



# REVISTA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ISSN 1390-7492

## Volumen II, Número 2

AÑO 2020



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0

Usted es libre de:

**Compartir** — copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato

Bajo los siguientes términos:

**Atribución** — Usted debe dar crédito de manera adecuada, brindar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que usted o su uso tienen el apoyo de la licenciante.

**No Comercial** — Usted no puede hacer uso del material con propósitos comerciales.

**Sin Derivadas** — Si remezcla, transforma o crea a partir del material, no podrá distribuir el material modificado.



El contenido de los artículos, ensayos y reseñas publicados es responsabilidad de los autores y no refleja el punto de vista u opinión de la Facultad de Ciencias Económicas o de la Universidad de Guayaquil.

## COMITÉ EDITORIAL

**Diana Morán Chiquito**  
Universidad de Guayaquil  
Editora

**Diana Cabrera Montecé**  
Universidad de Guayaquil

**Edwin Espinoza Piguave**  
Universidad de Guayaquil

**Diego Linthon Delgado**  
Universidad de Guayaquil

**Wilson Cedeño Morán**  
Universidad de Guayaquil

## COMITÉ CIENTÍFICO

**Francisco Manzano Mora**  
Bridgestone México

**Cecilia García Amador**  
Tecnológico de Monterrey

**Karla Pacheco Sánchez**  
Tecnológico de Monterrey

**Jorge Osiris García Regalado**  
Universidad Agraria del Ecuador

**Marco Antonio Pérez Méndez**  
Universidad Autónoma Metropolitana

**Laura Iñiguez Ladinez**  
Universidad Autónoma Metropolitana

**Carlos Duque García**  
Universidad Autónoma Metropolitana

**María Elena Moreno Zea**  
Universidad Católica Silva Henríquez

**Lliley Portela Peñalver**  
Universidad de Cienfuegos Carlos  
Rafael Rodríguez

**Yanisleidy Quevedo Reyes**  
Universidad de Cienfuegos Carlos  
Rafael Rodríguez

**Lliley Portela Peñalver**  
Universidad de Cienfuegos Carlos  
Rafael Rodríguez

**Annie Rivero Galván**  
Universidad de Cienfuegos Carlos  
Rafael Rodríguez

**Carolina Verzosi Vargas**  
Universidad de Guayaquil

**Pablo Quiñónez Riofrío**  
Universidad de Guayaquil

**Vladimir Soria Freire**  
Universidad de Guayaquil

**Ana Oña Macías**  
Universidad de Lucerna

**Clarisa Solange Zamora Boza**  
Universidad ECOTEC

**Ángel Maridueña Larrea**  
Universidad Estatal de Milagro

**Diego Juárez Díaz**  
Universidad La Salle

**Edgar Acatitla Romero**  
Universidad Nacional Autónoma de  
México

**Cindy Tutiven Desintonio**  
Universidad Nacional Autónoma de  
México

**Isaí Contreras Álvarez**  
Universidad Politécnica Metropolitana  
de Hidalgo

**Sergio Pino Peralta**  
Universidad de Guayaquil

**Washington Quintero Montaña**  
Universidad Autónoma Metropolitana

---

## CONTENIDO

---

### Artículos

Análisis de la Competitividad de las Exportaciones de Banano del Ecuador hacia la Unión Europea, 2000 – 2017 Daniela Elizabeth Alejandro Villarroel Tatiana Poaquiiza-Cornejo	1
Diversidad institucional y agregación de valor en la cadena productiva del bambú María Isabel Castillo Ortiz	35
Emprender vs emprender: ¿Son los emprendimientos una oportunidad de éxito o una salida de la precariedad? Joyce Freire Villamar Kevin González Flores Diana Morán Chiquito	55
Convergencia estocástica de datos de panel no estacionarios. Un análisis para los países de la ALADI Daniela Elizabeth Alejandro Villarroel	85
¿Quiénes son los NiNis? Una caracterización socioeconómica desde una perspectiva de género en Ecuador Samanta Pacheco Morales Milesha Centeno Lavayen	118

# ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE BANANO DEL ECUADOR HACIA LA UNIÓN EUROPEA, 2000 - 2017

## Analysis of the Competitiveness of the Ecuadorian Banana Export Towards the European Union, 2000 - 2017

Daniela Elizabeth Alejandro Villarroel<sup>1</sup>, Tatiana Poquiza-Cornejo<sup>2</sup>

### RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal analizar la competitividad de las exportaciones bananeras del Ecuador hacia la Unión Europea en conjunto con los competidores potenciales del país miembros de la CAN, países Centroamericanos y de la región de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) considerando indicadores propuestos por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) mediante la obtención de datos por parte de fuentes oficiales como el Banco Central del Ecuador, así como de fuentes internacionales como la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). La investigación tiene un enfoque de carácter mixto, es decir cualitativo y cuantitativo y es de tipo documental ya que se analiza las teorías e instrumentos de medición sobre la competitividad del país dentro del entorno internacional.

**Palabras clave:** Competitividad, Ventajas Comparativas Reveladas, Índice de Balassa, Comercio Internacional.

**Códigos JEL:** C2, E23, F13

---

<sup>1</sup> Estudiante de la Maestría en Economía, Finanzas y Computación, Universidad Internacional de Andalucía, Huelva - España. Correo electrónico: daniela.alejandro100@gmail.com

<sup>2</sup> Máster en Negocios Internacionales y Gestión de Comercio Exterior, Universidad de Guayaquil, Ecuador. Correo electrónico: tatiana.poaquizac@ug.edu.ec



## **ABSTRACT**

The main objective of this research work is to analyze the competitiveness of Ecuador's banana exports to the European Union together with the potential competitors of the CAN member countries, Central American countries and the African, Caribbean and Pacific region. (ACP) considering indicators proposed by the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) by obtaining data from official sources such as the Central Bank of Ecuador, as well as from international sources such as the Food and Agriculture Organization of the United Nations. The research has a mixed, qualitative and quantitative approach and is documentary since it analyzes theories and measurement instruments on the country's competitiveness within the international environment.

**Keywords:** Competitiveness, Comparative Advanges Revealed, Balassa Index, International Trade.

**Fecha de recepción:** Julio 14, 2020.

**Fecha de aceptación:** Noviembre 30, 2020.

## INTRODUCCIÓN

Desde los inicios de la vida republicana el Ecuador se ha caracterizado por ser exportador de materias primas baratas e importador de productos manufacturados desde el mundo, siendo el cacao y el banano los primeros bienes que le dieron al país una participación en el mercado internacional debido a sus exportaciones. El banano es uno de los alimentos más consumidos en todo el mundo después del trigo, el maíz y el arroz siendo la fruta más comercializada a nivel mundial convirtiéndose en un alimento esencial para muchos países en desarrollo debido a sus altos niveles nutricionales y por su facilidad al comer.

En los últimos años, Ecuador ha sido parte de los países que más producen banano compitiendo con países de Asia como China, Filipinas e Indonesia, sin embargo, la mayor parte de la producción asiática lo destinan para el consumo local y Ecuador por su parte es el principal proveedor de la fruta tropical del mundo.

Las exportaciones bananeras del Ecuador son una fuente importante de ingresos no petroleros aportando el 2% al PIB Total y alrededor del 35% del PIB Agrícola, aparte de generar empleo a cientos de familias que se dedican a esta actividad, lo que se convierte en uno de los sectores con mayor importancia Económica y Social del país. Los principales destinos de la fruta son Rusia, Estados Unidos y la Unión Europea, que juntas representan más del 70% de las exportaciones totales del banano ecuatoriano durante el tiempo de estudio. La Unión Europea, sin embargo, representa por si sola el 35,69% de toda la oferta exportable del país, lo que significa que es el principal socio comercial del país.

En términos de exportación hacia el bloque europeo, los competidores potenciales del Ecuador son Colombia, Costa Rica, Panamá, República Dominicana y Costa de Marfil que son parte de los países de estudio que se tomaron para hacer un análisis comparativo sobre la competitividad de las exportaciones bananeras durante el periodo comprendido entre el 2000 y el 2017, en consideración con los indicadores desarrollados por parte de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Para determinar los resultados, los datos obtenidos se tomaron de fuentes oficiales como el Banco Central, y de fuentes internacionales como la base

de datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura; y la plataforma Trade Map.

## **Revisión de la Literatura**

Desde los primeros años de vida republicana, el Ecuador se ha especializado en ser productor y exportador de materias primas baratas e importador de productos europeos caros. Antes del banano fue el cacao uno de los productos más importantes en la economía permitiendo al país por primera vez incluirse en el mercado mundial.

La ciudad de Guayaquil ubicada en la costa ecuatoriana fue una de las primeras en dar paso al comercio con la exportación del “grano de oro” gracias al fácil acceso a su puerto, convirtiendo al país en una economía abierta al intercambio de productos. Según el historiador Hugo Arias (1980) las zonas cacaoteras conformadas por Guayaquil, Machala, Babahoyo y Baba comenzaron a tener cambios importantes en su demografía y como resultado de esta actividad la población crecía considerablemente en estas zonas costeras. De esta manera el Ecuador sienta las bases del modelo primario exportador propio de los países subdesarrollados, también llamados periféricos convirtiéndose en el principal proveedor de cacao a nivel mundial. Es entonces que por primera vez en 1866 el país registra cinco millones de dólares en exportaciones de cacao para después caer debido a la crisis internacional de 1873 (Acosta, 1998).

Los estragos de la Primera Guerra Mundial en 1914 hicieron que disminuyeran los precios de cacao llevando al país a una profunda crisis económica por depender del modelo agroexportador, a eso se le suma la presencia de otros países exportadores del grano bajando considerablemente las ventas al iniciar los años veinte. También se suma las plagas presentes en las cosechas como la escoba de bruja y la monilla afectando la producción nacional. Era indiscutible que era el fin del boom cacaotero en el Ecuador.

Después del declive del cacao, otra de las actividades que desarrolló el país fue la producción de banano, la cual era destinada para el consumo interno y una vez cubierta la demanda se exportaba la fruta hacia Chile y Perú debido a que el tiempo de maduración coincidía con la llegada al puerto de los países en mención. La comercialización y exportación hacia otros destinos se le atribuye al presidente de turno Galo Plaza Lasso y a su Ministro de Economía Clemente Yerovi en la década



de los años cincuenta cuando los países centroamericanos tenían problemas con su producción debido a factores climáticos.

Las exportaciones de banano y su incidencia en el saldo de la balanza comercial y en los ingresos del Estado fue positiva a partir de la década de 1940. La tasa media anual de crecimiento desde 1950 hasta 1985 sobre la producción y exportación de banano fue 3% y 8% respectivamente. (Ver Anexo 1). A partir de 1950 hasta mediados de los años sesenta se aprecia un crecimiento en la producción y en las exportaciones bananeras, de ahí en adelante la producción disminuye debido a que la variedad “Gros Michael” que se cultivaba en el país era muy propensa a enfermedades como el “Mal de Panamá”; además que los países de Centroamérica y Colombia empezaron a sustituir la fruta por una mucho más resistente como la variedad “Cavendish” por lo que se contrae el mercado mundial para Ecuador empezando a perder competitividad ocasionando pérdidas monetarias. Consecuencia de ello la fruta era destinada para el consumo animal, era evidente el declive de la actividad bananera (Benalcázar, 1989).

Ecuador forma parte del bloque regional denominado la Comunidad Andina de Naciones (CAN) de la cual también forma parte Colombia, Perú y Bolivia. Los países en mención se unieron voluntariamente con el objetivo de alcanzar un desarrollo equilibrado y autónomo mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana con la visión común de alcanzar un mejor nivel de vida de sus habitantes. Motivo por el cual, durante la II Cumbre América Latina – Caribe – Unión Europea (ALC – UE) llevada a cabo en Madrid del 2002, el bloque andino y la UE pactan un Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación bi-regional como un primer paso para una posterior asociación que incluya un acuerdo comercial (ALOP, 2009). Durante el 2006, ambos bloques deciden continuar con el proceso que los lleve a un acuerdo de Asociación y un año más tarde se inician las primeras negociaciones que comprendían tres ejes: cooperación, diálogo político y comercio. Sin embargo, las visiones diferentes que existían entre los países andinos generaron un tropiezo a las negociaciones a mediados del 2008.

Por un lado, está Colombia y Perú que demuestran una postura mucho más abierta al comercio internacional; y por el otro lado Ecuador y Bolivia tienen una posición más firme apoyada en el nacionalismo económico intentando no dejar de lado su soberanía e independencia según lo estipulan sus respectivas constituciones (Andrade & Meza, 2017). Es así que, debido a estas

diferencias no se logra llegar a un acuerdo final en las negociaciones que beneficie a la CAN y a la Unión Europea; acto seguido Bolivia abandona las negociaciones, Colombia y Perú deciden continuar de manera bilateral y Ecuador suspende su participación por el tema contencioso del banano. El problema radica en que el banano ecuatoriano no debía dañar la producción de las economías europeas.

## **MÉTODO**

La presente investigación tiene un carácter mixto, es decir cuantitativo porque recoge datos estadísticos sobre las exportaciones de banano del Ecuador hacia la Unión Europea procedentes del Banco Central, así como la base de datos estadísticos FAOSTAT de la Organización para la Agricultura y la Alimentación que emite datos sobre las exportaciones de los principales países que compiten con el Ecuador; y de la plataforma Trade Map para corroborar datos faltantes de los últimos años; la investigación también es de carácter cualitativo ya que se analizará a la competitividad del sector a través de la producción, los acuerdos comerciales y cambios climáticos que se han presentado durante el período 2000 – 2017. Se realizó un análisis comparativo del Ecuador con sus principales competidores en el mercado europeo como: Colombia, Perú, Costa Rica, Panamá, Guatemala, Honduras, República Dominicana, Camerún, Costa de Marfil y Belice.

### **Indicadores relacionados con la Competitividad y el dinamismo comercial**

Gracias a la globalización, los países del mundo en especial los subdesarrollados consideran el comercio internacional como una manera de alcanzar el desarrollo económico y por ende un mejor nivel de vida de sus habitantes. Razón por la cual la División del Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en conjunto con Oficiales de Asuntos Económicos desarrollaron indicadores de comercio exterior y política comercial para entender mejor la dinámica exportadora e importadora de un país con respecto a otros países determinando si existen ventajas o desventajas comparativas de los intercambios de bienes o servicios (Durán & Alvarez, 2008). Los indicadores que se presentan son: “El índice de ventajas comparativas reveladas” y el “Índice de Balassa”. Así mismo un estudio de la

Universidad de México presenta el “Índice de Fanjzylver” también conocido como el “Índice de modo de inserción al mercado” (Macías , 2011).

#### - Índice de Ventajas de Comparativas Reveladas

Este índice analiza las posibles ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un determinado país con respecto a sus socios comerciales o diferente grupo de países.

$$IVCR_{it}^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{X_{iw}^t + M_{iw}^t}$$

Donde:

$X_{ijt}^k$  = Exportaciones del producto  $k$  realizadas por el país  $i$  al mercado  $j$  en el año  $t$

$X_{iw}^t$  = Exportaciones del producto  $k$  realizadas por el país  $i$  al mundo ( $w$ ) en el año  $t$

$M_{ijt}^k$  = Importaciones del producto  $k$  realizadas por el país  $i$  desde el mercado  $j$  en el año  $t$

$M_{iw}^t$  = Importaciones del producto  $k$  realizadas por el país  $i$  desde el mundo ( $w$ ) en el año  $t$

Los valores pueden ser positivos o negativos, un valor positivo indica que existe ventaja en los intercambios comerciales debido al superávit en el saldo de la balanza comercial indicando que es un sector con potencial competitivo, así mismo un valor negativo muestra que existe una desventaja en los intercambios comerciales debido al déficit de la balanza comercial indicando carencia de competitividad del sector en el mercado externo.

#### - Índice de Balassa

Este indicador determina la importancia entre las exportaciones de un determinado producto hacia el país de destino frente a las exportaciones de un determinado producto con las exportaciones totales.

$$IB_{ij}^k = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}}$$

Donde:

$X_{ij}^k$  = Exportaciones del producto  $k$  realizadas por el país  $i$  hacia el país  $j$

$XT_{ij}$  = Exportaciones totales del país  $i$  al país  $j$

$X_{iw}^k$  = Exportaciones del producto  $k$  realizadas por el país  $i$  hacia el mundo ( $w$ )

$XT_{iw}$  = Exportaciones totales del país  $i$  al mundo ( $w$ )

De acuerdo a lo propuesto por (Durán & Alvarez, 2008) los valores obtenidos toman una escala entre  $-0,33$  y  $+0,33$  por lo que existe una ventaja para el país de estudio si  $x > 0,33$ ; desventaja para el país de estudio si  $x < -0,33$ ; y a su vez no existe ventaja ni desventaja si los valores toman entre  $-0,33 > x < +0,33$ . Para normalizar los valores del Índice de Balassa y que tomen un rango de  $-1$  y  $+1$  se aplica la siguiente fórmula:

$$IB_{normalizado} = \frac{IB - 1}{IB + 1}$$

Cuando los valores sean  $-1$  o estén cercanos, significa que el país de estudio no tiene ventaja en el mercado de destino; a su vez si los valores sean  $+1$  o cercanos, se determina que si existe una ventaja en el mercado de destino.

#### - Índice de Fanjzylver

También llamado el índice de modo de inserción al mercado permite identificar aquellos países que poseen una dinámica exportadora en sus productos y a su vez, mide la adaptación de los productos de estudio en un mercado en específico o en el mercado internacional. Según la metodología de Macías (2011), “El indicador está determinado por el índice de posicionamiento que se mide por la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de un producto

determinado; mientras que el índice de eficiencia se mide por la tasa de crecimiento promedio anual de la participación de las exportaciones de un producto determinado en las exportaciones mundiales del bien” (págs. 519 - 520).

**Posicionamiento:** Tasa de crecimiento promedio anual del volumen de las exportaciones de un producto.

$$\text{Posicionamiento: } TCA X_i^p = \left[ \left( \frac{X_b}{X_a} \right)^{1/b-a} \right] - 1$$

**Eficiencia:** Tasa de crecimiento promedio anual de la participación de las exportaciones de un producto determinado en las exportaciones mundiales del mismo bien.

$$\text{Eficiencia: } TCA \text{ part. } X_i^p = \left[ \left( \frac{\text{part. } X_b}{\text{part. } X_a} \right)^{1/b-a} \right] - 1$$

$$\text{part. } X_i^p = \frac{X_i^p}{\sum_i^n X_i}$$

Donde:

*i*: Producto estudiado

*a*: Inicio del año de estudio

*b*: Final del año de estudio

Los escenarios que se pueden presentar son los siguientes

	Vulnerable	Positivo
Eficiencia	Retirada	Oportunidades Perdidas

Posicionamiento

**Figura 1.** Representación de los escenarios en el índice de Fanjzylver.

**Fuente:** (Infoagro.go.cr, 2010).

**Positivo:** El país se encuentra en una situación óptima debido a las tasas de posicionamiento y eficiencia positivas ya que se reconoce que el producto es dinámico en sus exportaciones que van en aumento.

**Vulnerable:** Situación en el que el país tiene tasas de posicionamiento negativo, pero tasas de eficiencia positiva. El producto es vulnerable porque a pesar de que las exportaciones crecen en su participación el mercado internacional no sucede lo mismo con las exportaciones nacionales.

**Oportunidades perdidas:** El país posee tasa de posicionamiento positivo y tasas de eficiencia negativas. El país es exportador pero su participación tiende a bajar.

**Retirada:** Tasas de posicionamiento y eficiencia negativas. El país se retira del mercado donde no posee ventaja alguna.

## RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Dentro del comercio internacional es necesario conocer y entender el patrón del comercio de un país y su dinamismo comercial para asimilar el nivel de competitividad para con otros países. Por lo que, a nivel regional la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha desarrollado indicadores relacionados con la competitividad y el dinamismo comercial para determinar si un país tiene o no ventajas dentro del comercio en el que se desenvuelve. En este contexto es necesario comparar al Ecuador con los principales países que exportan banano hacia la Unión Europea a partir de datos de comercio exterior disponibles en la plataforma Trade Map y FAOSTAT.

### Índice de Ventajas comparativas reveladas

También llamado Índice de Balanza Comercial Relativa, analiza y compara las posibles ventajas o desventajas de los intercambios comerciales de un determinado país con respecto a sus socios comerciales o diferentes grupos de países. En la tabla 1 se muestran las exportaciones de banano realizadas por los países de estudio hacia la Unión Europea en miles de USD; mientras que en la tabla 2, se muestran las exportaciones de banano realizadas por los países de estudio al mundo en miles de USD. En la siguiente tabla 3, se observan a su vez, las importaciones de banano realizadas por los países de estudio desde el mundo en miles de USD. Es necesario aclarar que el grupo de países no importa banano desde la Unión Europea por lo que el valor para aplicar en la fórmula es igual a 0.

**Tabla 1.** Exportaciones de banano realizadas por los países de estudio a la Unión Europea, miles de USD.

Años/ Países	Países de la CAN			Países de Centroamérica				África – Caribe - Pacífico			
	Ecuador	Colombia	Perú	Costa Rica	Panamá	Guatemala	Honduras	República Dominicana	Camerún	Costa de Marfil	Belice
2000	284.564	253.378	0	224.465	135.429	11.974	10.991	19.691	44.242	65.152	25.518
2001	322.129	217.428	382	208.394	83.397	931	15.312	26.714	40.859	54.305	12.958
2002	379.026	238.950	2.654	243.246	108.519	0	10.305	30.297	44.990	70.637	0
2003	475.671	244.287	2.260	255.997	104.285	362	13.474	32.586	70.913	82.653	26.121
2004	431.543	257.612	4.378	271.232	107.766	508	8.103	20.549	74.724	94.565	25.622
2005	436.296	292.823	6.390	211.758	93.648	1.253	13.294	42.801	68.231	86.941	20.879
2006	476.016	313.460	12.182	307.912	103.839	11.441	5.198	49.828	64.317	105.742	25.207
2007	508.522	388.181	19285	325.052	104.516	14.726	8.403	70.017	60.515	115.912	20.663
2008	660.039	450.883	27253	332.653	88.350	4.588	8.161	70.961	81.671	106.852	31.848
2009	802.725	542.033	33233	316.912	57.460	14.596	3.615	102.621	70.942	84.115	33.338
2010	824.028	497.457	37224	320.638	56.672	728	5.869	143.109	81.452	119.717	41.283
2011	872.602	594.494	48122	319.191	71.361	11.923	7.122	140.611	87.039	118.987	33.767
2012	703.853	557.947	59.516	328.768	63.490	13.012	1.831	59.818	72.973	122.672	46.572
2013	647.074	521.996	66.518	357.451	72.507	22.179	3.157	60.190	81.197	134.479	44.236
2014	773.199	580.176	80.085	423.779	166.787	18.895	1.482	295.760	74.523	124.452	66.787
2015	832.687	606.973	82.792	440.920	99.521	33.517	2.475	88.703	62.564	101.174	65.438
2016	850.062	694.322	94.734	520.093	87.242	57.059	6.108	227.682	65.254	226.346	46.145
2017	934.843	656.641	92.859	508.357	84.092	51.835	8.282	80.714	124.482	138.813	63.404

**Fuente:** FAOSTAT y Trade Map. Elaboración propia



**Tabla 2.** Exportaciones de banano realizadas por los países de estudio al mundo, miles de USD.

Años/Países	Países de la CAN			Países de Centroamérica				África – Caribe - Pacífico			
	Ecuador	Colombia	Perú	Costa Rica	Panamá	Guatemala	Honduras	República Dominicana	Camerún	Costa de Marfil	Belice
2000	809.364	480.621	264	553.206	148.330	167.451	11.257	24.496	44.245	68.469	25.522
2001	846.654	367.405	2.409	501.149	85.655	185.047	197.856	32.508	41.993	70.204	13.043
2002	969.391	404.152	6.182	495.172	109.413	217.427	108.755	35.992	45.223	74.012	0
2003	1.099.404	389.647	7.289	554.539	105.193	209.981	112.033	35.663	70.982	87.708	26.516
2004	1.022.899	397.786	10.598	545.729	108.220	229.701	139.408	33.279	74.764	101.582	26.183
2005	1.083.610	464.958	17.662	483.491	96.518	238.100	134.698	47.379	68.236	94.352	21.352
2006	1.213.576	482.168	27.047	634.145	109.072	216.808	130.834	58.150	64.320	115.346	25.297
2007	1.302.739	531.765	31.439	675.407	111.485	300.483	152.890	74.953	61.104	126.466	20.740
2008	1.640.865	615.692	45.738	703.033	98.746	317.058	170.056	74.793	81.720	119.141	33.382
2009	1.995.950	784.121	52.361	613.741	61.180	414.582	179.753	108.947	70.946	112.476	33.346
2010	2.033.794	699.891	56.782	699.148	66.242	357.402	190.776	154.778	88.671	135.494	41.283
2011	2.246.350	774.372	71.155	719.446	86.339	444.310	193.955	153.885	74.899	133.911	33.903
2012	2.081.987	772.098	83.437	704.945	85.940	583.945	206.503	62.855	77.076	139.592	47.445
2013	2.248.951	715.236	89.014	778.334	90.603	611.698	246.734	65.471	83.462	150.779	44.236
2014	2.494.197	776.290	119.456	905.657	186.169	664.439	221.026	317.962	77.074	139.670	66.787
2015	2.731.333	755.582	145.356	834.284	144.322	715.512	295.996	93.040	62.925	114.686	65.455
2016	2.657.015	855.875	153.313	994.638	119.696	1.006.809	258.568	235.985	65.429	228.113	46.154
2017	2.959.428	857.286	149.394	1.042.832	113.571	794.874	249.583	85.423	125.612	156.120	63.785

Fuente: FAOSTAT y Trade Map. Elaboración propia

**Tabla 3.** Importaciones de banano realizadas por los países de estudio desde el mundo, miles de USD.

Años/ Países	Países de la CAN			Países de Centroamérica				África – Caribe - Pacífico			
	Ecuador	Colombia	Perú	Costa Rica	Panamá	Guatemala	Honduras	República Dominicana	Camerún	Costa de Marfil	Belice
2000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2002	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2003	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	251
2004	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2005	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2006	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2007	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2008	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2009	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	37
2010	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2011	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2012	0	320	0	668	0	670	529	30	0	0	0
2013	0	257	0	98	0	1.271	385	16	0	0	0
2014	0	433	0	47	13	971	1.035	23	0	0	0
2015	0	579	0	144	5	1.026	1.506	69	0	1	0
2016	0	647	0	538	49	842	1.773	0	8	1	0
2017	0	658	0	479	616	791	1.983	3	0	1	0

**Fuente:** FAOSTAT y Trade Map. Elaboración propia

**Tabla 4.** Índice de Ventajas Comparativas Reveladas de los países de estudio

Años/Países	Países de la CAN			Países de Centroamérica				África – Caribe - Pacífico			
	Ecuador	Colombia	Perú	Costa Rica	Panamá	Guatemala	Honduras	República Dominicana	Camerún	Costa de Marfil	Belice
2000	0,35	0,53	0	0,41	0,91	0,07	0,98	0,80	1,00	0,95	1,00
2001	0,38	0,59	0,16	0,42	0,97	0,01	0,08	0,82	0,97	0,77	0,99
2002	0,39	0,59	0,43	0,49	0,99	0	0,09	0,84	0,99	0,95	0
2003	0,43	0,63	0,31	0,46	0,99	0	0,12	0,91	1,00	0,94	0,98
2004	0,42	0,65	0,41	0,50	1,00	0	0,06	0,62	1,00	0,93	0,98
2005	0,40	0,63	0,36	0,44	0,97	0,01	0,10	0,90	1,00	0,92	0,98
2006	0,39	0,65	0,45	0,49	0,95	0,05	0,04	0,86	1,00	0,92	1,00
2007	0,39	0,73	0,61	0,48	0,94	0,05	0,05	0,93	0,99	0,92	1,00
2008	0,40	0,73	0,60	0,47	0,89	0,01	0,05	0,95	1,00	0,90	0,95
2009	0,40	0,69	0,63	0,52	0,94	0,04	0,02	0,94	1,00	0,75	1,00
2010	0,41	0,71	0,66	0,46	0,86	0	0,03	0,92	0,92	0,88	1,00
2011	0,39	0,77	0,68	0,44	0,83	0,02	0,04	0,91	1,16	0,89	1,00
2012	0,34	0,72	0,71	0,47	0,74	0,03	0,01	0,95	0,95	0,88	0,98
2013	0,29	0,73	0,75	0,46	0,80	0,04	0,01	0,92	0,97	0,89	1,00
2014	0,31	0,75	0,67	0,47	0,90	0,03	0,01	0,93	0,97	0,89	1,00
2015	0,30	0,80	0,57	0,53	0,69	0,05	0,01	0,95	0,99	0,88	1,00
2016	0,32	0,81	0,62	0,52	0,73	0,06	0,02	0,96	1,00	0,99	1,00
2017	0,32	0,77	0,62	0,49	0,74	0,07	0,03	0,94	0,99	0,89	0,99
Promedio 2000 - 2017	0,37	0,69	0,51	0,47	0,88	0,03	0,10	0,89	0,99	0,90	0,94

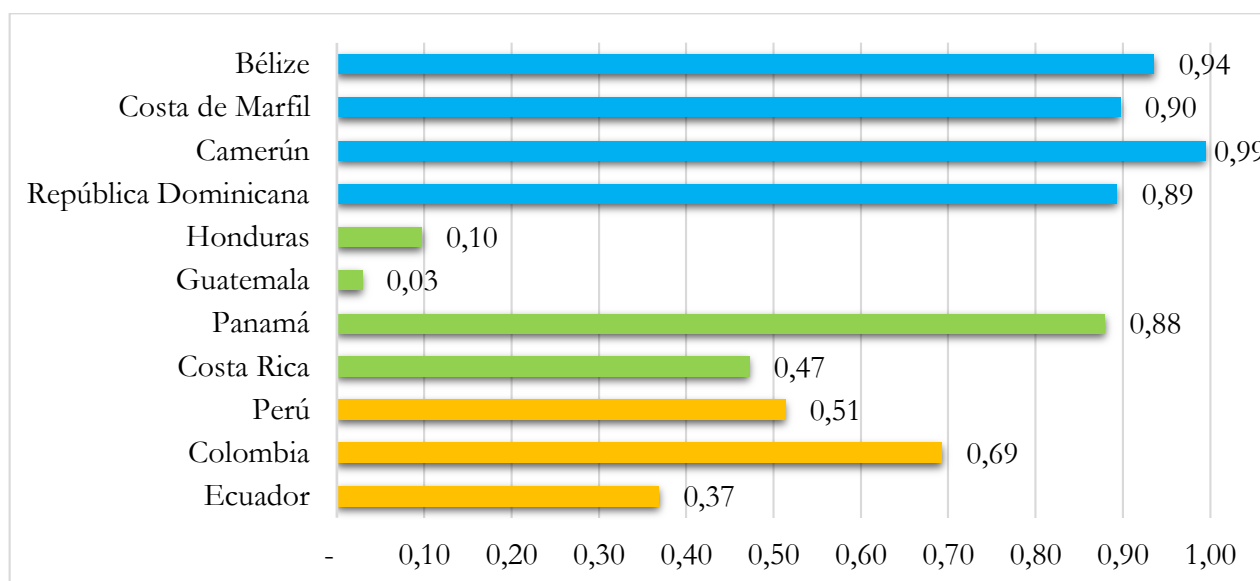
---

Ventaja en el mercado	Ventaja en algunos años	Presenta ventaja	Ventaja en el mercado	Competiti vo	Sin ventaja en el mercado	Sin ventaja en el mercado	Altamente competitivo	Altamente competitiv o	Altamente competitivo	Altamen te compet.
-----------------------------	-------------------------------	---------------------	-----------------------------	-----------------	---------------------------------	---------------------------------	--------------------------	------------------------------	--------------------------	--------------------------

---

Elaboración propia

En la siguiente figura se presenta el promedio anual del periodo de estudio 2000 – 2017 del índice de ventajas comparativas reveladas del grupo de países:



**Figura 2.** Índice de Ventajas Comparativas Reveladas de los países de estudio, promedio 2000 – 2017.

Al obtener valores mayores a 0, el grupo de países demuestran una dinámica exportadora del banano hacia la Unión Europea, sin embargo, no todos los países son competitivos dentro del mercado en mención.

La media del índice de ventajas comparativas reveladas a nivel regional (bloque de la Comunidad Andina) es de 0,53 y la media de todos los países de estudio es de 0,62. El país está por debajo de ambas medias con un valor de 0,37 mientras que Colombia y Perú llevan ventaja con 0,69 y 0,51 puntos siendo más competitivos que el Ecuador a nivel regional. Ecuador, desde el año 2000 presenta ventajas en las exportaciones de la fruta tropical hacia el bloque europeo con valores que no van más allá de 0,50 a diferencia de sus países vecinos miembros de la CAN como Colombia y Perú que tienen más ventaja en el intercambio comercial, mejorando a partir de 2013 año en el que entró en vigor el Acuerdo con el bloque europeo haciéndolos un poco más competitivos. Por ejemplo, la mayor parte de los bananos exportados del Perú son orgánicos, producto que es bien acogido por parte de los europeos al promover la exportación de productos ecológicos en el país (Delegación de la Unión Europea en el Perú, 2017). Por su parte Colombia tiene precios muchos más bajos con un precio FOB de \$7,70 USD la caja a diferencia de Ecuador

cuyo precio FOB por cada caja es de \$9,21 (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, 2017). Claramente el país no es competitivo dentro de las ventajas comparativas reveladas. En cuanto a los países centroamericanos, destaca Panamá con un índice de 0,88 es decir por encima de la media a pesar de que sus exportaciones han disminuido desde el 2000 debido a huelgas y a la falta de inversiones en el sector, su ventaja tiene que ver con su ubicación geográfica al poseer el canal donde transitan las mercancías del mundo. Por su parte Honduras, Guatemala y Costa Rica son países que se ubican debajo de la media, es decir que su ventaja es menor en comparación con los otros países de estudio, pues su preferencia apunta al mercado estadounidense convirtiéndose en los principales proveedores de ese mercado (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, 2017, pág. 10). Los países de África, el Caribe y el Pacífico son los que tienen una mayor ventaja en las exportaciones de la fruta tropical, debido a que La Unión Europea desde 1993 decidió darles un trato preferencial libre de arancel a las importaciones desde estos países afectando no solo al Ecuador sino a los demás países latinoamericanos.

### **Índice de Balassa**

Para el cálculo del Índice de Balassa son necesarias los datos sobre las exportaciones de banano realizadas por los países de estudio hacia la Unión Europea (tabla 4), en la tabla 5 se observan las exportaciones totales de los países de estudio al mercado europeo; para el cálculo del denominador se utiliza la tabla 2 que son las exportaciones de banano realizadas por los países hacia el mundo y la tabla 6 que muestra las exportaciones totales de los países de estudio al mundo.

**Tabla 5.** Exportaciones totales de los países de estudio a la Unión Europea, miles de USD

Años/Países	Países de la CAN			Países de Centroamérica				África – Caribe - Pacífico				
	Ecuador	Colombia	Perú	Costa Rica	Panamá	Guatemala	Honduras	República Dominicana	Camerún	Costa Marfil	de	Belice
2000	557.045	1.456.257	2.190.383	806.618	132.822	99.416	139.651	222.652	1.318.294	2.586.586		45.429
2001	686.724	1.752.069	1.856.895	837.077	163.488	152.953	197.610	153.609	1.211.360	1.748.962		45.458
2002	809.744	1.653.028	2.064.482	877.350	167.836	126.379	167.950	263.875	1.287.506	2.573.883		51.792
2003	1.059.946	1.911.120	2.426.720	1.065.743	198.706	147.597	180.445	267.812	1.439.860	2.941.991		57.446
2004	1.021.253	2.359.617	3.173.243	1.082.640	224.168	155.904	239.363	302.821	1.363.724	3.395.726		61.455
2005	1.262.703	2.839.085	2.964.818	1.217.291	271.662	250.163	286.412	400.963	2.021.226	3.065.070		56.116
2006	1.495.679	3.524.963	4.727.323	1.292.002	395.939	246.853	428.252	417.223	2.656.543	4.061.375		84.610
2007	1.758.996	4.570.267	5.062.721	1.380.657	437.930	372.052	484.495	850.998	2.686.105	4.025.438		84.950
2008	2.194.455	4.849.802	5.541.177	1.696.615	416.494	437.195	533.714	727.306	1.232.983	4.696.122		79.115
2009	2.096.233	4.750.231	4.217.931	1.676.953	249.376	400.647	530.282	467.327	1.063.104	4.978.837		92.019
2010	2.268.832	5.042.644	6.579.168	1.620.196	210.445	485.115	669.580	535.206	2.140.315	4.025.163		88.153
2011	2.690.258	8.992.009	8.718.909	1.762.143	224.203	668.534	977.185	491.522	1.189.068	4.157.125		74.891
2012	2.468.335	9.158.105	8.126.834	1.989.623	237.973	679.660	1.231.115	608.031	2.331.829	3.855.717		116.842
2013	3.052.504	9.318.673	7.032.836	2.022.583	301.053	664.565	793.337	712.391	2.912.405	4.006.460		132.839
2014	2.982.817	9.440.740	6.472.212	1.982.997	320.519	822.147	814.929	809.059	2.635.125	4.537.560		124.979
2015	2.776.135	6.024.987	5.489.118	1.798.660	317.881	837.307	908.955	703.081	1.920.097	5.007.197		114.768
2016	2.832.896	4.993.024	5.606.950	2.078.038	393.265	960.445	933.234	834.986	1.157.713	4.330.728		100.582
2017	3.176.250	5.467.399	6.481.355	2.220.020	197.033	1.010.942	1.445.659	727.038	3.579.700	5.127.515		124.093

Fuente: Trade Map. Elaboración propia

**Tabla 6.** Exportaciones totales de los países de estudio al mundo, miles de USD

Años/Países	Países de la CAN			Países de Centroamérica				África – Caribe - Pacífico			
	Ecuador	Colombia	Perú	Costa Rica	Panamá	Guatemala	Honduras	República Dominicana	Camerún	Costa de Marfil	Belice
2000	4.942.214	12.264.433	6.891.251	5.049.215	319.201	1.478.700	438.191	580.184	1.701.612	4.437.873	186.517
2001	4.647.492	12.301.486	6.825.611	4.715.789	809.045	2.411.678	1.148.561	814.349	1.744.967	3.649.816	181.889
2002	5.029.751	11.897.488	7.665.214	4.950.400	759.613	2.461.566	965.427	5.229.322	1.809.264	4.985.290	164.485
2003	6.038.499	13.092.218	9.026.639	5.800.404	804.990	2.634.520	991.972	5.496.364	2.282.560	5.326.973	202.836
2004	7.606.121	16.729.678	12.726.497	5.952.582	891.105	2.928.354	1.194.415	5.938.370	2.476.762	6.578.856	210.972
2005	9.869.357	21.190.439	17.114.289	7.150.688	963.216	5.380.816	1.294.425	6.183.383	2.848.655	7.247.936	207.520
2006	12.727.796	24.390.975	23.764.897	7.254.866	8.033.926	3.198.084	1.879.661	6.079.884	3.576.420	8.147.736	274.429
2007	13.800.364	29.991.332	28.084.585	8.927.619	8.820.595	6.898.540	2.391.439	6.793.734	4.230.115	8.067.713	266.634
2008	18.818.325	37.625.882	31.288.212	9.744.538	9.816.620	7.736.697	3.106.368	6.421.634	2.126.728	9.778.784	295.058
2009	13.863.050	32.852.986	26.738.260	8.836.345	10.716.687	7.208.586	2.595.325	4.374.408	1.732.408	10.280.077	249.660
2010	17.489.922	39.819.529	35.807.438	9.044.841	12.215.863	8.460.153	3.103.683	4.766.734	3.878.433	10.283.509	282.040
2011	22.342.524	56.953.516	46.386.022	10.222.241	15.896.225	10.161.041	3.533.561	6.112.524	2.147.386	11.049.063	396.185
2012	23.852.017	60.273.618	46.366.536	11.250.804	16.766.628	10.124.387	4.696.174	7.168.472	4.274.981	10.860.995	401.140
2013	24.957.644	58.821.870	42.568.899	11.472.064	15.718.136	10.065.329	3.897.174	7.960.984	4.520.922	12.083.808	413.454
2014	25.724.432	54.794.812	38.645.855	11.251.853	13.778.161	10.890.691	4.533.348	9.927.796	5.159.520	12.985.053	358.429
2015	18.330.608	35.690.767	33.667.007	9.587.045	12.061.293	10.677.394	4.262.027	8.384.108	4.052.643	11.844.759	313.895
2016	16.797.665	31.044.991	36.309.959	9.914.296	11.194.931	10.591.330	4.084.642	8.744.920	2.130.450	10.605.032	246.163
2017	19.122.455	37.770.123	44.024.926	10.607.355	10.601.014	11.011.392	4.970.144	8.855.645	6.527.311	12.560.521	277.585

Fuente: Trade Map. Elaboración propia



**Tabla 7.** Índice de Balassa de los países de estudio

Años/Países	Países de la CAN			Países de Centroamérica				África – Caribe - Pacífico			
	Ecuador	Colombia	Perú	Costa Rica	Panamá	Guatemala	Honduras	República Dominicana	Camerún	Costa de Marfil	Belice
2000	3,12	4,44	0,00	2,54	2,19	1,06	3,06	2,09	1,29	1,63	4,11
2001	2,57	4,16	0,58	2,34	4,82	0,08	0,45	4,36	1,40	1,61	3,98
2002	2,43	4,26	1,59	2,77	4,49	0,00	0,54	16,68	1,40	1,85	-
2003	2,46	4,29	1,15	2,51	4,02	0,03	0,66	18,75	1,58	1,71	3,48
2004	3,14	4,59	1,66	2,73	3,96	0,04	0,29	12,11	1,82	1,80	3,36
2005	3,15	4,70	2,09	2,57	3,44	0,11	0,45	13,93	1,41	2,18	3,62
2006	3,34	4,50	2,26	2,73	19,32	0,68	0,17	12,49	1,35	1,84	3,23
2007	3,06	4,79	3,40	3,11	18,88	0,91	0,27	7,46	1,56	1,84	3,13
2008	3,45	5,68	3,36	2,72	21,09	0,26	0,28	8,38	1,72	1,87	3,56
2009	2,66	4,78	4,02	2,72	40,36	0,63	0,10	8,82	1,63	1,54	2,71
2010	3,12	5,61	3,57	2,56	49,66	0,04	0,14	8,23	1,66	2,26	3,20
2011	3,23	4,86	3,60	2,57	58,60	0,41	0,13	11,36	2,10	2,36	5,27
2012	3,27	4,76	4,07	2,64	52,05	0,33	0,03	11,22	1,74	2,48	3,37
2013	2,35	4,61	4,52	2,60	41,78	0,55	0,06	10,27	1,51	2,69	3,11
2014	2,67	4,34	4,00	2,66	38,51	0,38	0,04	11,41	1,89	2,55	2,87
2015	2,01	4,76	3,49	2,82	26,16	0,60	0,04	11,37	2,10	2,09	2,73
2016	1,90	5,04	4,00	2,49	20,75	0,62	0,10	10,10	1,84	2,43	2,45
2017	1,90	5,29	4,22	2,33	39,84	0,71	0,11	11,51	1,81	2,18	2,22

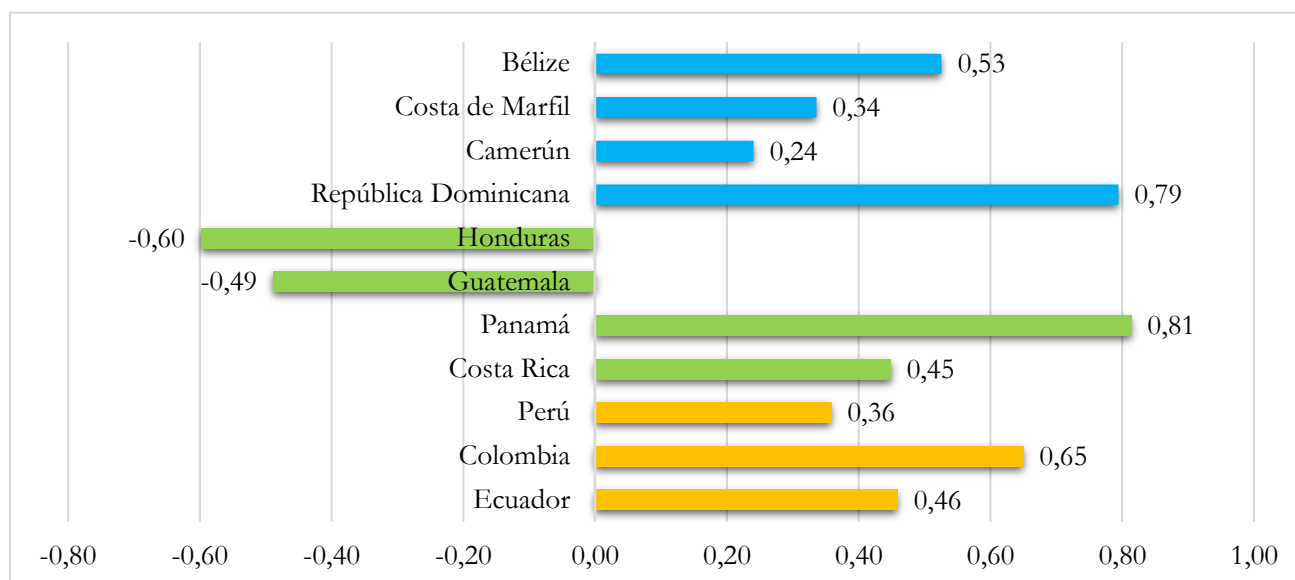
Elaboración propia

**Tabla 8.** Índice de Balassa Normalizado de los países de estudio

Años/Países	Países de la CAN			Países de Centroamérica				África – Caribe - Pacífico			
	Ecuador	Colombia	Perú	Costa Rica	Panamá	Guatemala	Honduras	República Dominicana	Camerún	Costa de Marfil	Belice
2000	0,51	0,63	-1,00	0,44	0,37	0,03	0,51	0,35	0,13	0,24	0,61
2001	0,44	0,61	-0,26	0,40	0,66	-0,85	-0,38	0,63	0,17	0,23	0,60
2002	0,42	0,62	0,23	0,47	0,64	-1,00	-0,29	0,89	0,17	0,30	-
2003	0,42	0,62	0,07	0,43	0,60	-0,94	-0,20	0,90	0,23	0,26	0,55
2004	0,52	0,64	0,25	0,46	0,60	-0,92	-0,55	0,85	0,29	0,29	0,54
2005	0,52	0,65	0,35	0,44	0,55	-0,80	-0,38	0,87	0,17	0,37	0,57
2006	0,54	0,64	0,39	0,46	0,90	-0,19	-0,70	0,85	0,15	0,30	0,53
2007	0,51	0,65	0,55	0,51	0,90	-0,05	-0,57	0,76	0,22	0,30	0,52
2008	0,55	0,70	0,54	0,46	0,91	-0,59	-0,56	0,79	0,27	0,30	0,56
2009	0,45	0,65	0,60	0,46	0,95	-0,22	-0,82	0,80	0,24	0,21	0,46
2010	0,51	0,70	0,56	0,44	0,96	-0,93	-0,75	0,78	0,25	0,39	0,52
2011	0,53	0,66	0,57	0,44	0,97	-0,42	-0,77	0,84	0,35	0,41	0,68
2012	0,53	0,65	0,61	0,45	0,96	-0,50	-0,93	0,84	0,27	0,42	0,54
2013	0,40	0,64	0,64	0,45	0,95	-0,29	-0,88	0,82	0,20	0,46	0,51
2014	0,46	0,63	0,60	0,45	0,95	-0,45	-0,93	0,84	0,31	0,44	0,48
2015	0,34	0,65	0,55	0,48	0,93	-0,25	-0,92	0,84	0,35	0,35	0,46
2016	0,31	0,67	0,60	0,43	0,91	-0,23	-0,81	0,82	0,29	0,42	0,42
2017	0,31	0,68	0,62	0,40	0,95	-0,17	-0,80	0,84	0,29	0,37	0,38
Promedio	0,46	0,65	0,36	0,45	0,81	-0,49	-0,60	0,79	0,24	0,34	0,53

Elaboración propia

En la siguiente figura se presenta el promedio anual del periodo de estudio 2000 – 2017 del Índice de Balassa Normalizado del grupo de países:



**Figura 3.** Índice de Balassa Normalizado de los países de estudio, promedio 2000 - 2017. Elaboración propia.

Los datos obtenidos en la tabla 8 muestran el nivel de importancia que han tenido los países en las exportaciones de banano hacia el bloque europeo desde el 2000 hasta el 2017, tomando valores entre -1 y 1. La media del índice de Balassa a nivel regional (bloque de la Comunidad Andina) es de 0,49 y el de todos los países de estudio es de 0,32. Ecuador se ubica por debajo de la media a nivel regional superado por Colombia, cuyas exportaciones bananeras muestran una mayor competitividad durante los años de estudio demostrándose un aumento en la importancia exportadora hacia la Unión Europea después del pacto bilateral que entró en vigor en 2013. De los países de la CAN, Perú es el que muestra una baja competitividad ubicándose por debajo de la media regional a pesar de que también es parte del acuerdo mencionado. El panorama que se observa en los países de Centroamérica es diferente, Honduras y Guatemala tienen una tendencia negativa, lejos de la media de los países de estudio. Sus exportaciones hacia el mercado europeo no demuestran importancia alguna, por lo que son los países menos competitivos que el resto. Costa Rica casi iguala a Ecuador en importancia exportadora, lo que implica que es un competidor potencial del país.

Se observa, además, que Panamá muestra una conducta diferente, al ubicarse muy por encima de la media de los países lo que lo convierte en uno de los países que mayor competitividad demuestra respecto a la importancia que tienen sus exportaciones hacia el mercado europeo. Así mismo, los países que forman parte de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) como Belice, Costa de Marfil y República Dominicana se ubican por encima de la media, mientras que las exportaciones de Camerún demuestran una competitividad menor con respecto al bloque regional al que pertenece.

### **Índice de Fanjzylver**

Este indicador permite identificar mediante de la tasa de posicionamiento y la tasa de eficiencia, a aquellos países que se pueden ubicar en 4 escenarios distintos como: Positivo, Vulnerable, Oportunidades Perdidas y Retirada en base a la dinámica exportadora del banano por parte de los países de estudio hacia la Unión Europea. Para el cálculo de la tasa de posicionamiento de este índice, se necesitan los datos de las exportaciones de banano realizadas por los países de estudio a la Unión Europea presentes en la tabla 1; así mismo para el cálculo de la tasa de eficiencia son necesarias las exportaciones de banano realizadas por los países de estudio al mundo que se demuestran en la tabla 2.

**Tabla 9.** Cálculo de la tasa de Posicionamiento y tasa de eficiencia de los países de estudio

Fórmula aplicada	Países de la CAN			Países de Centroamérica				África – Caribe - Pacífico			
	Ecuador	Colombia	Perú	Costa Rica	Panamá	Guatemala	Honduras	República Dominicana	Camerún	Costa de Marfil	Belice
Posicionamiento	0,0725	0,0576	0,3815	0,0493	-0,0276	0,090	-0,0165	0,0672	0,0672	0,0455	0,0550
Sumatoria $\Sigma X_i$	31.437.507	11.124.945	1.068.896	12.438.896	1.926.694	7.675.627	3.200.681	1.695.559	1.278.681	2.168.121	634.429
Participación Xb	0,09414	0,07706	0,13976	0,08384	0,05895	0,10356	0,07798	0,05038	0,09824	0,07201	0,10054
Participación Xa	0,02575	0,04320	0,00025	0,04447	0,07699	0,02182	0,00352	0,01445	0,03460	0,03158	0,04023
Eficiencia	0,0792	0,0346	0,4519	0,0380	-0,0156	0,0959	0,20	0,0762	0,0633	0,0497	0,0554

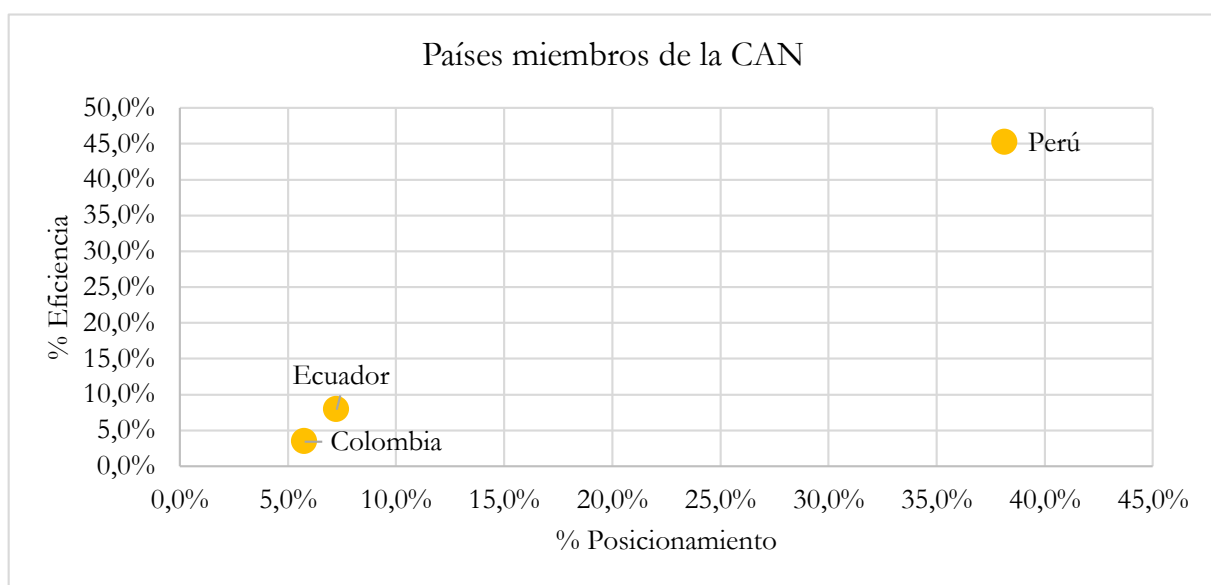
Elaboración propia

**Tabla 10.** Índice de Fanjzylver

Índice/Países	Países de la CAN			Países de Centroamérica				África – Caribe - Pacífico			
	Ecuador	Colombia	Perú	Costa Rica	Panamá	Guatemala	Honduras	República Dominicana	Camerún	Costa de Marfil	Belice
Posicionamiento	7,2%	5,8%	38,1%	4,9%	-2,8%	9,0%	-1,7%	6,7%	6,3%	4,5%	5,5%
Eficiencia	7,9%	3,5%	45,2%	3,8%	-1,6%	9,6%	20,0%	7,6%	6,3%	5,0%	5,5%

Elaboración propia

Para una mejor interpretación se procede a graficar los resultados del índice de Fanjzylver para determinar los posibles escenarios que pueda tener la dinámica de las exportaciones de banano de los países:



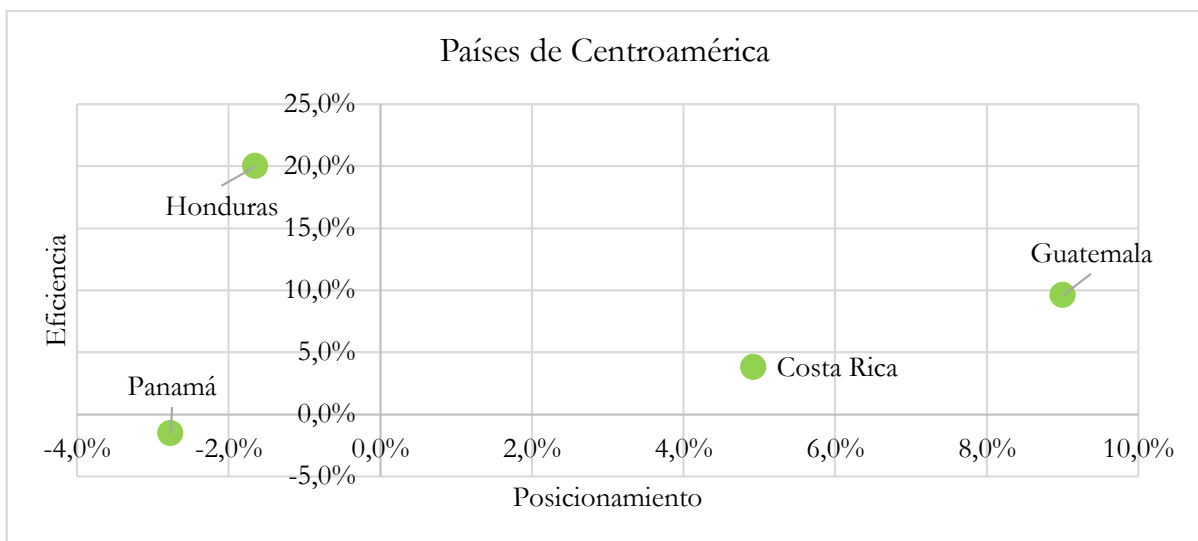
**Figura 4.** Matriz del modo de inserción al mercado internacional de los países miembros de la CAN. Elaboración propia.

El índice de Fanjzylver muestra aquellos países ganadores y perdedores a través de su matriz. Los países miembros de la CAN, Colombia, Perú y Ecuador se encuentran en una situación óptima debido a sus tasas de posicionamiento y eficiencia positivas, lo que demuestra la dinámica exportadora sobre el banano.

Ecuador, aparte de ser el principal proveedor de la fruta a nivel mundial, con una participación promedio anual de 21,4% en el mercado europeo, mantiene su capacidad de sostener sus ventajas comparativas en comparación con otros países adaptándose al mercado durante el tiempo de estudio. Perú, a pesar de tener una baja participación en las importaciones de banano que realiza la Unión Europea demuestra una gran

adaptabilidad en el mercado europeo y su capacidad para construir ventajas permanentes a través de la tasa de posicionamiento de 38,1%, es evidente el crecimiento de las exportaciones de banano a partir de 2013. Colombia en promedio demuestra una participación en el mercado europeo de 19,6% convirtiéndose en uno de los competidores potenciales de Ecuador en el mercado meta.

El panorama se muestra distinto en cuanto a los países de Centroamérica como se muestra a continuación:



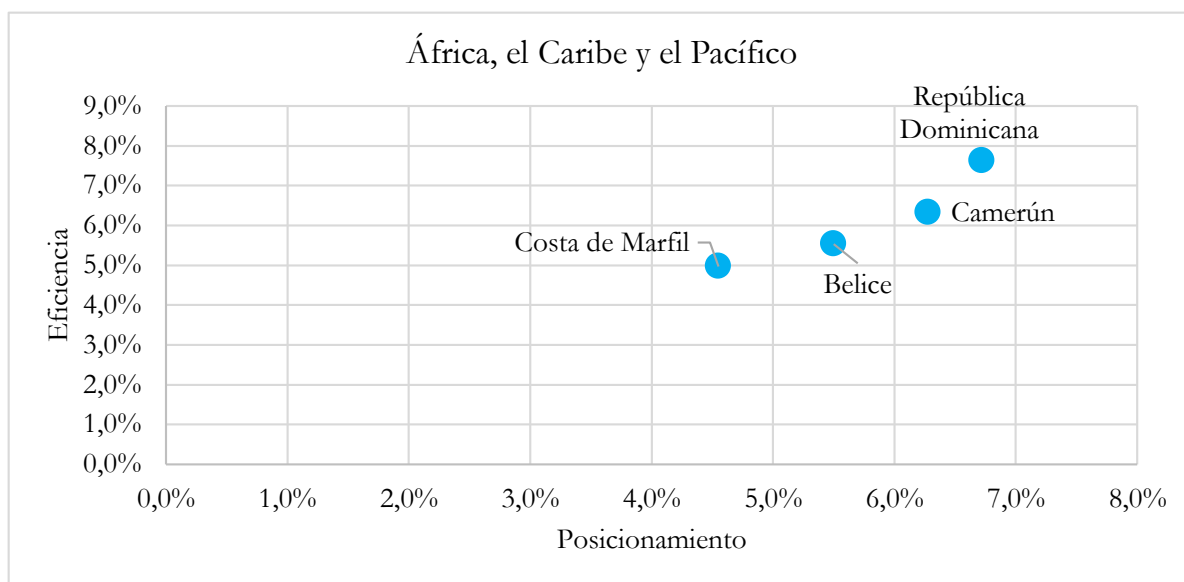
**Figura 5.** Matriz del modo de inserción al mercado internacional de los países de Centroamérica. Elaboración propia

Costa Rica es al igual que Colombia un competidor potencial de Ecuador en el mercado de la Unión Europea con tasas de posicionamiento y eficiencia positivas, lo que demuestra la capacidad de construir ventajas durante el tiempo de estudio. Guatemala por su parte a pesar de no demostrar ventajas comparativas en el mercado de la Unión Europea, sus tasas positivas se deben a que exporta banano hacia otros mercados que le resultan importantes para el país como el de Estados Unidos.

Panamá es considerado un país perdedor al mostrar ambas tasas negativas, lo que lo ubica

en el cuadrante de retirada, claramente se nota que las exportaciones de banano hacia la Unión Europea y hacia el mundo van decreciendo desde el año 2000 como se muestra en la tabla 1 y 2 de este trabajo.

Honduras se ubica en una situación vulnerable durante el tiempo de estudio mostrando tasa de posicionamiento negativo, pero tasa de eficiencia positiva; pues se reconoce la dinámica exportadora del banano, pero hacia otros mercados que no sean la Unión Europea.



**Figura 6.** Matriz del modo de inserción al mercado internacional de los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP). Elaboración propia.

Durante el tiempo de estudio los países que se muestran ganadores y que se identifican como competitivos son los que pertenecen a la región de África, el Caribe y el Pacífico. Sus tasas de posicionamiento y eficiencia muestran su presencia en la Unión Europea y en el mercado mundial.

Una de las características sobre la situación positiva de estos países es el libre arancel por



parte del bloque europeo. República Dominicana a pesar de tener una participación promedio en las importaciones de banano por parte de la Unión Europea es el país que más se impone compitiendo directamente con Ecuador en la Unión Europea y a nivel mundial.

## **CONCLUSIONES**

Dentro del periodo de estudio 2000 – 2017, el Ecuador fue considerado como uno de los mayores productores y exportadores de banano en el mundo y, sin embargo, esas cualidades no son suficientes para ser competitivos en el mercado internacional.

A nivel regional (bloque de la Comunidad Andina) es uno de los países menos competitivos superado por Colombia y Perú que obtienen una mayor ventaja competitiva que el país dentro del bloque europeo. La mejora de los resultados de los países vecinos en los últimos años apunta a un acuerdo comercial efectuado entre los países y la Unión Europea que entró en vigor durante el 2013. Los resultados no son nada alentadores para el sector bananero del país debido a que aún no se visualizan los beneficios que trae consigo el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea que recién entró en vigor en enero del 2017. Algunos de los países de estudio que forman parte de Centroamérica también son competidores potenciales del país en el mercado meta como por ejemplo Costa Rica, que dentro de los resultados obtenidos muestra valores iguales o mayores que el país.

En los países de África, el Caribe y el Pacífico se observa también que son los que obtienen mayores ventajas en las exportaciones de la fruta tropical hacia la Unión Europea, este factor se debe principalmente a que los países firmaron la Convención de Lomé con el bloque como una ayuda para sus ex – colonias que básicamente consistía en un acuerdo libre de aranceles para algunas variedades de productos, entre ellos el banano.

Al analizar el segundo indicador de este trabajo de investigación, el país sigue teniendo

una competitividad más baja al ubicarse por debajo de la media regional:  $0,46 < 0,49$  superado una vez más por Colombia  $0,65 < 0,49$  en cuanto a la importancia que tienen las exportaciones de la musa paradisíaca dentro del mercado europeo. Perú sin embargo en promedio de los años de estudio tiene una baja importancia, pero si lo comparamos año tras año durante los últimos 5 años, sus exportaciones bananeras tienen una mayor importancia que el Ecuador siendo este último a nivel regional el país menos competitivo de todos. El comportamiento dentro del mercado internacional es otro panorama ya que muestra a los países ganadores y perdedores en base a las exportaciones de banano hacia la Unión Europea y hacia el mundo con el indicador de Fanjzylver. Los países miembros de la CAN se ubican en una situación positiva, Perú es el que mejor panorama tiene al poseer ambas tasas de posicionamiento (Unión Europea) y eficiencia (Mundo) más altas, esta situación se debe al crecimiento constante de sus exportaciones en los últimos cinco años. Colombia, sin embargo, se convierte en un potencial competidor de Ecuador junto con Costa Rica y República Dominicana.

En términos relativos, Ecuador sigue luchando por un pedazo de mercado europeo para su fruta en vista que puede ser desplazado fácilmente por otros países exportadores de la musa, en ese sentido, la alta productividad de banano del país no lo hacen competitivos en el mercado internacional, más bien entran en juego otras variables como los precios, la calidad de la fruta y la disposición del clima para ser competitivos frente a otros países. Por lo tanto, las hipótesis de investigación formuladas en este trabajo de investigación son válidas y aceptadas; pues la competitividad de las exportaciones bananeras del Ecuador en el mercado europeo se ha visto afectada por la presencia de otros países exportadores que forman parte de Centroamérica, África, el Caribe y el Pacífico; y a su vez, los países vecinos del Ecuador y miembros de la CAN, Colombia y Perú ganaron competitividad en sus exportaciones bananeras al firmar un Acuerdo Comercial con el bloque europeo mucho antes que el país. Otra de las variables que restan competitividad

al Ecuador, es el mal clima que azota a las plantaciones trayendo enfermedades que hacen vulnerable a la planta derivándose en enfermedades causadas por el mal tiempo.

Para ser competitivos en el mercado internacional, el sector bananero necesita ser atendido por parte del Gobierno y del Ministerio de Agricultura y Ganadería para implementar correctamente nuevas medidas estratégicas que reduzcan los costos productivos del banano como por ejemplo los precios al por mayor a los fertilizantes y químicos usados durante el proceso y así mejorar la cadena productiva.

Actualmente no existe un acuerdo entre productores y exportadores con relación al precio oficial de la caja de banano; el productor reclama lo justo para cubrir los costos de producción y el exportador reclama precios bajos para seguir creciendo en el exterior, situación que se ve reflejado en la baja competitividad del sector en los mercados internacionales. Ante este caso debe reformarse a su vez el proyecto de Ley que regula la Producción y Comercialización del Banano para mejorar la productividad y competitividad del país para que el precio oficial sea respetado tanto por los exportadores, comercializadores y productores; multando de igual manera a quienes no respeten la ley.

La actual variedad de banano “Cavendish Valery” es un tipo vulnerable a contraer enfermedades como la sigatoka negra; es decir, se repite la historia de lo que pasó con la variedad “Gros Michael” que en su momento era la variedad de banano más comercializada en el mercado de frutas y hortalizas; sin embargo, desapareció completamente por denominada enfermedad “Mal de Panamá” y por no realizar los respectivos cuidados que necesita la planta; por lo que es recomendable que se efectúen estudios para tratar de contrarrestar o evitar la enfermedad realizando los respectivos cuidados por parte de los productores con la ayuda del Gobierno y del Ministerio de Agricultura y Ganadería para no descuidar el sector que es sin duda vulnerable a estas variables.

Incrementar la producción del banano orgánico en el país es otra forma de cubrir con la demanda del mercado no solo europeo sino también internacional para ganar competitividad frente a otros países exportadores de la musa tropical ya que en los últimos años se ha visto una tendencia creciente en el consumo de este tipo de frutas por parte de los seres humanos.

A su vez, en el país se debe expandir la superficie de siembra (Hectáreas) de bananos orgánicos con la respectiva ley Ambiental que ampare las buenas prácticas que se realizan en el proceso productivo para que sean amigables con el medio ambiente.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, A. (1998). *Breve Historia Económica del Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- ALOP, A. L. (2009). Negociaciones comerciales entre la UE y los países Andinos. *Globalboy*, 2.
- Andrade, P., & Meza, A. (2017). Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea: El caso del sector bananero ecuatoriano. *Espacios*, 3.
- Arias Palacios, H. (1980). *Evolución Socioeconómica del Ecuador, sociedades primitivas y período colonial*. Guayaquil: Publicaciones de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil.
- Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador. (julio y agosto de 2017). Crecimiento débil de las exportaciones de Banano. *Bananotas*, 8-13.
- Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador. (mayo y junio de 2017). Quo vadis banano. *Bananotas*, 8 - 9.
- Benalcázar, R. (1989). *Análisis del Desarrollo Económico del Ecuador*. Quito: Ediciones Banco Central del Ecuador.

- Delegación de la Unión Europea en el Perú. (06 de enero de 2017). *Unión Europea*.  
Obtenido de [https://eeas.europa.eu/delegations/peru\\_cs/18333/UE%20promueve%20exportaci%C3%B3n%20de%20productos%20ecol%C3%B3gicos%20en%20el%20Per%C3%BA](https://eeas.europa.eu/delegations/peru_cs/18333/UE%20promueve%20exportaci%C3%B3n%20de%20productos%20ecol%C3%B3gicos%20en%20el%20Per%C3%BA)
- Diario El Universo. (27 de Mayo de 2016). *Diario El Universo*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2016/05/27/nota/5601756/setedis-desaparecera-cien-dias-dispone-decreto-1047>
- Durán, J., & Alvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Infoagro.go.cr. (2010). Modo de inserción al mercado. *Estadísticas agropecuarias y Agrocomerciales*.
- Macías , A. (2011). México en el mercado internacional del aguacate. *Revista de Ciencias Sociales*, 519 - 520.

## ANEXOS

**Anexo 1.** Producción y Exportación de banano 1950 - 1985 en miles de TM y millones de  
USD FOB, promedios quinquenales

Quinquenios	Producción	Exportaciones
1950 – 54	847	18,4
1955 – 59	1.831	37,2
1960 – 64	2.148	58,5
1965 – 69	2.655	67,4
1970 – 74	2.681	100,7
1975 – 79	2.350	139,5
1980 – 85	1.854	222,8
Tasa media anual de crecimiento		
1950 – 85	3%	8%

Fuente: Adaptado de (Arias Palacios, 1980).

# DIVERSIDAD INSTITUCIONAL Y AGREGACIÓN DE VALOR EN LA CADENA PRODUCTIVA DEL BAMBÚ

## Institutional Diversity and value addition in the bamboo production chain

María Isabel Castillo Ortiz<sup>1</sup>

### RESUMEN

Las actividades y las relaciones que se generan entre los actores de las cadenas productivas agrícolas evidencian disparidad de condiciones en cuanto a acceso a recursos, alcance de participación y poder de decisión. La teoría de la Diversidad Institucional propuesta por Elinor Ostrom (2005) permite realizar un estudio dirigido a identificar y a plantear soluciones a los puntos críticos en la agregación de valor en las cadenas agro-productivas. En el Ecuador se han desarrollado proyectos destinados a fortalecer la cadena del bambú, los cuales incluyen en sus objetivos la agregación de valor a través de la vinculación de comunidades productoras en el proceso de ejecución. El objetivo principal de este trabajo es analizar bajo el enfoque de la Diversidad institucional, la agregación de valor en la cadena productiva del bambú considerando la diversidad de actores y las acciones cooperativas delineadas por proyectos público-privados para el desarrollo de esta cadena. Se realizó un análisis de la información siguiendo una metodología de tipo descriptiva-inductiva con una incursión en el diseño de la investigación-acción. Se concluye que la agregación de valor en la cadena productiva del bambú requiere de estrategias que consideren: 1) la diversidad institucional y de actores diversos; 2) las atribuciones concedidas a estos en base a su rol y

---

<sup>1</sup> Magister en Economía Mención en Desarrollo Rural. Docente en Emprendimiento e Innovación Universidad Ecotec, Ecuador. Correo electrónico: marisabel.castill@gmail.com



alcance de participación y 3) la gestión de acciones cooperativas para lograr objetivos como la identificación cultural y económica de las comunidades con el bambú, y el acceso equitativo a este recurso para un uso y usufructo sostenible y sustentable.

**Palabras clave:** Diversidad institucional, Acciones cooperativas, Cadena de valor, Cadena del bambú

**Códigos JEL:** P, P5, P51, R5

## **ABSTRACT**

The activities and relationships that are generated between the actors of the agricultural production chains show disparity in conditions in terms of access to resources, scope of participation and decision-making power. The theory of Institutional Diversity proposed by Elinor Ostrom (2005) allows a study aimed at identifying and proposing solutions to the critical points in the addition of value in agro-productive chains. In Ecuador, projects have been developed to strengthen the bamboo chain, which include in their objectives the addition of value through the linking of producing communities in the execution process. The main objective of this work is to analyze, under the institutional diversity approach, the value added in the bamboo production chain considering the diversity of actors and the cooperative actions outlined by public-private projects for the development of this chain. An analysis of the information was carried out following a descriptive-inductive methodology with an incursion into the design of action research. It is concluded that the addition of value in the bamboo production chain requires strategies that consider: 1) institutional diversity and diverse actors; 2) the powers granted to them based on their role and scope of participation and 3) the management of cooperative actions to achieve objectives such as the cultural and economic identification of communities with bamboo, and equitable access to this resource for sustainable and sustainable use and usufruct.

**Keywords:** Institutional Diversity, Cooperative actions, Value chain, Bamboo chain

**Fecha de recepción:** Octubre 1, 2020.

**Fecha de aceptación:** Noviembre 30, 2020.



## INTRODUCCIÓN

Para el análisis de la agregación de valor en las cadenas agro-productivas es preponderante considerar su diversidad y complejidad, donde los actores involucrados y su nivel de control y jerarquía determinan la dependencia de unos hacia otros, destacando el hecho de que ciertas cadenas productivas se han tipificado como de “cautiverio” (Padilla & Oddone, 2016). A estas complejidades se suman factores institucionales, tecnológicos u organizacionales no resueltos que derivan en cuellos de botella en el proceso de construcción de una cadena de valor.

La diversidad de actores requiere del análisis del escenario económico en el que estos se relacionan entre sí, y a su vez los mecanismos, reglas y normativas, sean estas de orden constitutivo o no, las cuales no rigen de forma similar para cada actor; siendo esto último lo que se denomina diversidad institucional bajo el enfoque de Ostrom (Ostrom, 2005). Los principios de esta teoría son aplicables para evaluar las interrogantes inherentes al problema de investigación tales como, los aspectos referentes que no se han considerado en la formulación de proyectos de cooperación público-privado para el desarrollo de la cadena del bambú, así como la identificación de factores que contribuyan a la evolución de cadena productiva a cadena de valor en el sector del bambú.

En el Ecuador, a través de alianzas público-privadas se han ejecutado iniciativas para el fortalecimiento de la cadena del bambú en base al emprendimiento e innovación productiva (FAO, 2013). El país se caracteriza por tener vocación productiva, pero se presentan grandes retos para aprovechar superficies aptas no cultivadas y para que esto dé paso al fomento productivo y a la búsqueda de nichos de mercado con una demanda creciente de productos con valor agregado en base al bambú (MAGAP & INBAR, 2018). El sistema de cadena de cosecha-comercialización se maneja de forma privada. Esta situación da como resultado que no se refleje una contribución significativa al desarrollo económico sustentable para las comunidades.

Como dato relevante, el aporte del sector agrícola al PIB total oscila en alrededor del 8%, sin embargo, su variación no ha sido significativa durante los últimos 13 años. Este

porcentaje está relacionado con la baja proporción del gasto público destinada a la inversión para el fortalecimiento de capacidades productivas agrícolas, y donde el sector pugna por conseguir el desarrollo bajo la presión que genera la dependencia al Estado en cuanto a estrategias de fomento productivo y asignación de presupuesto para el desarrollo del sector (MAGAP, 2016) (CEPAL, 2016). El desarrollo productivo de las comunidades se asocia y depende de la generación de cada vez mayores ganancias con los menores costos posibles.

En el sector del bambú se evidencian procesos productivos bajo estímulos unicriteriales (basados sólo en los precios). Como resultado de la venta de cañas al por mayor por parte de las familias productoras a intermediarios, estos últimos son los que cuentan con poder de negociación y fijación de precios (FECD, 2009). Sin embargo, esta práctica deja de lado el factor social, cultural, ambiental e institucional del uso y aprovechamiento de recursos naturales no petroleros; colocando como único objetivo los beneficios económicos.

Otro de los factores que requiere análisis es el que los habitantes de las comunidades donde se encuentran recursos naturales productivos dependen de los mismos en un sentido lógico y natural de los hechos, por convivir en un mismo entorno (Poteete, Janssen, & Ostrom, 2010). Por lo tanto, las comunidades al no haber forjado una identidad cultural y económica con el bambú a través del tiempo (Priego, 2018), al desconocer todo su potencial productivo y a su vez, al carecer de habilidades organizativas y de desarrollo de negocios, resulta en que no generen ingresos de actividades productivas en base a este recurso.

Dado lo anterior, este estudio enfocó sus objetivos en analizar bajo el enfoque de la diversidad institucional (Ostrom, 2005), la agregación de valor en la cadena productiva del bambú considerando la diversidad de actores y las acciones cooperativas delineadas por proyectos público-privados para el fortalecimiento de esta cadena, lo cual también permite la comprensión de la dinámica de la cooperación institucional en la formulación de estrategias para el fomento de la productividad en las comunidades donde crece el recurso.

### **De cadena productiva a cadena de valor**

La conceptualización de cadena de valor y su aplicación al ámbito del agro ha tomado gran

relevancia en las últimas dos décadas (Romero, 2006). Una cadena productiva representa un proceso que va desde la siembra o producción de determinado bien hasta su comercialización, una cadena de valor incluye a la cadena productiva, puesto que la agregación de valor contempla factores tales como las relaciones entre agricultor y productor, atribuciones y derechos de propiedad, la institucionalidad presente en cada eslabón o proceso de la cadena entre otros.

Aunque últimamente se han generalizado como equivalentes a valor agregado componentes de la gestión comercial, tales como el servicio post venta del producto o la diferenciación en el servicio al cliente, los enfoques de desarrollo económico sostenible, de inclusión social y de responsabilidad social empresarial, entre otros (CONGOPE, 2014) que se han venido desarrollando para cadenas agro-productivas, asignan una importancia de primer orden la identificación de los actores comunitarios que participan el proceso productivo, en base a sus potencialidades organizativas y productivas así como de identificación con su entorno medioambiental, para el desarrollo de estrategias de agregación de valor en base a la inclusión económica de estos actores.

La agregación de valor en base a la diversidad institucional va un paso más allá. Al construir unidades de análisis y escenarios para la definición de normativas que coadyuven a la acción colectiva y a la autogestión comunitaria del recurso (Poteete, Janssen, & Ostrom, 2010) esta propuesta no relega a los actores comunitarios a la recepción de ciertos beneficios a través de su inclusión en bases de proveedores que, dependiendo de su poder de control los mantiene sujetos a sus condiciones y limitantes (FAO, 2009). Esto sienta las bases para incursionar en el análisis de la diversidad institucional desde el punto de vista de las normas que se constituyen para el desarrollo de las acciones cooperativas en el manejo de los recursos naturales.

### **Construcción característica de las Instituciones vs. Diversidad institucional en lo agrícola**

La construcción característica que posiciona como “instituciones” a los grandes entes

públicos o empresariales, ha generado un punto de quiebre en la identificación de la institucionalidad en lo agrícola (N.U, CEPAL, FAO, & IICA, 2021) y, es lo que nos lleva al análisis de la propuesta de la Diversidad Institucional y su impacto para mejoras en aspectos de agregación de valor en entornos productivos ligados a lineamientos económicos intervencionistas, que van de la mano con modelos productivos marginalistas.

El análisis de las instituciones, construido desde un enfoque que considera que quienes las conforman son seres humanos con estructuras motivacionales complejas, postula que: sus actores pueden tener diversos arreglos privados con fines lucrativos, gubernamentales y comunitarios, con resultados que pueden ser tanto innovadores como destructivos (North, 2005) que, además, las instituciones son “el resultado de acciones humanas no de diseños humanos” (Uskali Mäki, 1993) y, que en esencia, las instituciones son las reglas del juego en una sociedad (North, 1990) o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana en base a intereses individuales o colectivos.

Al comprender que los actores participantes en diferentes escenarios-proyectos, se clasifican en teóricos: Estado, empresas y consumidores y, en empíricos: instituciones de diferente escala y cultura organizativa, y que los modelos de desarrollo económico adoptados por países de la periferia no consiguen incluir toda la diversidad implícita en cada forma organizativa que se vincula a un proyecto de desarrollo productivo (Prebisch, 2012), es donde se vuelve trascendental el análisis de los tipos de reglas tanto regulatorias como constitutivas inherentes a las acciones cooperativas para estos fines.

Las reglas de orden constitutivo requieren de la intervención del Estado para otorgar y garantizar derechos de uso, usufructo y manejo sustentable del recurso, y las reglas según su función y el tipo de acciones o relaciones interinstitucionales identificadas para regular cada proceso son a saber de: posición, límites, elección o autoridad, alcance, información, agregación y resultados (Ostrom & Bazarro, 2011). En las diferentes escalas de actores están familias productoras que forman parte de una comunidad productores asociados que son proveedores de materia prima, etc. quienes según la posición que se les otorgue o que alcancen a través de la autogestión pueden tomar roles decisivos.

Los principios diseñados para la gobernanza en el manejo económico de recursos naturales

subrayan la necesidad de tomar en cuenta la realidad local, cultural y ecológica de las comunidades para que los beneficios que se generen de la acción colectiva sean superiores a los costos que ocasiona la falta de autogestión y de cooperación (Ostrom, 2005). Esto requiere de la participación de actores que estén dispuestos a ceder beneficios en pro del bienestar de la comunidad (Ostrom, 2009) y a su vez establecer mecanismos que evalúen el impacto de estas acciones, las cuales deben ser coherentes con la realidad local en todos sus puntos.

Estos costos a los que se hace referencia dentro de la teoría de la diversidad institucional presentan una diferencia sustancial al acuñar los costos de transacción del Teorema de Coase (Coase, 1960) donde las negociaciones entre el Estado y las comunidades involucradas generan costos sociales, que requieren la valoración de aspectos tales como el tiempo que conlleve la toma de decisiones, los gastos en la organización para generar espacios de concertación y acuerdos, las reuniones previas, los gastos legales para la concesión de atribuciones a los comuneros y para el desarrollo de actividades productivas, etc., y donde el objetivo principal sea lograr el consenso para el beneficio socioeconómico de las comunidades.

Teniendo que la teoría neoclásica postula que el valor de los bienes y servicios está dado por la utilidad marginal que le genera al agente económico la adquisición de estos bienes o servicios, que mientras más escaso tiene mayor valor, lo que requiere que la maximización de beneficios sea al menor coste posible (Ortiz, 1996). Bajo el supuesto de información completa se limita la dinámica real de los mercados a la búsqueda de precios que justifiquen los costos de transacción (Stiglitz, 2000), pero se sigue empleando para explicar la racionalidad económica de las elecciones del consumidor,

Ostrom (2005) recomienda el aprendizaje y uso de los modelos de elección racional para predecir resultados, cuando la estructura del mundo es simple, bien estructurada y cuando los mecanismos de selección son poderosos y producen resultados cercanos al óptimo, los cuales sirven de base para el estudio de realidades más complejas, donde las actividades productivas requieren de la participación de diferentes estructuras organizativas y sociales

y donde no se presentan las igualdades de condición propuestas por los modelos económicos clásicos.

De lo anterior se abstrae que la agregación de valor a una cadena productiva considerando la diversidad institucional, conlleva implícitos factores ricos en complejidad que sobrepasan una cuantificación monetaria inmediata, pero a largo plazo, contribuye a consolidar procesos para el desarrollo sostenible de la cadena y genera beneficios a todos los actores involucrados que, si pudieran ser cuantificados, en base a indicadores y comparativas ex ante y ex post.

## **MÉTODO**

Para este trabajo se desarrolló una metodología de tipo descriptiva-inductiva con una incursión en el diseño de la investigación-acción, con instrumentos de recolección de datos de fuente primaria, como la observación, entrevistas a productores asociados, actores comunitarios, funcionarios institucionales y otros actores importantes. Se abordó los resultados a partir del contraste empírico sobre proyectos cooperativos destinados a fortalecer la cadena del bambú en Ecuador a partir del año 2003, los cuales incluyen procesos asociativos como parte de la estrategia de agregación de valor. Se procesó la información por capas para pasar a explicaciones generales bajo el marco de la teoría, dando lugar a una evaluación de las problemáticas y a la respectiva extracción de las conclusiones.

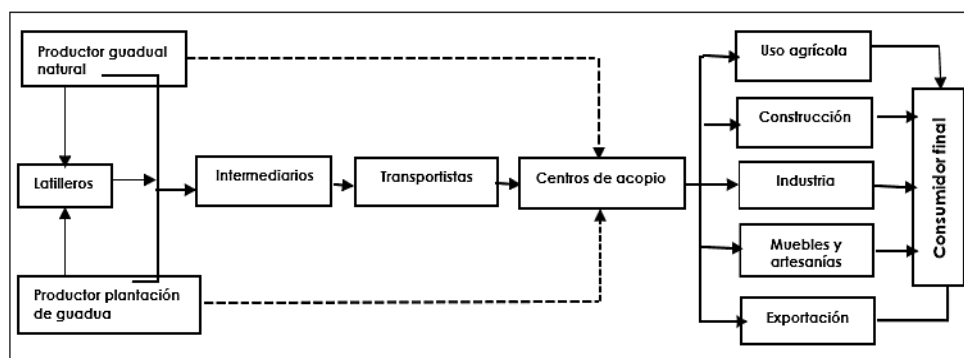
## **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

Para el análisis de los resultados más relevantes sobre la Diversidad institucional y la agregación de valor en la cadena productiva del bambú en el Ecuador se han considerado como parte de la evidencia, proyectos desarrollados en comunidades de las provincias de Guayas, Manabí, Santo Domingo de los Tsáchilas y Santa Elena. Estos proyectos tienen en común objetivos de desarrollo sostenible, pero la evaluación revela un esquema repetitivo en cuanto a estrategias de producción, fortalecimiento organizativo y de comercialización del recurso (INBAR, 2006) (Romero, Rojas, & INBAR, 2015) (CONGOPE, 2017).

En base a esto se presenta un contraste entre los factores que contribuyen y los que no, a la agregación de valor en las cadenas agro-productivas, en base a la revisión de la teoría económica neoclásica sobre los cuales se enmarcan los proyectos para el fomento productivo y a la consideración del enfoque de la Diversidad institucional, así como de los supuestos que dan lugar al diseño de las estrategias tanto cooperativas como de producción. Esto permite la caracterización de la dinámica de los actores en escenarios de cadenas productivas planas y en un escenario donde se identifican actores en base a la diversidad institucional:

### **Dinámica de la cooperación institucional entre actores diversos y estrategias para el fortalecimiento de la cadena productiva del bambú en Ecuador**

Como primer paso para el desarrollo de este apartado se presenta la identificación de actores del sistema general de producción-comercialización en la cadena del bambú en el Ecuador (ver Figura 1).



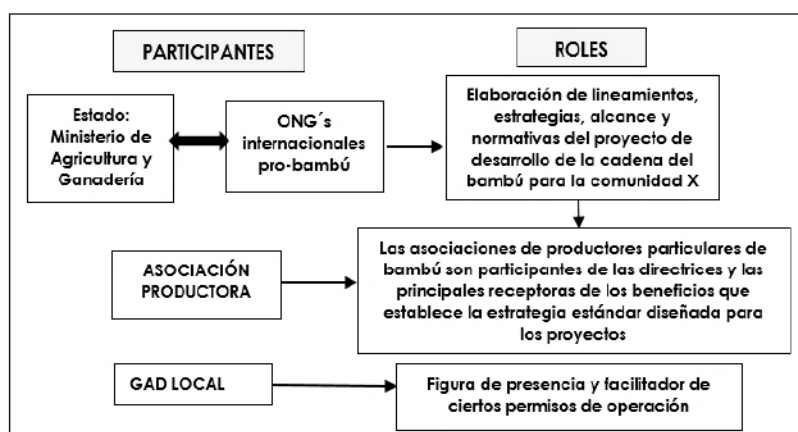
**Figura 1.** Actores del sistema general de comercialización de bambú en Ecuador.

**Fuente:** Tomado de Estudio de la cadena desde la producción al consumo del bambú en Ecuador.

Tal como se observa en la figura anterior, el bambú que proviene de productores de guaduales tanto de plantaciones como de guaduales naturales es transportado hacia los latilleros, para luego ser vendida a los intermediarios, con el fin de colocar el producto en centros de acopio donde es consumido según los diferentes tipos de uso. Independientemente de si los productores están asociados o no, los procesos que se

generan bajo este sistema no incluyen mecanismos para desarrollo de capacidades en la autogestión productiva del recurso, de emprendimientos o de nuevas formas de asociación empresarial.

En lo referente a estrategias formuladas para la consecución de objetivos de largo plazo, la evidencia empírica para este estudio muestra que el actor “institucional” público formula los proyectos desde una óptica de la intervención (Baca-Tavira & Herrera-Tapia, 2016), donde prima la administración de los recursos económicos en base al presupuesto asignado para capacitación en el área de cosecha y postcosecha de la caña y de ciertas directrices para el fortalecimiento organizativo. Los sistemas de apoyo se centran en la comercialización de materia prima (FECD, 2009) (MAGAP & INBAR, 2018). En la Figura 2 se presenta el análisis de la dinámica de cooperación institucional destacando a los participantes y su rol respectivos en base a la estrategia tradicionalmente adoptada por los proyectos de desarrollo de la cadena del bambú en Ecuador:



**Figura 2.** Dinámica de participantes y roles en proyectos de fortalecimiento de la cadena del bambú en Ecuador.

**Fuente:** Estudio de la cadena desde la producción al consumo del bambú en Ecuador

Partiendo de que se clasifica a los actores en base al lugar que ocupan dentro del ciclo de producción-comercialización y no en base al rol que podrían tener en la elaboración de normativas para la estrategia de desarrollo, la dinámica cooperativa de los proyectos diseñados para la cadena del bambú en Ecuador presenta una estrategia plana tal como se muestra en la Figura 2, donde el Estado en alianza con ONG interviene con un proyecto

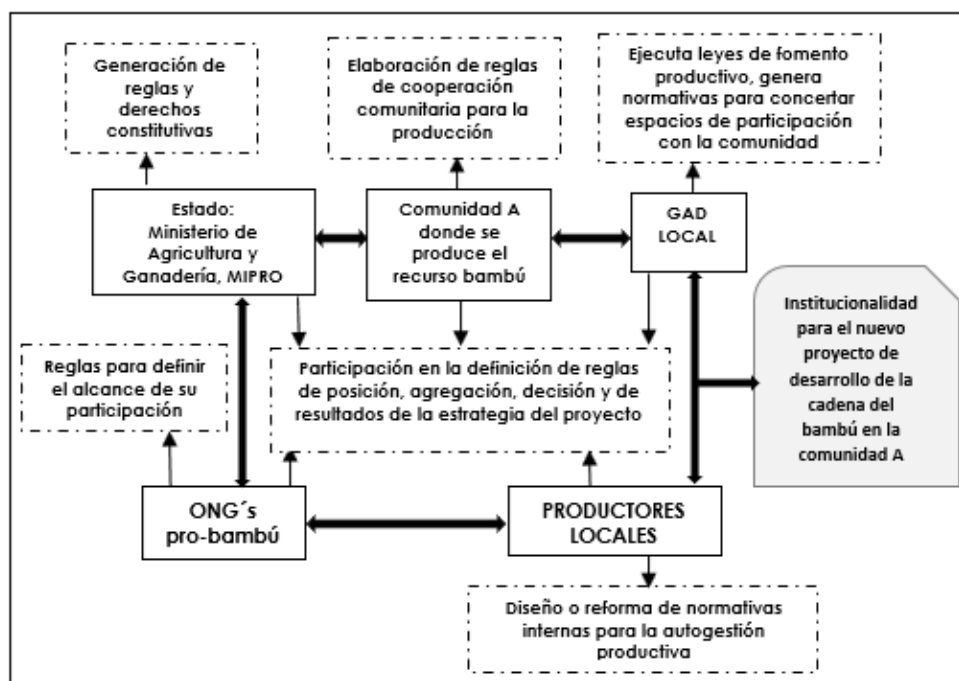


en comunidades donde no se han evaluado todas las realidades y las potencialidades locales y, tal como se evidencia en los datos recolectados, se vincula a los proyectos a productores asociados bajo un modelo tradicional, que limita la inclusión de la comunidad, y la expansión del esquema productivo.

Otra de sus falencias es considerar al Estado, las ONG o la empresa privada como instituciones de apoyo, únicas en poseer herramientas y estructura sólidas y que a la vez generen dependencia (IICA I. I., 2017), es decir, que limitan la capacidad de sostenibilidad de procesos comunitarios independientes y autoorganizados para la consecución de procesos exitosos de fortalecimiento productivo. Esto ha ocasionado que el actor comunitario quede relegado a una actividad operativa donde pierde oportunidades de desarrollo socioeconómico en base al recurso que es parte de su entorno, por lo que migra a cultivos intensivos que le representen ganancias en un menor tiempo, pero que ocasionan el desgaste de suelos y contaminación ambiental.

Con el objetivo de dar respuesta al problema de investigación, se ha elaborado una aproximación de la dinámica de interacción entre actores diversos o compuestos (Zurbriggen, 2006) que cooperan para construir la institucionalidad para un proyecto de desarrollo de la cadena productiva del bambú en una comunidad productora del Ecuador a la que hemos denominado comunidad A, obteniendo un esquema que presenta a los actores y su rol en base a la concesión de atribuciones para la generación de algunas reglas y normativas, tal como se muestra en la Figura 3.

De acuerdo con la figura 3, dentro de la clasificación de actores se encuentran actores colectivos como las familias productoras del recurso, quienes toman decisiones de acuerdo con sus esquemas de valores y que vienen a conformar a la comunidad productora del recurso, así como también se encuentran actores de formas organizativas no gubernamentales, empresariales y el actor público institucional (Ostrom, 2005). Cada uno de estos actores poseen diversas características, las cuales pueden ser adquiridas o atribuidas a través del papel que le asigne la nueva institución normativa que se genere para el desarrollo de actividades cooperativas.



**Figura 3.** Aproximación de dinámica cooperativa de los actores para generar proyectos de desarrollo de la cadena del bambú en Ecuador considerando la diversidad institucional.

**Fuente:** Elaborado por Castillo Ortiz

El objetivo de representar gráficamente esta dinámica es mostrar de forma simple una aproximación de las atribuciones y reglas que puede establecer cada actor en concordancia con el objetivo propuesto para esta interrelación, las cuales corresponden a los paneles con líneas punteadas. Finalmente, dependerá de los analistas con plena comprensión de la diversidad institucional clasificar a los actores según sus características, atribuciones, roles y competencias; lo cual constituiría un primer importante paso en la construcción de la institucionalidad en la cadena productiva del bambú.

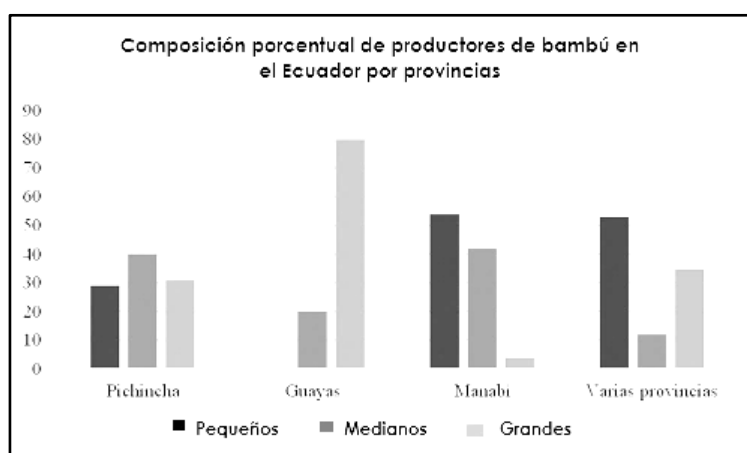
### **Condiciones actuales para la agregación de valor a la cadena productiva del bambú en Ecuador en base la diversidad institucional**

Según el último estudio de la cadena del bambú desde la producción al consumo en el Ecuador (Romero, Rojas, & INBAR, 2015), el consumo estimado del bambú en el Ecuador es de 15'531.400 cañas enteras, siendo su oferta al 2015 de alrededor de 11'912.400 cañas

enteras, presentándose una demanda insatisfecha de 3'619.000 cañas equivalente a una plantación de 2.207,26 has de la especie *G. angustifolia* y donde el uso de la caña por tipo de consumidor aproximadamente es del 36% para cujes en el sector bananero, 31% como material de construcción, 23% es consumido por el sector rural como insumo para elaborar cercas para otros cultivos, el 3,3% en el sector productor de mobiliario y artesanías, el 5% es exportado al Perú y 1,7% es utilizado por el sector tabacalero (Romero, Rojas, & INBAR, 2015).

El estudio mencionado anteriormente subraya que el recurso es subutilizado y que no se satisface la demanda interna del mismo y, aunque sí existen proyectos de fomento productivo en base al bambú, estas actividades no figuran como la principal fuente de ingreso económico de la mayoría de las localidades donde abunda el recurso (Empalme, 2014). A pesar de esto, es notable que en la provincia de Manabí el uso del bambú ha tomado fuerza en la última década en la construcción arquitectónica destinada a actividades turísticas y desde el año 2019 se ha venido ejecutando un proyecto de vinculación interinstitucional (Manabí, 2019) para el fomento productivo-inclusivo que abarca a once cantones de la provincia.

El desarrollo de una cadena agro-productiva debe evidenciar un esquema de las actividades con una dinámica a nivel local, regional y nacional de generación de mercados para la producción, transporte, transformación, comercialización y de servicios de apoyo (IICA & CONCOPE, 2011), para lo cual necesita de un marco legal e institucional que converja hacia la consolidación de esa dinámica en la cadena, por lo que se vuelve necesario considerar a los actores que lideran los procesos de producción o de comercialización. A continuación, en el Gráfico 1 se muestra la composición porcentual de productores de bambú del Ecuador por provincias:



**Gráfico 1.** Composición porcentual de productores de bambú en el Ecuador por provincias

**Fuente:** Estudio de la cadena desde la producción al consumo del bambú en Ecuador

El gráfico anterior muestra que alrededor del 50% de la producción del bambú en Ecuador corresponde a pequeños productores, los cuales se encuentran distribuidos en zonas rurales del país, una cifra muy representativa para el sector y que genera un escenario donde la demanda de acceso a capacitación continua, servicios de apoyo para el fortalecimiento de habilidades organizativas y de negocios, requiere de estrategias basadas en las necesidades y características de estos actores. Es muy importante resaltar el hecho particular de que, la mayoría de estos pequeños productores pertenecen a asociaciones vinculadas a los proyectos, quienes se enfrentan a diversos retos y conflictos cuando concluye el periodo de ejecución de estos, ya que las formas asociativas se debilitan o, se mantienen bajo las mismas condiciones operativas que les estableció el proyecto.

Las políticas de fomento productivo en el Ecuador otorgan potestades a los Gobiernos Autónomos locales (GAD) para promover el desarrollo en base a las características y vocaciones productivas territoriales propias, tal como consta en el Art. 135 del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (Ecuador, 2010), donde se recomienda que el fomento de la actividad productiva y agropecuaria debe estar orientada al acceso equitativo a los factores de producción, así como a capacitación en el manejo agronómico y productivo de los recursos naturales y de desarrollo de negocios.

En varios países de América Latina incluido el Ecuador se han realizado diversos estudios

sobre la problemática de la falta de institucionalidad en lo agrícola (FAO, 2009), haciendo énfasis en que las políticas de fomento productivo no van de la mano con la construcción de espacios donde incluir a los actores más importantes de las cadenas agro-productivas, siendo estas las asociaciones productoras que proveen de materia prima y las comunidades donde se encuentran los recursos. Por ende, se requiere de la comprensión de lo local (Pineda & Pineda, 2017) a través del traspaso de conocimiento y de la generación de este, desde adentro hacia afuera, para lograr construir cadenas de valor sólidas.

Es de interés resaltar que a partir del año 2012 los proyectos de gestión de la inclusión y fomento productivo desarrollados o apoyados por el Consejo de Gobiernos Autónomos Provinciales del Ecuador CONGOPE (CONGOPE, 2014), evidencian una introducción a los lineamientos de la diversidad institucional en el país, aunque no con el carácter formal de la propuesta, sí se han tomado en cuenta las diferencias de estructuras entre las diferentes instituciones participantes en proyectos cooperativos a través de alianzas público-privados, donde se han generado espacios de concertación para el establecimiento de normativas para cada actor acorde al entorno social, económico, y cultural de la comunidad beneficiaria.

Estas alianzas nacen de la coincidencia de intereses entre el actor empresarial privado y el actor institucional público representado por los Gobiernos Provinciales o Locales para generar propuestas que incluyan a más actores a las cadenas agro-productivas, con la proyección de potenciar sus capacidades, aprovechando los conocimientos y experiencias propias en el manejo de los recursos naturales que forman parte de su entorno, lo cual es considerado como un factor determinante para aportar solidez a las cadenas productivas, así como para el fortalecimiento de la autogestión comunitaria y habilidades de producción sostenible, lo que a su vez contribuye al desarrollo territorial al dinamizar su economía.

Los factores anteriormente mencionados y la estructura en sí del sistema de comercialización del bambú en Ecuador evidencian que es imperativa también una evaluación de las políticas de fomento productivo y de desarrollo territorial que faciliten la gestión de procesos productivos que consideren la potencialidad de este recurso, tanto en la elaboración de productos comercializables como por su contribución a la conservación

de ecosistemas. Las iniciativas para incrementar la superficie cultivada y las estrategias de agregación de valor al recurso requieren de acciones cooperativas reguladas y monitoreadas durante y después de la ejecución de proyectos con objetivos de desarrollo económico sostenible y sustentable de las comunidades.

## **CONCLUSIONES**

Las cadenas productivas tradicionales y las cadenas con agregación de valor en base a la propuesta de la diversidad institucional se diferencian en que mientras la primera es estática, la segunda es dinámica, puesto que al considerar la diversidad de actores, se contemplan sus características, su entorno y sus habilidades para construir procesos en base a roles y atribuciones, para generar normativas que incluyan el diseño de estrategias de comunicación, mecanismos para la evaluación del desempeño, así como de costos y beneficios de poner en marcha acciones cooperativas bien definidas en base a objetivos de sostenibilidad alcanzables y medibles.

Los esquemas productivos de corte marginalista impactan negativamente a la cadena productiva del bambú en el Ecuador, puesto que los incentivos en base a beneficios económicos no son suficientes para la continuidad de las actividades productivas. Esto se debe a que los bajos precios que ofrecen los intermediarios no compensan las pesadas labores de la cosecha del bambú, provocando una disminución de la oferta del producto a pesar de existir una demanda creciente tanto interna como externa, y, en términos negativos tanto social como económicamente hablando, contribuye a la acentuación del subdesarrollo rural.

La propuesta de la diversidad institucional se conecta con las estrategias de desarrollo económico en base a recursos naturales; donde el establecimiento de reglas y normativas para acciones cooperativas óptimas son necesarias. De allí que resulta preponderante comprender las particularidades de cada comunidad, de las formas asociativas, así como del resto de instituciones -sean gubernamentales o no-, que estén interrelacionadas en el proceso productivo, y que por lo tanto necesitan un concienzudo análisis de esta diversidad. Esto permitirá establecer en primera instancia cuáles son las limitantes reales dentro de la

construcción de la institucionalidad de la cadena del bambú, para luego pasar al diseño de una estrategia centrada en los actores.

El análisis de la estrategia de los proyectos para el desarrollo de este sector evidencia que, desde su concepción, no se incluyen mecanismos para fortalecer las formas asociativas como tal. De allí que se deleguen responsabilidades administrativas a líderes-productores que quedan a cargo de la continuidad de los proyectos, pero sin los mecanismos de monitoreo para evaluar desempeño, resolver conflictos y gestionar procesos que contribuyan a la diversificación productiva, y que a la vez contribuyan a la agregación de valor del producto que deriven en un desarrollo sostenido de esta cadena productiva.

Dado que entre los objetivos a largo plazo de los proyectos que ejecuta el Estado está el contribuir al desarrollo económico sustentable de la localidad donde se produce el recurso natural, será necesario determinar cuál es el rol de las comunidades donde se produce el bambú, si no se reconocen derechos de uso, usufructo y manejo sustentable del recurso. Asimismo, se demuestra la imperante necesidad de resolver algunos cuestionamientos más, que permitan continuar con la investigación y aportar de una forma particular a la toma de decisiones de las comunidades productoras de bambú.

Se colige la necesidad de realizar un análisis cuantitativo sobre la relación entre la inclusión de factores de la diversidad institucional y el desempeño económico en la cadena productiva del bambú, que identifique casuales para establecer soluciones más acordes a esta nueva realidad.

## **AGRADECIMIENTOS**

Este artículo ofrece algunos resultados de la investigación de la tesis de maestría en Economía Mención en Desarrollo Rural de la Universidad de Guayaquil, La cadena del bambú como generador de negocios inclusivos en el Cantón El Empalme, noviembre de 2020. Mi agradecimiento especial a la Econ. Diana Cabrera Montece MSc., Docente de la Maestría en Economía Mención en Desarrollo Rural de la Universidad de Guayaquil, por su inestimable acompañamiento y por las experiencias compartidas en la caracterización de

escenarios económicos que se correspondan con el enfoque de la Diversidad institucional, tanto para el desarrollo de este trabajo como para líneas de investigación futuras.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baca-Tavira, N., & Herrera-Tapia, F. (2016). Proyectos sociales. Notas sobre su diseño y gestión en territorios rurales. *Convergencia*, 69-87.
- CEPAL. (diciembre de 2016). Los desafíos del Ecuador para el cambio estructural con inclusión social. Obtenido de [repositorio.cepal.org: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40863/1/S1601309\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40863/1/S1601309_es.pdf)
- Coase, R. H. (1960). The problem of social coast. *The journal of Law and Economics*, 1-44.
- CONGOPE. (2014). Guía práctica para la facilitación de Negocios Inclusivos y Proyectos Público-Privados en cadenas agroalimentarias. Quito: Congope.
- Ecuador, A. N. (19 de octubre de 2010). Código Orgánico de Organización Territorial-COOTAD, última modificación 16 de enero del 2015. Obtenido de [www.defensa.gob.ec: https://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/01/dic15\\_CODIGO-ORGANICO-DE-ORGANIZACION-TERRITORIAL-COOTAD.pdf](https://www.defensa.gob.ec/content/uploads/downloads/2016/01/dic15_CODIGO-ORGANICO-DE-ORGANIZACION-TERRITORIAL-COOTAD.pdf)
- Empalme, G. A. (noviembre de 2014). [app.sni.gob.ec](http://app.sni.gob.ec). Obtenido de El Empalme2015-2024: [http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL\\_SNI/data\\_sigad\\_plus/sigadplusdocumentofinal/096851928000\\_1\\_PDyOT%20EL%20EMPALME2015-2024\\_16-03-2015\\_18-15-52.pdf](http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdocumentofinal/096851928000_1_PDyOT%20EL%20EMPALME2015-2024_16-03-2015_18-15-52.pdf)
- FAO. (2009). La Institucionalidad agropecuaria en América Latina: Estado actual y nuevos desafíos. Santiago-Chile, Oficina Regional para América Latina y el Caribe: FAO.
- FAO. (2013). Alianzas Público-Privadas para el desarrollo de agronegocios - Informe de país: el Ecuador. Estudio de casos de países: América Latina. Obtenido de [www.fao.org: http://www.fao.org/3/aq438s/aq438s.pdf](http://www.fao.org/3/aq438s/aq438s.pdf)
- FECD, F. E. (agosto de 2009). Caña Guadúa - FECD. Obtenido de Guadúa: una alternativa para mitigar la pobreza en el margen occidental de la cordillera ecuatoriana: <http://190.95.226.35/fecd2017/images/download/guadua.pdf>
- IICA, & CONCOPE. (2011). Enfoques de Asociatividad entre Actores del Sistema . Quito: Pasquel producciones y publicaciones.
- IICA, I. I. (2017). Institucionalidad de apoyo a la asociatividad en América Latina y el Caribe. San José, Costa Rica: Impresión:.
- MAGAP. (2016). La política agropecuaria ecuatoriana: hacia el desarrollo territorial rural sostenible: 2015-2025, I Parte. Quito: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca MAGAP. Obtenido de [www.competencias.gob.ec](http://www.competencias.gob.ec).



- MAGAP, & INBAR, M. d. (2018). Estrategia Nacional del Bambú. Lineamientos para un desarrollo verde e inclusivo 2018-2022. Quito: GRAGVI.
- Manabí, G. d. (16 de octubre de 2019). [www.manabi.gob.ec](http://www.manabi.gob.ec). Obtenido de Se impulsa formación de artesanos en uso del bambú: <https://www.manabi.gob.ec/13507-se-impulsa-formacion-de-artesanos-en-uso-del-bambu.html>
- N.U, CEPAL, FAO, & IICA. (2021). Perspectivas de la Agricultura y del Desarrollo Rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe 2021-2022. San José, Costa rica: CEPAL, FAO, IICA.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.
- North, D. (2005). *Understanding the Process of Institutional Change*. Princeton: Princeton University Press.
- Ortiz, E. (1996). *Teoría de los precios*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Ostrom, E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton: Fondo de Cultura Económica, traducción al español 2013. México, D. F.
- Ostrom, E. (2009). Más allá de los mercados y los Estados: gobernanza policéntrica de sistemas económicos complejos. Conferencia de Recepción del Premio Nóbel de Economía (pág. 56). UNAM México, Traducción al español de Leticia Merino Pérez.
- Ostrom, E., & Bazurto, X. (2011). Crafting analytical tools to study institutional change | *Journal of Institutional Economics*. Obtenido de [www.cambridge.org](http://www.cambridge.org): [https://www.cambridge.org/core/services/aop-cambridge-core/content/view/41867B82336261695C4AAEDE65088932/S1744137410000305a.pdf/crafting\\_analytical\\_tools\\_to\\_study\\_institutional\\_change.pdf](https://www.cambridge.org/core/services/aop-cambridge-core/content/view/41867B82336261695C4AAEDE65088932/S1744137410000305a.pdf/crafting_analytical_tools_to_study_institutional_change.pdf)
- Padilla, R., & Oddone, N. (2016). *Manual para el fortalecimiento de cadenas de valor*. México: Cepal.
- Pineda, M. S., & Pineda, L. S. (2017). El conocimiento, determinante en procesos de asociatividad: una experiencia en conformación de redes empresariales. Obtenido de [dialnet.unirioja.es: http://dx.doi.org/10.15665/re.v15i2.850](http://dx.doi.org/10.15665/re.v15i2.850)
- Poteete, A., Janssen, M., & Ostrom. (2010). *Trabajar Juntos. Acción colectiva, bienes comunes y múltiples métodos en la práctica*, Primera edición en español UNAM. Princeton: UNAM. Princeton: Primera edición en español UNAM.
- Prebisch, R. (Enero de 2012). El desarrollo de América Latina y algunos de sus principales problemas. Obtenido de [www.cepal.org](http://www.cepal.org): <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40010-desarrollo-economico-la-america-latina-algunos-sus-principales-problemas>
- Priego, M. C. (2018). La guadúa que se corta: paisajes culturales y patrimonio construido en la costa ecuatoriana (Manabí, Ecuador). *Revista Española de Antropología*

Americana, 79-103.

- Romero. (2006). Cadenas de valor: Una aproximación conceptual y metodológica para su estudio. *Reflexiones Económicas*, 1-28.
- Romero, M. A., Rojas, S., & INBAR. (2015). Estudio de la cadena desde la producción al consumo del bambú en Ecuador con énfasis en la especie *Guadua angustifolia*. Quito: INBAR.
- Stiglitz, J. E. (2000). *Economics of the Public Sector*, 3rd edition. New York: Columbia University.
- Uskali Mäki, C. K. (1993). *Rationality, Institutions, and Economic Methodology*. Obtenido de [https://books.google.es/:  
https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=ACfhH7l30SMC&oi=fnd&pg=PA242&dq=Institutions,+Institutional+Change+and+Economic+Performance.+north&ots=ySt7PXH26v&sig=AtbM5Cq-W6-fC3OpAMgIXAL56jM#v=snippet&q=results&f=false](https://books.google.es/:https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=ACfhH7l30SMC&oi=fnd&pg=PA242&dq=Institutions,+Institutional+Change+and+Economic+Performance.+north&ots=ySt7PXH26v&sig=AtbM5Cq-W6-fC3OpAMgIXAL56jM#v=snippet&q=results&f=false)
- Zurbruggen, C. (2006). El institucionalismo centrado en los actores: Una perspectiva analítica en el estudio de las políticas públicas. *Revista de Ciencia Política*, 67- 83.

## **EMPRENDER VS *EMPRENDER* ¿SON LOS EMPRENDIMIENTOS UNA OPORTUNIDAD DE ÉXITO O UNA SALIDA DE LA PRECARIEDAD?**

**Entrepreneurship vs. *entrepreneurship*: Are entrepreneurs an opportunity for success or a way out of precariousness?**

Joyce Freire Villamar<sup>1</sup>, Kevin González Flores<sup>2</sup>, Diana Morán Chiquito<sup>3</sup>

### **RESUMEN**

En este trabajo se analiza la situación de los emprendimientos en el Ecuador en el periodo 2015 al 2017. La información estadística proviene de la Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para los años analizados. Con estos indicadores se realizó una identificación, descripción y análisis sobre la evolución de los perfiles socioeconómicos, actitudes y aptitudes del emprendedor ecuatoriano. Los resultados evidencian que en el Ecuador los emprendimientos por oportunidad prevalecen sobre los emprendimientos por necesidad, sin embargo, esta diferencia es poco pronunciada, a diferencia de lo que ocurre con otros países de la región, y tiende a variar con el transcurso de los años. Además, el Ecuador sigue liderando las cifras sobre el emprendimiento en Latinoamérica, sin embargo, las motivaciones para emprender están altamente asociadas con la carencia de empleos formales y la precariedad de ingresos. En este sentido resulta imperativo focalizar los esfuerzos para que los emprendimientos surjan del aprovechamiento de favorables condiciones institucionales, y que no se constituyan como una salida extrema al fenómeno del desempleo.

---

<sup>1</sup> Economista, Investigadora Independiente, joycejfv55@gmail.com

<sup>2</sup> Economista, Investigador Independiente, kevin\_gf14@hotmail.com

<sup>3</sup> Maestra en Ciencias Económicas, Docente Facultad de Ciencias Económicas-Universidad de Guayaquil, diana.moranch@ug.edu.ec



**Palabras clave:** Emprendimiento, Competitividad, Oportunidad, Precariedad, Innovación.

**Códigos JEL:** L26, M13, M21, O31

## **ABSTRACT**

The present work aims to analyze the situation of entrepreneurships in Ecuador in the period 2015 to 2017. The statistical information comes from the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) for the years analyzed. With these indicators, an identification, description and analysis of the evolution of the socioeconomic profiles, attitudes and aptitudes of the Ecuadorian entrepreneur was carried out. The results show that in Ecuador opportunity ventures prevail over necessity ventures, however, this difference is not very pronounced, unlike what happens with other countries in the region, and tends to vary over the years. . In addition, Ecuador continues to lead the figures on entrepreneurship in Latin America, however, the motivations to undertake are highly associated with the lack of formal jobs and the precariousness of income. In this sense, it is imperative to focus efforts so that the enterprises arise from the use of favorable institutional conditions, and that they do not constitute an extreme solution to the phenomenon of unemployment.

**Keywords:** Entrepreneurships, Competitiveness, Innovation, Opportunity, Precariousness

**Fecha de recepción:** Octubre 15, 2020.

**Fecha de aceptación:** Noviembre 30, 2020.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como propósito visualizar, comparar y analizar las diferencias, rasgos, y aspectos que poseen los emprendedores, puesto que, es un tema que ha ido alcanzando mayor relevancia durante el transcurso del tiempo a nivel mundial. Este estudio se centra específicamente en el Ecuador, ya que ha mostrado un desempeño favorable en Latinoamérica en cuanto al crecimiento de los emprendimientos, tanto con experiencia de éxitos como de fracasos. Ante esta situación se ha propuesto investigar si los emprendimientos son verdaderamente una opción para el éxito empresarial o solo un camino de la sociedad para salir de la precariedad como consecuencia de las recurrentes crisis económicas que ha atravesado el Ecuador.

Acs y Szerb (2007) mencionan que, a mediados de los años 80, el emprendimiento comienza a ser considerado como una herramienta importante para el crecimiento económico y la innovación en las economías, convirtiéndose por tanto en el núcleo de las políticas en relación con la ciencia, tecnología, sostenibilidad, pobreza, capital humano y empleo. De tal manera que las políticas de emprendimiento se han encaminado progresivamente en su gran mayoría a la creación de ambientes adecuados para el entorno emprendedor.

En la actualidad en el país y a nivel mundial se presentan con frecuencia fenómenos como las crisis financieras, desempleos y la exclusión social, que están siendo cada vez más preocupantes, sobre todo en países como el nuestro que es considerado como en vías de desarrollo. Ante la situación de desempleo los individuos comienzan a embarcarse en distintas actividades que les genere ingresos, situación que es considerada como autoempleo, es decir, la generación propia de trabajo; es decir que incursionar en el emprendimiento ha sido importante a través del tiempo y en estos últimos años ha sido más relevante para nuestra sociedad.

Por otro lado, consolidarse económicamente a través del emprendimiento con un modelo de negocio y conseguir el éxito es una meta a la que aspiran muchos individuos, ya que no solo promueve el desarrollo de innovadores negocios, sino que también brinda oportunidades para convertirse en triunfantes empresarios y a la vez aportar con el

desarrollo del país.

Sin embargo, la palabra emprender está llena de muchas interrogantes y paradigmas, lo cual puede ser interpretada desde diversas aristas, en este sentido, podemos encontrar dos perfiles del emprendedor, perfiles distintos que responden a causas diversas, así, la teoría identifica dos fuentes que dan origen a los emprendimientos: Los emprendimientos por oportunidad y los emprendimientos por necesidad, cuyas diferencias responden al contexto socioeconómico, político, etc., que rodea al emprendedor.

Lasio et al. (2017) menciona que de acuerdo a cifras oficiales sobre emprendimientos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), el Ecuador durante los años más recientes ha liderado las cifras de crecimiento del emprendimiento en América Latina; el citado informe revela que en el país los emprendimientos han ido reduciéndose durante los últimos años, situación que responde a la evolución de los indicadores en temas macroeconómicos, a los índices de competitividad y de innovación, que reflejan que el entorno local no está generando un ambiente propicio para el desarrollo de la actividad emprendedora.

Diversos estudios identifican que existe un conjunto de factores que promueven o limitan los emprendimientos, ya que emprender en algún negocio no es una tarea sencilla, los mismos pueden verse afectados y enfrentarse a múltiples cambios, los cuales pueden perjudicar el rumbo del negocio, y, además, establecerse como un desinterés para futuros emprendimientos (Lasio et al., 2017).

La Tasa de Actividad Emprendedora (TEA<sup>4</sup>) es una medida de la actividad emprendedora individual y como tal responde a las decisiones de emprender; estas decisiones están influenciadas por las condiciones del entorno, por las actitudes de la sociedad hacia el emprendimiento y las apreciaciones sobre éste, que componen la cultura social que soporta en diversos grados a los emprendedores. Sin embargo, la TEA Ecuador ha venido disminuyendo progresivamente.

Uno de los factores por el cual los individuos deciden tomar la iniciativa de emprender es

---

<sup>4</sup> Por sus siglas en inglés: Total early-stage Entrepreneurial Activity

la falta de empleo, la motivación por surgir y sobrevivir siendo capaz de demostrar habilidades individuales para alejarse de un sistema empresarial donde está regido por normas las cuales deben seguir.

Los individuos al buscar una oportunidad de emprender e iniciar el ciclo de vida del negocio se enfrentan a circunstancias hostiles, caracterizadas por una serie de situaciones como la carencia de financiamiento, el limitado conocimiento sobre el mercado y sus productos, por esta razón genera una incertidumbre sobre las actividades a realizar, puesto que responden a la carencia de información, recursos, financiamiento, entre otras; provocando inconvenientes dentro del emprendimiento.

### **La Actividad Emprendedora: Algunos elementos teóricos**

Con el paso de los años el emprendimiento se ha constituido como una iniciativa para crear nuevas oportunidades de empleos, esto debido a que una persona emprendedora desafía todos los mercados, ya sea innovando productos y servicios o renovándolos.

La palabra emprendedor proviene del francés *entrepreneurs* (pionero), siendo utilizada inicialmente para referirse a estos aventureros como Colón que se venían al Nuevo Mundo sin saber con certeza que esperar. Hoy en día, es esta misma actitud hacia la incertidumbre lo que caracteriza al emprendedor. Posteriormente, se fue utilizando el término para identificar a quien comenzaba una empresa y el término fue ligado a empresarios innovadores (Castillo, 1999).

Los emprendedores deben contar con ciertas aptitudes para tener éxito: flexibilidad, dinamismo, valentía, creatividad, compromiso, empuje, organización, etc. Esto debido a que los emprendimientos se enfrentan a todo tipo de dificultades y quién los induce debe adaptarse a una situación cambiante.

En el lenguaje de la empleabilidad como en el del emprendimiento se refleja ciertos colectivos necesarios que sean de soporte y en muchas ocasiones a largo plazo, para mejorar sus competencias y su empleabilidad, de tal manera que se pueda llevar a cabo los proyectos emprendedores; sin embargo, según Santamaría (2018) en estos casos se considera que la

labor de instituciones políticas y económicas es “convertirlos” en individuos empleables y emprendedores. El proceder en esta situación evidencia una premisa ideológica de corte neoliberal, que se sustenta en la idea de que son las personas las que se tienen que adaptar a las necesidades del mercado de trabajo cuando nos tendríamos que plantear precisamente lo contrario ¿cómo conseguir adaptar el mercado de trabajo que implique a las necesidades de las personas?

Los aspectos personales de los individuos, las condiciones del mercado, el acceso a recursos financieros e información, son fracciones que se integran y dependen dentro de un ecosistema del cual se originan los emprendimientos de calidad, según Zamora Boza (2017) resulta necesaria la intervención de los gobiernos a través de programas y proyectos públicos que favorecen (en mayor o menor grado) la creación de ambientes de negocios necesarios y oportunos para que los emprendedores logren desarrollar sus iniciativas y puedan alcanzar beneficiosamente sus objetivos.

### **Los emprendimientos por oportunidad**

Los emprendimientos en el Ecuador han emergido levemente hasta llegar al punto de tener más relevancia con el transcurso del tiempo y cada vez resulta más importante el crecimiento de los mismos, sin embargo, existen situaciones que impiden que los empresarios logren progresar en el mercado, las cuales deberían ser planteadas de mejor manera para el desarrollo y el crecimiento de futuros negocios y la continuidad de los que ya se han puesto en marcha siguiendo el ejemplo de muchos países que ayudan a potencializar el emprendimiento, y así disminuir los obstáculos de los mismos.

Cuando se refiere a “oportunidades” el tema se vuelve complejo ya que las recurrentes crisis económicas y sociales que vive el Ecuador desde hace varios años genera incertidumbre y complejidad para poder detectar las verdaderas oportunidades en un país donde abundan las necesidades.

Según Vainrub (2009) citado por Coello Yagual & Pico (2017) cuando un individuo logra diagnosticar una oportunidad y le agrega un entrenamiento formal, la probabilidad de éxito incrementa, siendo este más factible que un individuo sin entrenamiento, de tal manera como podría llegar a suceder en un país que aún está buscando concienciar e implantar la



educación como guía para la sociedad del futuro.

El GEM, revela que la tasa de emprendimiento por oportunidad crece o varía según la medida que aumenta o disminuye el nivel de educación, edad y género, entre otras características. Además, señala que mientras mejor formación académica y estudios superiores completos obtengan los individuos, mayor índice de actividad emprendedora podrá poseer, situándose el emprendimiento por oportunidad en mayor alcance que el emprendimiento por necesidad. Así, se puede coincidir en que los individuos que tienen un mayor nivel de educación tienen mejores condiciones de detectar oportunidades, por lo cual después se podrán convertir en ideas de negocios, que aquellos que intenten realizar un emprendimiento por causas mayores como es la necesidad que en muchas ocasiones se ve influenciada por la falta de trabajo o un salario que no cubre lo necesario (Lasio et al., 2017).

Singh (2000) citado por García Cabrera & García Soto (2008, p. 3), “define la oportunidad emprendedora como un negocio potencialmente viable en busca de beneficios, que provee un nuevo producto/servicio al mercado, mejora un producto/servicio ya existente, o imita un producto/servicio rentable en un mercado no saturado”.

Acs (2006) menciona que la creación de empresas por oportunidad tiene un efecto positivo y significativo en el desarrollo económico de una nación, sin embargo, la creación de empresas por necesidad no tiene incidencia en el mismo. Cuando emergen ideas y estas son explotadas al máximo para la creación de un nuevo negocio, la decisión resulta voluntaria por parte del individuo y es lo que resulta en la creación de empresas por oportunidad. Es indispensable canalizar, diseñar, construir y planear nuestras ideas y recursos mediante un modelo de negocio que contenga una planificación, ejecución y evaluación para identificar las necesidades dentro del mercado o a su alrededor y poder transformarlas en oportunidades, de tal manera que los emprendimientos sean atractivos y un mecanismo para el desarrollo.

Por otro lado, entre las limitaciones que enfrentan los emprendedores se encuentra la incertidumbre surge desde el espíritu del individuo y se acentúa por la falta de información

y por la dinámica cambiante del medio ambiente en el que se encuentra rodeado, como lo menciona Morua Ramírez (2017), aunque es de destacar que aún con la información suficiente el individuo puede dudar de sus procesos de reflexión o de su acción misma.

### **El emprendedor por oportunidad: una aproximación desde el enfoque Schumpeteriano**

Marulanda Valencia, Montoya Restrepo, & Vélez Restrepo (2014, p. 3), afirman que para describir al emprendedor se debe considerar no sólo los atributos personales, sino también los aspectos motivacionales, puesto que, aunque no ha sido posible llegar a un consenso sobre la caracterización del individuo emprendedor, se ha reconocido que su perfil está compuesto por una serie de factores inherentes al ser y otros que se consideran más externos. Es por esto que no se puede mencionar que exista un emprendedor universal pues el entorno y la historia de cada quién influyen altamente en su desarrollo y expectativas.

Schumpeter (1963) refiere que la figura del emprendedor emerge desde el desenvolvimiento irracional, endógeno, espontáneo y discontinuo de los agentes con dotes de liderazgo, en el cual las motivaciones de su accionar no se limitan a la maximización de sus beneficios ya que el generar empleo es un factor importante para el desarrollo económico de una nación, indica que no todo aquel que tiene a cargo una empresa es un emprendedor, al contrario, solo una porción reducida lo es, mientras el resto son denominados “Gerentes”. El gerente de empresa actúa rutinariamente; el emprendedor actúa innovando, ve con facilidad la existencia de nuevas combinaciones de factores y las implementa, lo que importa es que se hagan cosas nuevas con los factores existentes, que se los combine de formas más eficientes y que se creen nuevos productos; el emprendedor es el agente que genera esas innovaciones (Alonso, 2011).

El emprendedor schumpeteriano es irracional, porque, lo contrario del empresario que es racional, persigue una posición social poderosa, el placer de sentirse independiente y superior a los demás, el impulso de lucha, la conquista constante y la satisfacción de crear, también es irracional, porque las innovaciones que incorpora no surgen de un proceso de estudio riguroso, sino de su propia intuición. El emprendedor al decidir aplicar una innovación supera las restricciones laborales, exponiéndose a la desaprobación general, a la

negación de financiamiento o aceptación de su producto o servicio, incluso a la agresión (Alonso, 2011).

Por supuesto, Schumpeter reconoce que el emprendedor no está innovando diariamente y que desarrolla ciertas actividades en forma rutinaria, muchas veces el emprendedor debe ocuparse de tareas operacionales o administrativas, como el manejo del personal, liquidar impuestos, entre otras. La vocación que tiene por realizar cosas nuevas, combinaciones de factores es lo que lo define como emprendedor, es irrelevante por tanto el tamaño de la empresa que maneja, como así también la clase social a la cual pertenezca, lo que importa es que cumpla esa función especial, pero no es función típica del emprendedor la invención, sino sólo su aplicación. Para Schumpeter (1996) es así como el empresario es protagonista del fenómeno de desarrollo mediante la implementación de innovaciones que resulta favorable para algunos sectores y perjudican a otros en un proceso llamado destrucción creativa, término que acuñó en *Capitalismo, Socialismo y Democracia*.

De todos modos, vale destacar que este proceso no es lineal o progresivo, el empresario es el responsable, con su accionar, tanto de las expansiones como de las depresiones debido a los efectos desequilibrantes que genera la incorporación de nuevos bienes o procesos productivos en la economía. Para Schumpeter "empresario" es toda persona "que realiza nuevas combinaciones de los medios de producción" y, por tanto, incluye no solo a aquellos hombres de negocios "independientes", sino a todos los que realicen dicha función, "aun si son "dependientes", o empleados de una compañía, y cesan de serlo o pierde su carácter de empresario tan pronto como han establecido su empresa o empiezan a dirigir el negocio de forma rutinaria. La importante contribución de Schumpeter está en su explicación del desarrollo económico, una contribución que sólo en los últimos años ha empezado a estar valorada en su justo término. La creación de nuevas empresas como factor de desarrollo económico depende, según Schumpeter, del comportamiento del "empresario" que hace una nueva combinación de factores, suponiendo una nueva función de producción (Morcela et al., 2016).

El autor menciona una conceptualización a la innovación y establece la distinción entre tres fases que se encuentran interconectadas que forman el proceso como son la invención,

innovación y difusión. La invención según Schumpeter es aquel producto o proceso que se genera en la esfera científico-técnico, es decir, el descubrimiento, mientras que la socialización y comercialización de la invención es el paso decisivo para que se transforme en una innovación, puesto que la ciencia debe incorporar a productos, procesos o métodos organizativos para difundirlos en el contexto social, ya que el empresario innovador es la conexión entre la ciencia y el mercado, puesto que en busca de ganancias independientes al crecimiento de los factores de la producción está dispuesto asumir el riesgo al incorporar una innovación esto a su vez le permitiría acceder a beneficios.

En la actualidad el emprendedor se encuentra en una búsqueda permanente de desafíos, impulsado no solo por el beneficio económico, sino por el reconocimiento en la sociedad y una sensación de superioridad y liderazgo de tal manera, que busca incorporar las nuevas combinaciones al mercado, cada proceso de innovación le antecede un estudio mucho más minucioso, racional y menos intuitivo que el autor planteó en la Austria de principios del siglo XX; sin embargo, eso no implica que el talento natural para percibir oportunidades de negocio constituya un don inútil. Schumpeter vislumbró que el emprendedor se transformaría en un agente más racional a medida que mayores herramientas técnicas estuvieran a su alcance y se incorporen al proceso de producción, de ese modo el desarrollo se tornaría más burocrático y despersonalizado, siendo este el elemento dinámico del capitalismo (Alonso, 2011).

Por otra parte, tenemos las posibles condicionantes que se pueden presentar en la actividad del emprendedor y su posible relación con la teoría del capital social, llegándose a la conclusión teórica de que el entorno social es fundamental para el emprendedor puesto que, por un lado, supone un estancamiento de ideas, procesos, entre otros, para su desarrollo y por otro lado la posibilidad de mejora social, beneficios, y la sensación de éxito que es lo que motiva su actividad. Este último parece encajar con los planteamientos explícitos de Schumpeter de que la actividad emprendedora está motivada por el deseo de ganar notoriedad social, sin embargo, la teoría schumpeteriana ampliada permitiría explicar las redes y vínculos sociales, el capital social, que fomentarán la actividad emprendedora en vez de reprimirla, por tanto, si existe un mayor desarrollo cultural, menor es la resistencia al cambio y la actividad emprendedora se va introduciendo poco a poco en la sociedad

hasta el punto de que se viva como algo normal, lo normal será comportarse como un emprendedor y el grupo social apoyará esta conducta (Carrasco, 2008).

A mediados del pasado siglo, Joseph Schumpeter caracterizó al capitalismo como un sistema innovador, sostenía que el capitalismo dirigía a un proceso imparable de destrucción creativa o creadora, hasta tal punto obedecía el capitalismo a la dinámica de la innovación bajo la destrucción creativa, destacaba que este era su factor fundamental y fundacional, este proceso de destrucción creativa es el hecho esencial del capitalismo. Este proceso permanente de innovación obedece a que la maquinaria del capitalismo no puede ser estacionaria, sino que, como una mutación, revoluciona desde su mismo interior las viejas estructuras, creando otras nuevas de manera incesante (Ayestaran, 2011).

Es notable que la figura del emprendedor se ha construido a medida que los individuos buscan satisfacer sus necesidades, sin embargo, en el transcurso del tiempo se ha adaptado al sistema y al mercado cambiario para lograr cumplir sus objetivos creando oportunidades innovadoras para introducirse como empresario para su desarrollo personal, como a nivel nacional.

### **Los emprendimientos por necesidad**

La precariedad laboral es una situación más en la que se encuentran los trabajadores que toleran y padecen inseguridad, incertidumbre, vulnerabilidad y una falta de garantía en las condiciones de su trabajo. En consecuencia, se detecta en muchos de ellos el emprendimiento como una vía para mejorar sus condiciones laborales y económicos.

Hay que tener en cuenta que la precariedad no siempre se muestra de manera clara y evidente en los distintos ámbitos que componen el mundo del trabajo. Por lo tanto, se materializa en muchos ámbitos, no sólo en las condiciones del empleo, también en las relaciones laborales, en la organización, en la gestión de las organizaciones, en la división laboral, en las trayectorias laborales, en las culturas del trabajo y en las subjetividades (Santamaría, 2018).

En la actualidad el mundo del empleo es precario y con tendencia a una mayor precarización, que ubica al ser humano en condiciones objetivas como el desempleo, tener

bajos ingresos, etc., para que busque distintas estrategias de sobrevivencia y por lo tanto de esta acción surge como una buena opción el emprendimiento. Por ende, el ser emprendedor se explicaría no como una práctica viable y aceptada del ser humano, si no propiamente como forma desfavorable y obligada en el contexto social por su situación de desempleado, desocupado o precario.

La gran mayoría de los países en desarrollo tienen emprendimientos precarios, es decir emprendimientos por necesidad; por lo cual este tipo de emprendimiento es resultado de una manera de subsistir del ser humano, es decir, se emprende porque no hay otra alternativa para obtener ingresos. En este tipo de emprendimiento no se estudia el mercado ni la competencia sino de lo que está en capacidad de ofrecer el emprendedor, por ende, no se incorpora este emprendimiento en un plan de vida, ya que generalmente no tienen una visión de lo que se pretende lograr y tienden al fracaso.

El emprendimiento por necesidad consiste en materializar una idea de negocio en la cual no necesariamente hay potencial crecimiento. Nace de la motivación por crear una solución a una problemática que acontece en un periodo de tiempo determinado y bajo unas circunstancias específicas. Es así que se ejecuta una idea, sin el total conocimiento de su potencial en el mercado, dando paso en algunas ocasiones a una aventura empresarial (Pico Versoza, 2017, p. 132)

Galecio, Castaño, & Basantes (2019) mencionan que el emprendimiento por necesidad se divide en dos tipos:

- Emprendimiento de Subsistencia: Este tipo de emprendimiento apunta a las personas que generan ingresos diarios para vivir, es decir, autoemplearse; sin tener una planificación o una proyección de crecimiento.
- Emprendimiento Tradicional: Está dirigido a los emprendedores que establecen una estructura organizacional, utilizando sus conocimientos técnicos para la creación de excedentes que permitan la acumulación de ingresos.

Las características principales que tiene un emprendedor por necesidad son las siguientes:

- El emprendedor no tiene necesariamente una pasión en el sector que emprende.
- Inexistencia de un plan de negocios.

- Tienen mayor edad y rentas más bajas.
- Poseen educación básica o media completa.
- Buscan alcanzar resultados rápidos.
- Al emprender en un sector y realizar un proyecto puede modificarse con facilidad ya que no logra los resultados esperados.

Para analizar el origen del emprendimiento por necesidad se recurre a la teoría de la “lógica de la acción” que fue aplicada en el emprendimiento por Guyot & Vandewattyne (2004) quienes resumen que los principios de acción se relacionan con la interacción entre el actor, quién está formado por elementos estratégicos, históricos y culturales de una parte, y la situación de la acción, de otra parte. Por lo ende, se simboliza con la ecuación "actor + situación de acción = lógica de acción".

Dicho de otro modo, la acción de ser emprendedores por necesidad está influenciado por factores micro (referidos al actor, individuo) y macro (la situación de la acción), por lo cual se obtiene como resultado el emprendimiento por necesidad (lógica de la acción). De modo que, para analizar a las personas que emprenden por necesidad no se podrá evadir ninguno de los dos factores.

El emprendimiento en la actualidad es contemplado como una solución ideológica y funcional a las limitaciones del mercado laboral, ya que con el espíritu emprendedor se construye un discurso que tiene como finalidad de alentar a las personas a luchar contra el desempleo, ya sea creando sus propias empresas o auto empleándose, frente a la idea de que todo ser humano es trabajador en potencia. De modo que, una gran proporción de personas crean nuevas empresas como consecuencia del desempleo, subempleo, precariedad, entre otras; como una vía de subsistencia.

### **Factores individuales que influyen en ser emprendedores por necesidad**

Las variables como el género, la edad, la formación del individuo entre otras influyen en ser emprendedor en general, y en concreto, el emprendedor por necesidad. En la variable del género los hombres tienen mayor probabilidad que las mujeres de ser emprendedores

cuando existen necesidades, ya que en la sociedad el hombre es visto como el que trabaja para obtener el sustento económico para la familia, mientras que las mujeres tienen la responsabilidad del cuidado del hogar.

La edad es considerada como otra variable del emprendedor por necesidad puesto que las personas mayores se quedan sin empleo y se les dificulta volver a conseguir un trabajo, ya que las empresas prefieren los trabajadores más jóvenes, por lo cual el autoempleo (emprender) se convierte en una salida para obtener ingresos.

La formación del individuo también influye sobre la actividad emprendedora y dicha relación no es significativa debido a que, al haber recibido cursos de emprendimiento, tener actitudes emprendedoras o haber adquirido competencias emprendedoras en la formación en general, influyen de manera positiva en una actividad emprendedora.

Los emprendedores pueden tener una imagen afectiva o cognitiva. Por lo cual, la afectiva apunta a los emprendedores que están a favor de los empresarios o no, mientras que, la cognitiva es considerada para los emprendedores que aportan a la sociedad y quieren seguir esos mismos pasos (Álvarez Sousa, 2019).

Convertirse en emprendedores por necesidad se debe en gran parte por las dificultades económicas del hogar, el desempleo y otras por individuos que reciben bajos salarios viviendo en condiciones de pobreza, sin embargo, autoemplearse no es considerado que se puede salir totalmente de la pobreza, dado que, aunque mejoren, sus ingresos seguirán siendo

### **Emprender vs *emprender*. Algunas diferencias importantes**

Es fundamental analizar los tipos de emprendimientos y bajo qué prototipo de características son los que logran mantenerse en el tiempo y lograr el anhelado éxito empresarial. En la siguiente tabla podremos observar un análisis de las principales diferencias entre cada emprendimiento.

Tabla 1. Análisis de las principales diferencias entre cada emprendimiento

Características	Emprendimientos por necesidad	Emprendimientos por oportunidad	
		Por estilo de vida	Dinámicos y de alto impacto



<b>Fundador</b>	Personas de bajos ingresos	Personas con ingresos bajos o medios	Personas con ingresos medios o altos
	Poseen educación básica o media completa	A veces poseen educación técnica o universitaria	Estudios universitarios y posgrados
	No hay visión de crecimiento para el negocio	Ven oportunidades de crecimiento, pero son limitadas	Fundan el negocio con una visión de alto crecimiento
<b>Empresa</b>	Baja capacidad para generar redes de contacto	Participan en redes primarias de contacto	Aprovechan redes de contacto especializadas
	Se mantienen en sectores tradicionales de la economía	Se producen principalmente en regiones turísticas	En sectores donde se privilegia la innovación, la I+D y el desarrollo tecnológico
	Generalmente fracasan o mantienen un estatus de micronegocio en el tiempo	Crecimiento limitado, debido al rechazo de nuevos socios para crecer	La expectativa es poder crecer un 20% o 30% anual
<b>Contribución económica o social</b>	No generan efectos en el crecimiento. Opción positiva ante el desempleo	Contribuyen al capital social y financiero de las comunidades rurales	Mueven tejido productivo. Incrementan la riqueza y bienestar de la sociedad

Fuente: De emprendimientos por necesidad a emprendimientos por oportunidad: Casos rurales exitosos Díaz de León & Cancino (2014). Elaborador por: Autores.

A partir de las características socio-económicas del Fundador, la Empresa que se estructura y su nivel de impacto o contribución económica se destaca la educación en la categoría del fundador, ya que los emprendimientos por necesidad vienen dados por falta de conocimiento y son asociados con personas con educación básica, en la categoría de estilo de vida se requiere un nivel más avanzado de educación permitiendo habilidad y aptitudes emprendedoras, por otro lado el emprendimiento dinámico y de alto impacto es primordial en estudios universitarios o posgrados.

En segundo lugar, se analiza la categoría de la empresa que se estructura por necesidad y este, habitualmente fracasa o siempre mantendrá un estatus de micro negocios sin posibilidades de crecer en el tiempo, por otro lado, por estilo de vida tienen un crecimiento

limitado por su repercusión de aceptar nuevos socios para sus negocios y mientras el dinámico y de alto impacto que son más elevadas porque buscan permanentemente la innovación y nuevos mercados.

En el tercer lugar en la contribución económica o social del emprendimiento por necesidad no favorecen a la economía, pero mitigan el desempleo, mientras la categoría por estilo de vida obtiene un capital social y financiero en una localidad, sobre todo y por último el emprendimiento de alto impacto se asocia al crecimiento y desarrollo económico a nivel regional.

## **MÉTODO**

La modalidad o el diseño del presente trabajo de investigación es del tipo no experimental. Esto es, la investigación no experimental realiza estudios sin tener que manipular las variables y solo se observarán los fenómenos en su contexto natural para analizarlos. Con los datos establecidos por el GEM se seleccionó las variables relacionándolas en su contexto natural y se realizó el respectivo análisis de cada una de las variables sin tener que manipular la información.

## **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **Emprendimientos en el Ecuador: Una mirada comparativa regional para el periodo 2015-2017**

La tabla 2 presenta la TEA para Ecuador, Chile, Colombia y Perú. Los datos revelan que la economía ecuatoriana presenta la TEA más alta entre los países seleccionados, ocupando el primer lugar en los tres años de estudio. Le sigue Chile que en promedio tiene una TEA del 24.6%, seguido de Perú con un 23.9%, y finalmente Colombia con una tasa del 22.3%. Para Ecuador, Chile y Colombia se observa una caída en la actividad emprendedora para el periodo en análisis, solo en el caso peruano se observa un mayor dinamismo en cuanto a la TEA.

Tabla 2. Distribución de la TEA entre países de la región

<b>AÑO</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Ecuador	33,60%	31,80%	29,62%
Chile	25,90%	24,20%	23,80%
Colombia	22,70%	27,40%	18,68%
Perú	22,20%	25,10%	24,60%

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2015); Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017). Elaborado por: Autores.

Tabla 3. Origen de los emprendimientos según su motivación

<b>AÑO</b>	<b>2015</b>		<b>2016</b>		<b>2017</b>	
<b>Motivación</b>	<b>Oportunidad</b>	<b>Necesidad</b>	<b>Oportunidad</b>	<b>Necesidad</b>	<b>Oportunidad</b>	<b>Necesidad</b>
Ecuador	68,80%	30,60%	34,00%	28,00%	57,31%	42,33%
Colombia	65,60%	33,30%	54,60%	13,00%	77,42%	20,05%
Perú	72,90%	25,20%	68,80%	12,80%	80,23%	16,66%
Chile	67,40%	25,30%	63,10%	22,70%	73,06%	25,74%

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2015); Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017).

Elaborado por: Autores.

Con la información presentada en la tabla 3 se puede considerar algunos hechos relevantes. Primero, se puede advertir que las motivaciones para emprender originada en las oportunidades de negocio explican mayoritariamente el comportamiento de la TEA. Para el año 2015 la TEA para los emprendimientos por oportunidad ascendió al 68.6%, y en caso peruano 7 de cada 10 nuevos emprendimientos están explicados por las oportunidades de negocio. Otro hecho a destacar es que entre el 2015 y el 2017 los emprendimientos originados por la necesidad de obtención de recursos han incrementado su participación, lo cual es sintomático de la falta de empleo adecuado que garantice un flujo de ingresos para la población. Como tercer hecho relevante se tiene el comportamiento de la TEA por necesidad del Ecuador, siendo el único país de la muestra en el que se refleja un aumento de la participación de este perfil de emprendedores cuya TEA por necesidad pasó del 30.6% al 42.3% entre el 2015 y el 2017.

### **Perfil socioeconómico del emprendedor ecuatoriano**

En este punto se vuelve imprescindible analizar características individuales de las personas que emprenden tanto por motivos asociados con la oportunidad como por necesidad, ya que estas características podrían influir en el éxito o fracaso del emprendimiento.

De acuerdo con los informes presentados por el GEM mientras mejor formación académica y estudios superiores completos tengan los individuos, mayor oportunidad de incorporarse en la actividad emprendedora podrá poseer, situándose el emprendimiento por oportunidad en mayor alcance que el emprendimiento por necesidad; sin embargo, en esta situación existen ciertas variaciones con respecto a la participación en su totalidad del nivel de educación.

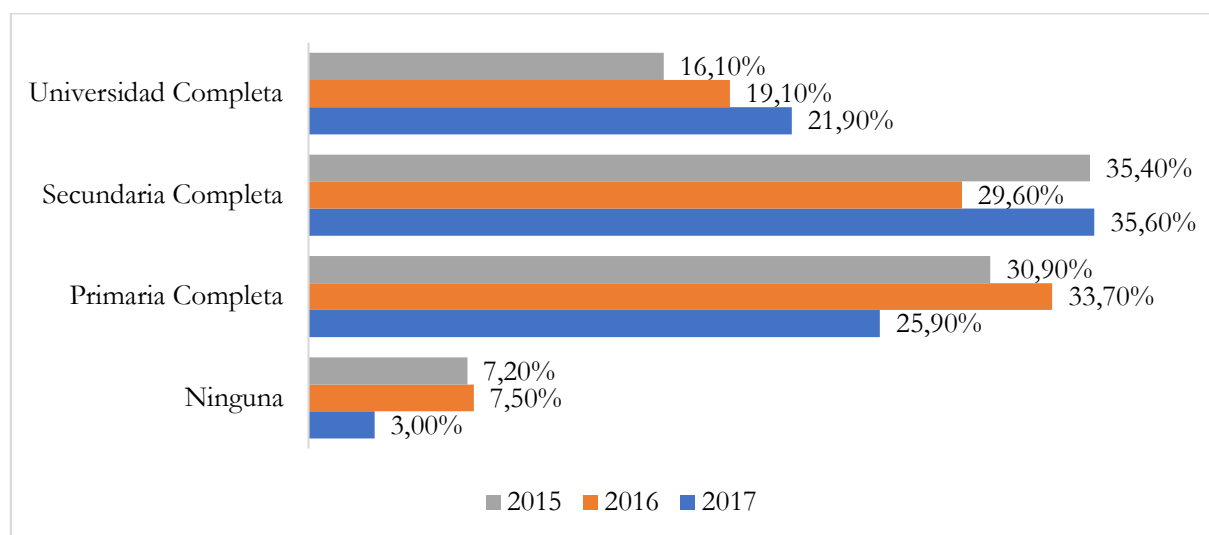


Figura 1. Distribución por nivel de educación del emprendedor por oportunidad (2015 - 2017)

Fuente: GEM; Lasio et al. (2015; 2016; 2017). Elaborado por: Autores

Podemos observar en la figura 1 la distribución de los emprendedores por nivel educativo, así, los individuos que no poseen educación en el año 2015 representan el 7%, y para el 2017 tiene una notable reducción hasta llegar a un 3%; por lo que se puede argumentar que el no poseer ningún tipo de educación sería una limitante para emprender. Para los emprendedores por oportunidad con primaria completa para el 2015 tienen una participación de 31%, en el año 2016 tuvo un leve crecimiento hasta llegar a un aproximado del 34% y finalmente para el periodo 2017 la participación de estos individuos tuvo un notable decrecimiento que se aproxima a un 26%. Los emprendedores por oportunidad

con secundaria completa mantienen un porcentaje mayor con respecto a los demás emprendedores con diferentes niveles de educación, puesto que para el 2015 este posee alrededor de un 36% de la participación, para el año 2016 tiene un leve decrecimiento hasta alcanzar el 29% y finalmente para el periodo 2017, la distribución de los emprendedores llega a su participación más alta con una tasa del 36%. Para los emprendedores por oportunidad con universidad completa en el periodo 2015 está representada por el 16%, posteriormente para el año 2016 se incrementa levemente hasta llegar al 19% y para el año 2017 llega alrededor de un 22%.

La Comisión Europea reconoce la educación emprendedora como una herramienta que puede ayudar a los jóvenes a ser más emprendedores. No se trata simplemente de aprender a gestionar un negocio, sino de desarrollar un conjunto general de competencias aplicables en todos los ámbitos. Esta herramienta incluye todas las formas de aprendizaje, educación y formación que contribuyen al espíritu, la competencia y el comportamiento emprendedor, con objetivos comerciales y sin ellos (GHK Consulting Ltd, 2013, p. 7). Los cursos sobre emprendimientos o las competencias emprendedoras que reciben los individuos en toda su formación académica, influye positivamente a la hora de emprender (Álvarez Sousa, 2019).

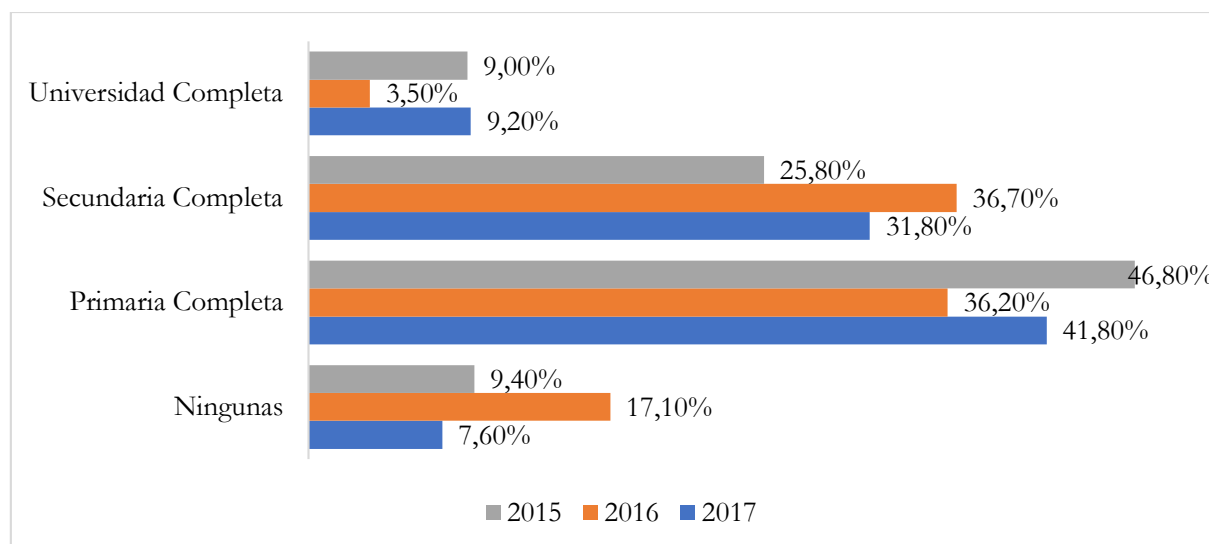


Figura 2. Distribución por nivel de educación del emprendedor por necesidad (2015 - 2017)

Fuente: GEM; Lasio et al. (2015; 2016; 2017). Elaborado por: Autores

En la Figura 2 se observa que la mayor concentración de individuos que emprenden por necesidad tienen primaria completa, ya que en el año 2015 su participación se situó en un 46,80%, en el 2016 disminuyó a un 36,20% y aumentó en el 2017 con un 41,80%. Le siguen los individuos que tienen una educación secundaria, así para el año 2015 estos representan el 25,80% de los emprendimientos por necesidad, mientras que al 2016 aumentó su participación con un 36,70% y en el 2017 disminuyó a un 31,80%, evidenciando una menor propensión de emprender por necesidad teniendo un nivel de educación secundaria comparado con el nivel de educación primaria, tal como lo señala Díaz de León y Cancino (2014): “Los emprendimientos por necesidad están más asociados a personas con educación básica” (pág. 50).

Por otro lado, los individuos que tienen estudios completos en universidades son los menos propensos a emprender por necesidad, teniendo una participación del 7.2% en promedio para los tres años analizados. Como lo menciona Sánchez García et al. (2017) “uno de los mayores retos que tiene el sistema educativo es establecer los mecanismos adecuados para que la innovación y el emprendimiento sean considerados fundamentales en el proceso educativo en todos los niveles de enseñanza” (p.411).

En la figura 3 se muestra la forma en la que se distribuyen los emprendedores por oportunidad de acuerdo al género. Se observa que hay una mayor participación de los hombres en cuanto a este tipo de emprendimientos, con una participación promedio del 53.3% para el periodo estudiado; en lo que respecta a las mujeres estas representan el 46.7% de los emprendimientos por oportunidad, teniendo en el año 2017 el porcentaje más alto de participación con un 47.9%.

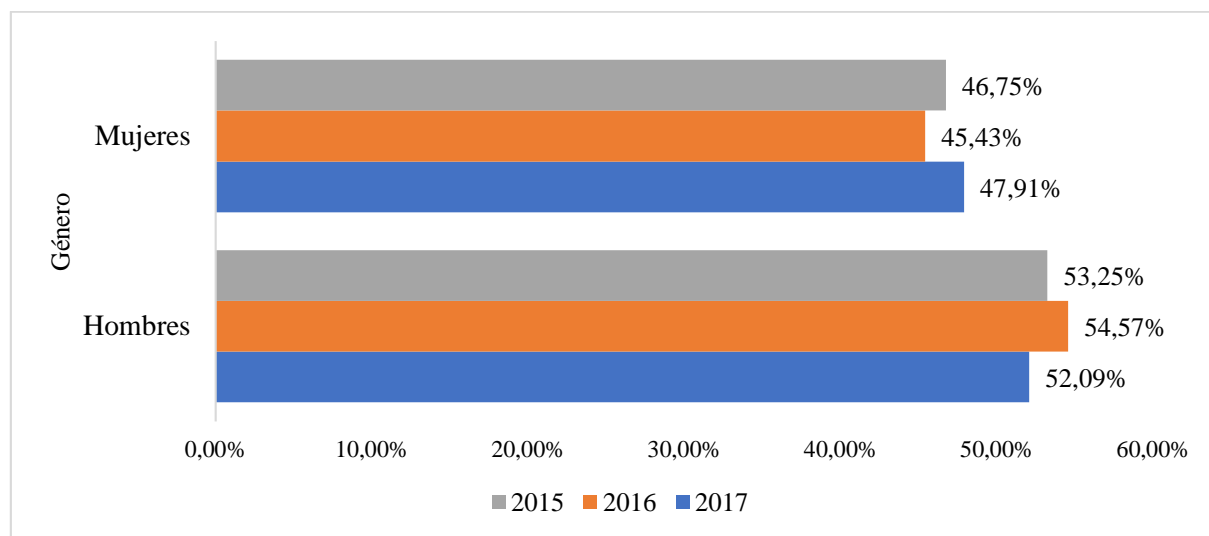


Figura 3. Distribución por género del emprendedor por oportunidad (2015 - 2017)

Fuente: GEM; Lasio et al. (2015; 2016; 2017). Elaborado por: Autores

Por otro lado, al analizar los emprendimientos por necesidad se evidencia una dinámica distinta: las mujeres representan en promedio el 54.3% de la actividad emprendedora; situación contraria a lo mostrado en la figura 3. Uno de los factores más importantes que afectan de manera negativa en el emprendimiento femenino son los estereotipos que existen en la sociedad, de ahí que, se puede apreciar en la Figura 4 que los emprendimientos de mujeres por necesidad superan a los emprendimientos por necesidad de los hombres pasando de 53,66% a 56,78% en mujeres y de 46,34% a 43,22% en hombres en el periodo 2015-2017.

Leyva Maestre et al. (2016) menciona que la mayor parte de los emprendimientos de las mujeres tienen un crecimiento lento, ya que no están orientadas sobre el crecimiento de su negocio y obtienen menos beneficios concentrándose en sectores como servicios y ventas al por menor, en comparación a los hombres que obtienen un mayor éxito en la obtención de oportunidad para financiar sus productos o servicios.

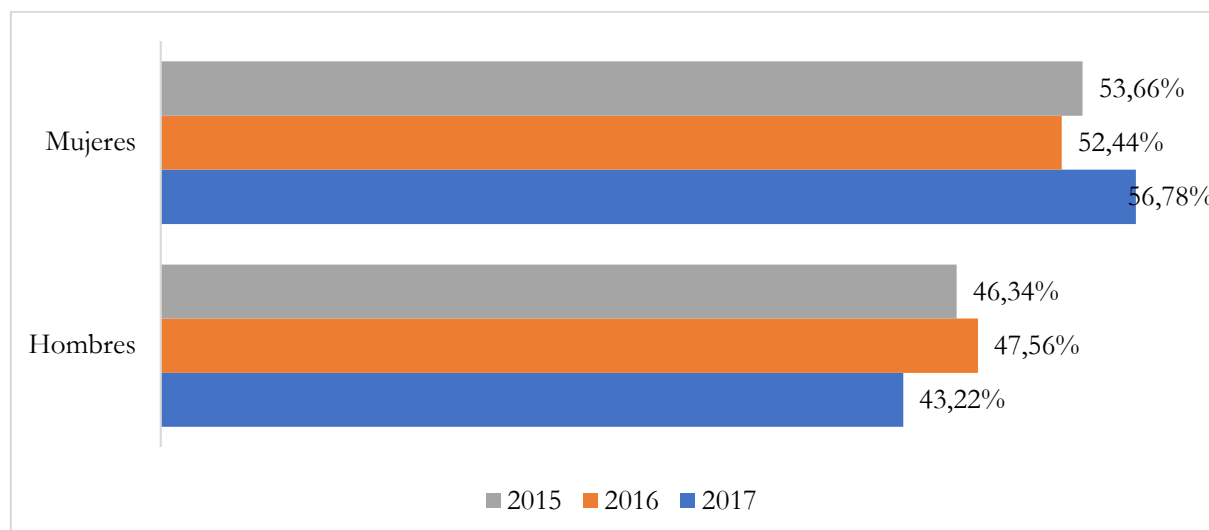


Figura4. Distribución por género del emprendedor por necesidad (2015 - 2017)

Fuente: GEM; Lasio et al. (2015; 2016; 2017). Elaborado por: Autores

El grado de estabilidad económica que tiene el ser humano incide a la hora de emprender un negocio, por la cual a continuación se presentan los datos del nivel de ingresos de los emprendedores tanto como oportunidad y necesidad.

Tabla 4. Nivel de ingreso de los emprendedores en el Ecuador

Año	Categorías de ingreso	Oportunidad de mejora	Motivación Mixta	Necesidad
2015	Menos de \$450	25,50%	28,50%	46,00%
	Entre \$451 y \$850	45,80%	24,70%	29,50%
	Más de \$850	41,70%	33,00%	25,20%
2016	Menos de \$366	28,87%	21,83%	49,30%
	Entre \$367 y \$732	40,25%	25,73%	34,02%
	Más de \$733	40,63%	30,47%	28,91%
2017	Menos de \$375	24,10%	14,60%	61,30%
	Entre \$376 y \$750	37,70%	14,10%	48,20%
	Más de \$751	43,40%	23,90%	32,70%

Fuente: GEM; Lasio et al. (2015; 2016; 2017). Elaborado por: Autores

Como se muestra en la Tabla 4 la población con menores ingresos en los años 2015, 2016 y 2017 lideran los emprendimientos por necesidad. La decisión de convertirse en emprendedores por necesidad viene dada en gran parte por las dificultades económicas del



hogar, sobre todo en época de crisis, en las que hay muchas personas desempleadas y otras empleadas con bajos salarios que viven en condiciones de pobreza (Álvarez Sousa, 2019, p. 8).

Por otro lado, la población con mayores ingresos emprende ya sea por oportunidad de mejora en su situación económica o por motivación mixta (oportunidad y necesidad), es decir, a medida que aumentan los ingresos los emprendimientos surgen por oportunidad de mejora.

A la hora de emprender es muy importante saber cuáles son las actividades que tienen mayor concentración en los emprendimientos, ya que esto permite generar nuevos productos y servicios o potencializar el desempeño.

Tabla 5. Distribución de actividades por tipo de industria

<b>Año</b>	<b>Tipo de industria</b>	<b>Extractivo</b>	<b>Transformación</b>	<b>Servicios a Negocios</b>	<b>Orientado a Consumidores</b>
2015	Negocios Nuevos	5,00%	13,30%	5,70%	76,00%
	Establecidos	20,20%	24,60%	4,30%	50,70%
2016	Negocios Nuevos	7,69%	13,85%	4,10%	74,36%
	Establecidos	19,61%	19,22%	5,49%	55,69%
2017	Negocios Nuevos	6,20%	20,30%	3,90%	69,60%
	Establecidos	16,30%	21,20%	3,90%	58,60%

Fuente: GEM; Lasio et al. (2015; 2016; 2017). Elaborado por: Autores

De acuerdo con los datos del GEM que se muestran en la Tabla 5, la población se declina en los tres años principalmente por negocios orientados a consumidores como: el comercio al por menor, hoteles, restaurantes, actividades al servicio al consumidor, entre otros; tanto en los negocios nuevos y los establecidos. Por otro lado, en el año 2015 tienen menor concentración los emprendimientos en el sector extractivo con un 5% en los negocios nuevos y con un 4,30% en los negocios de servicios establecidos; mientras que en el año 2016 y 2017 los negocios nuevos y establecidos están concentrados en los negocios de

servicios tales como: servicios profesionales y administrativos, intermediación tanto financiera y de bienes raíces, entre otros.

### Factores del entorno que promueven o limitan el emprendimiento

Son muchos factores los que promueven o limitan a la hora de emprender. A continuación, se presenta los datos establecidos por el GEM:

Tabla 6. Factores del entorno que promueven o limitan el emprendimiento

Factores	2016		2017	
	Fomentan	Restringen	Fomentan	Restringen
Acceso a infraestructura física	11	0	7	1
Infraestructura comercial y profesional	8	1	12	3
Programas gubernamentales	7	2	7	3
Apertura de mercados	4	5	8	6
Capacidad para emprender	21	6	6	8
Normas sociales y culturales	9	9	10	7
Clima económico	7	10	8	5
Contexto político, institucional y social	1	11	2	3
Educación en emprendimiento	11	12	18	3
Políticas gubernamentales	10	23	2	36
Apoyo financiero	6	26	6	25

Fuente: GEM; Lasio et al. (2015; 2016; 2017). Elaborado por: Autores

Los factores que fomentan la actividad emprendedora en Ecuador, podrían distinguirse como fortalezas: capacidad para emprender, programas gubernamentales, educación y entrenamiento, apertura del mercado interno, clima económico e infraestructura profesional y comercial, características de la fuerza de trabajo es un factor que contribuye con el emprendimiento, sin embargo, los motivos no reflejan necesariamente fortalezas del entorno. Entre las debilidades se contarían los siguientes factores: políticas de gobierno, apoyo financiero, contexto social, político e institucional, legislación laboral – costos laborales, acceso y legislación (Moreira Menéndez et al., 2018, p.9).

De acuerdo con los factores del entorno que fomentan los emprendimientos en el Ecuador con respecto a los datos presentados por el GEM 2016 en la tabla 6, revelan que estos se refieren en su mayoría a la capacidad para emprender (21%), acceso a infraestructura física

(11%), educación en emprendimientos (11%), políticas gubernamentales (10%) y finalmente las normas sociales y culturales (9%), siendo estos factores la base fundamental para el crecimiento, mantenimiento y éxito de los emprendimientos. Por otra parte, en la restricción para los emprendimientos resaltan la falta de apoyo financiero (26%) y las políticas gubernamentales (23%), de tal manera que las acciones asignadas por parte del Estado están siendo desfavorables para este sector, limitando la productividad y fortalecimiento del mismo.

Con respecto al periodo 2017 entre los factores que promueven un entorno favorable para el desarrollo de los emprendimientos se observa en primer lugar a la educación en emprendimientos (18%), la infraestructura comercial y profesional (12%) y en tercer lugar a las normas sociales y culturales (10%). Por otro lado, la falta de apoyo financiero y la insuficiente política gubernamental se mantienen para el año 2017 como las principales limitantes que encuentran las personas al momento de emprender.

## **CONCLUSIONES**

Ecuador es uno de los países con más emprendimientos en comparación a los demás países de Latinoamérica, la TEA para los años 2015, 2016 y 2017 asciende a 33,60%, 31,80% y 29,62% respectivamente. Sin embargo, se observa que con el pasar de los años el emprendimiento ha ido decreciendo. Por otro lado, de acuerdo con cifras oficiales del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) la mayor propensión a emprender en Ecuador es por oportunidad; estos emprendimientos representan el 53,37 % en promedio para los 3 años analizados, por su parte los emprendimientos que emergen de un criterio de necesidad representan el 46,63% para los años de estudio. Estas cifras revelan que si bien en el Ecuador los emprendimientos por oportunidad superan a los emprendimientos por necesidad la diferencia no es tan amplia (6.74%). Por lo que podemos señalar que en el caso ecuatoriano un gran contingente de los emprendimientos nacientes surge por motivaciones asociadas al desempleo, falta de ingresos e informalidad laboral.

En este contexto, se vuelve indispensable analizar el perfil socioeconómico de los emprendedores tanto por oportunidad y necesidad, a manera de observar las diferencias

entre los dos grupos, puesto que estos influyen para el éxito o fracaso de un emprendimiento, por ende, se concluye que:

El nivel de educación de la sociedad que emprende por oportunidad predominan los individuos que poseen secundaria y esto es debido a que pueden detectar las oportunidades e incursionar en el emprendimiento. Por otro lado, en los emprendimientos por necesidad predomina los individuos que poseen educación primaria, dado que estos emprendedores no tienen los recursos suficientes para continuar con su debida educación y, por ende, no tienen una buena preparación para emprender.

La mayor propensión de emprender por oportunidad prevalece en los hombres, puesto que los hombres son los que más perciben oportunidades y capacidad de emprender y en menor proporción se encuentran las mujeres por el temor al fracaso como una barrera para emprender. Por otro lado, en los emprendimientos por necesidad se destaca a las mujeres, dado que buscan independencia y realizan este tipo de emprendimiento por precariedad laboral o por no tener suficientes ingresos económicos.

Se evidenció en esta investigación con datos establecidos por el GEM que en Ecuador la población emprendedora se inclina principalmente por los negocios orientados a consumidores como: el comercio al por menor, hoteles, restaurantes, actividades al servicio al consumidor, entre otros; tanto en los negocios nuevos y los establecidos.

Finalmente, los factores del entorno que fomentan los emprendimientos en el Ecuador son: Acceso a infraestructura física, infraestructura comercial y profesional, programas gubernamentales, apertura de mercados, capacidad para emprender, normas sociales y culturales. Al mismo tiempo, los factores del entorno que limitan son: El clima económico, el contexto político, institucional y social, educación en emprendimiento, políticas gubernamentales y el apoyo financiero.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Acs, Z., & Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305-322

- Alonso, C. (Junio de 2011). Aportes a la Teoría Económica Moderna. Revista de Administración, Finanzas y Economía, 1-22. Obtenido de <http://www.csf.itesm.mx/egade/publicaciones>
- Alvarez Sousa, A. (2019). Emprendedores por necesidad. Factores determinantes. Revista Española de Investigaciones Sociológicas.
- Ayestaran, I. (2011). Epistemología de la innovación social y de la destrucción creativa. Revista Internacional de Filosofía Iberoamericana y Teoría Social, 2. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4231331.pdf>
- Carrasco, I. (2008). El Emprendedor Schumpeteriano y el contexto social . Revista Información Comercial Española, 2-7.
- Castillo, A. (1999). Estado del Arte en la Enseñanza del Emprendimiento. Obtenido de <http://recursos.ccb.org.co/bogotaemprende/portalninos/contenido/doc2estadodelarteenlaensenanzadelemprendimiento.pdf>
- Coello Yagual, R., & Pico, L. (Septiembre de 2017). El emprendimiento por oportunidad versus el emprendimiento por necesidad en el Ecuador. Revista científica Ciencia Tecnología. Obtenido de <http://cienciaytecnologia.uteg.edu.ec>
- Díaz de León, D., & Cancino, C. (2014). De emprendimientos por necesidad a emprendimientos por oportunidad: Casos Rurales Exitosos. Multidisciplinary Business Review, 50.
- Ferreira, G. M. (2010). MUJERES Y HOMBRES DEL ECUADOR EN CIFRAS III. Guayaquil: Editorial Ecuador.
- Galecio, G. E., Castaño, A. J., & Basantes, D. R. (2019). Emprendimientos impulsados por mujeres ecuatorianas. Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología.
- García Cabrera, A., & García Soto, M. G. (2008). RECONOCIMIENTO DE LA OPORTUNIDAD Y EMPRENDEDURÍA DE BASE TECNOLÓGICA: UN MODELO DINÁMICO. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, 2-4.
- GHK Consulting Ltd. (2013). Educación en emprendimiento: Guía del educador. Bruselas: Unidad «Emprendimiento 2020».

- Guyot, J. L., & Vandewattyne, J. (2004). Ebauche d'une sociologie des logiques d'action des créateurs d'entreprise: apports théoriques. 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME. Montpellier.
- Lasio, V., Caicedo, G., Ordeñana, X., & Andrea, S. (2016). Global Entrepreneurship Monitor Ecuador.
- Lasio, V., Caicedo, G., Ordeñana, X., & Izquierdo, E. (2015). Global Entrepreneurship Monitor.
- Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego, A., & Izquierdo, E. (2017). Global Entrepreneurship Monitor.
- Leyva Maestre, Y., Cárdenas, M. K., & Licea Jiménez, I. (2016). Mujeres en desarrollo: guía metodológica para la formación de competencias info-comunicativas para el emprendimiento femenino. La Habana: Universitaria.
- Marulanda Valencia, F., Montoya Restrepo, I., & Vélez Restrepo, J. (2014). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. Cuadernos de Administración por Universidad del Valle, 3.
- Morcela, O. A., Cabut, M., Bertone, B., & Petrillo, J. D. (2016). ¿Schumpeter o Kirzner? ADN del acompañamiento a emprendedores en la Universidad Nacional de Mar del Plata. Mar del Plata: Observatorio Tecnológico (OTEC), Facultad de Ingeniería, Departamento de Ingeniería Industrial.
- Moreira Menéndez, M., Bajaña Mendieta, I. D., Pico Saltos, B. R., Guerrero Ulloa, G. C., & Villarroel Bastidas, J. V. (2018). Factores que Influyen en el Emprendimiento y su Incidencia en el Desarrollo Económico del Ecuador. Revista Ciencias Sociales y Económicas - UTEQ (2018).
- Morua Ramirez, J. (2017). El emprendedor, su proyecto y sus limitantes desde un enfoque dinámico y cognitivo: reflexiones de una intervención en campo. CAIRN.INFO, 6-7.
- Pico Versoza, L. M. (2017). El emprendimiento por necesidad, una ventana hacia el desarrollo de oportunidades de negocios. INNOVA Research Journal 2017.
- Sánchez García, J. C., Ward, A., Hernández, B., & Florez, J. L. (2017). Educación emprendedora: Estado del arte. Propósitos y Representaciones.
- Santamaría, E. (2018). Jóvenes, crisis y precariedad laboral: una relación demasiado larga y

estrecha. *Revista Crítica de Ciencias Sociales*, 18.

Schumpeter, J.A. (1963). *Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancia, capital, crédito, interés y ciclo económico* (3 ed.). México: Fondo de Cultura Económica.

Schumpeter (1996). *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. México: Fondo de Cultura Económica.

Zamora Boza, C. S. (2017). *La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador*. *Espacios*, 2.

# CONVERGENCIA ESTOCÁSTICA DE DATOS DE PANEL NO ESTACIONARIOS. UN ANÁLISIS PARA LOS PAÍSES DE LA ALADI

Stochastic Convergence of non-stationary panel data. An Analysis for the LAIA countries

Daniela Elizabeth Alejandro Villarroel <sup>1</sup>

## RESUMEN

El objetivo de este artículo de investigación es analizar la convergencia estocástica entre las economías que pertenecen a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) fundamentándose en el marco de datos de panel mediante técnicas de cointegración con las propiedades del ingreso real per-cápita considerando dependencia transversal de los individuos, la cual es capturada por factores comunes inobservables, también se presentan estimaciones con raíces unitarias y múltiples rupturas estructurales para evitar sesgos y que los resultados obtengan buenas inferencias estadísticas. La metodología de investigación es cuantitativa con alcance correlacional. De manera general, se rechaza la hipótesis de convergencia estocástica en la mayoría de los modelos econométricos propuestos. Se deduce que el tratado ALADI, en términos de renta per-cápita con relación a la media regional no ha llevado a la convergencia de las economías dado el bloque de integración.

**Palabras clave:** Convergencia Estocástica, Dependencia Transversal, Rupturas Estructurales, Técnicas de Cointegración, ALADI.

**Códigos JEL:** C01, C13, C52, F43.

---

<sup>1</sup> Estudiante de la Maestría en Economía, Finanzas y Computación, Universidad Internacional de Andalucía, Huelva - España. Correo electrónico: daniela.alejandro100@gmail.com





## **ABSTRACT**

The objective of this research article is to analyze the stochastic convergence between the economies that belong to the Latin American Integration Association (LAIA) based on the panel data framework through cointegration techniques with the properties of real income per capita considering transversal dependency of individuals, which is captured by unobservable common factors, estimates with unit roots and multiple structural breaks are also presented to avoid bias and that the results obtain good statistical inferences. In sum, the hypothesis of stochastic convergence is rejected in most of the econometric models proposed. The research methodology is quantitative with a correlational scope. It follows that the ALADI treaty, in terms of per capita income in relation to the regional average, has not led to the convergence of the economies given the integration bloc.

**Keywords:** Stochastic Convergence, Cross-Section dependence, Structural Break, Cointegration Techniques, LAIA.

**Fecha de recepción:** Octubre 1, 2020.

**Fecha de aceptación:** Noviembre 30, 2020.

## INTRODUCCIÓN

Desde hace varias décadas, el estudio del crecimiento económico ha llamado la atención de varios autores, que intentan estudiar las bases fundamentales que provocan el desarrollo de las economías mediante diferentes técnicas, una de ellas es el análisis de datos de panel, uniendo información transversal (N) y temporal (T) para investigar el crecimiento económico en el largo plazo. Esta propuesta fue inicialmente descrita por Islam (1995) quien fue uno de los primeros en combinar información transversal y temporal para inferir en buenos resultados estadísticos. Entre la diversa literatura existente sobre crecimiento económico y convergencia surgen los fundamentos de Carlino & Mills (1993) y Bernard & Durlauf (1995) que proponen técnicas de cointegración para datos de panel buscando presencia de convergencia entre las economías.

El marco de crecimiento económico para los países que pertenecen a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), es estudiado a partir de estadísticas econométricas dados los fundamentos de Cointegración para evaluar convergencia en el sentido de crecimiento y desarrollo. La propuesta de esta investigación es el estudio de la convergencia estocástica durante el periodo de estudio comprendido entre 1950 – 2019 tomando datos del ingreso real per-cápita relativo de 12 economías de ALADI excluyendo a Cuba por limitaciones en sus datos.

La importancia de esta investigación recae en la falta de estudios sobre crecimiento económico de los países miembros de Aladi dado el marco de Integración. En general, trabajar con datos macroeconómicos se deriva en la posibilidad de la existencia de relación entre las unidades del panel, dando paso a la dependencia en sección transversal y no tomar en cuenta esta característica a la hora de hacer los diversos contrastes, recae en sesgos estadísticos para el análisis de cointegración. Por tal motivo y evitando inferencias erróneas, se prueba el supuesto de dependencia transversal con las estimaciones de Pesaran (2004) y Ng (2006). Si los acontecimientos concluyen en la existencia de dependencia en sección transversal para las unidades, los contrastes que se deberían utilizar son los de “segunda generación” asumiendo esa dependencia entre los individuos. De lo contrario, si los acontecimientos conducen la existencia de independencia transversal, se utilizan los

contrastes de “primera generación”.

Otra de las características a destacar cuando se trabaja con datos macroeconómicos es no atender la realidad del comportamiento de las series, cuando los diferentes países han sufrido choques que influyen directamente en el crecimiento económico. Se trata de temas como crisis económicas, crisis financieras, crisis políticas u otras de diversa índole, que pueden derivarse de situaciones como la baja de los precios internacionales del petróleo, cambios climáticos, cambios de moneda nacional, entre otras. A esta situación se lo conoce como rupturas estructurales que afectan al Producto Interno Bruto de las economías.

El hecho de no considerar las rupturas estructurales supone una vez más sesgos en los resultados para el encuentro de posible convergencia estocástica entre las economías. Por tal motivo, se utiliza el contraste propuesto por Banerjee & Carrión-i-Silvestre (2015) que se fundamenta en un análisis completo, tomando en cuenta la dependencia transversal de los individuos capturados mediante factores comunes con la presencia de múltiples rupturas estructurales. Tomando en consideración todas las circunstancias descritas anteriormente para evitar malas interpretaciones, se tiene la evidencia a favor de No Cointegración en la mayoría de los casos, es decir que en términos de Renta per-cápita, no hay presencia de Convergencia Estocástica para las economías integrantes con el tratado de ALADI.

## **Revisión de literatura**

En los últimos años, el debate sobre convergencia ha llevado consigo la resolución de varios métodos que abordan diferentes autores buscando explicar de mejor manera la teoría del crecimiento económico, básicamente los autores proponen investigar aquellos factores o características que provocan crecimiento económico en el largo plazo y estudiar a su vez aquellas políticas que estimulen el desarrollo de los países.

De los primeros estudios sobre convergencia surge el trabajo de (Barro & Sala-i-Martin, Convergence, 1992) en el cual contrastan la convergencia en términos del ingreso per-cápita basándose en el modelo de crecimiento neoclásico, la principal cuestión es estudiar la posibilidad de que los países o regiones pobres, tienden a crecer de manera más rápida que los países ricos. (Barro & Sala-i-Martin, 1991) utilizan los términos “ $\beta$  Convergencia” y “ $\sigma$

Convergencia” para referirse a dos situaciones, la primera para estudiar qué tan rápido los países pobres alcanzan el crecimiento de los países ricos, y la segunda para referirse a la dispersión transversal de la renta per-cápita.

Por los mismos años, surge el estudio de Mankiw et al. (1992) basándose en el modelo de crecimiento neoclásico para predecir la convergencia, mostrando que el modelo aumentado de Solow que incluye la acumulación de capital físico y humano proporciona buenas referencias para la convergencia en los niveles de vida, es decir busca la trama de que los países pobres crecen más rápido de lo que lo hacen los países ricos. Mankiw et al. (1992) concluyen que manteniendo constante el aumento de la población y la acumulación de capital, los países convergen gracias al modelo.

Por su parte Islam (1995) recomienda el uso de técnicas de datos de panel, haciendo una combinación de datos de corte transversal y temporal para estudiar el crecimiento y la convergencia de los países. Partiendo del trabajo de Mankiw et al. (1992) el autor examina los cambios en los resultados si adopta un enfoque de datos de panel, por lo tanto, se obtiene tasas más altas de convergencia condicional y tasas más bajas de la estimación de la elasticidad de la producción con respecto al capital.

Otras técnicas para el estudio de convergencia son las propuestas por Carlino & Mills (1993) y Bernard & Durlauf (1995) que utilizan las herramientas de cointegración en datos de panel.

El planteamiento definido por Carlino & Mills (1993) examina dos condiciones para la presencia de convergencia: “ $\beta$  Convergencia” y “Convergencia Estocástica”. El primer término se refiere a los países o regiones cuyos ingresos per-cápita están inicialmente por debajo de su diferencial de compensación; el segundo término relaciona al hecho de que los ingresos per-cápita relativos deben ser temporales. Por otro lado, Bernard & Durlauf (1995) fundamenta su trabajo en un marco de convergencia explícitamente estocástica, donde a través de las técnicas de cointegración proporcionan pruebas para ver la relación entre países con movimientos de producción permanentes o contantes.

Siguiendo la metodología de Carlino & Mills (1993) se considera la estimación del ingreso per-cápita de países o regiones en relación con una economía de referencia. Dada esta

característica los autores “asumen que existe un nivel de equilibrio de diferenciales compensadores invariantes en el tiempo del ingreso relativo de los países hacia el cual cada país se está moviendo a lo largo del tiempo” (pág. 33). La afirmación anterior puede denotarse de la siguiente forma:

$$R_{i,t} = R_i^e + \mu_t \quad (1)$$

$$\mu_t = v_0 + \beta t + v_t \quad (2)$$

$$R_{i,t} = \alpha + \beta t + v_t \quad \text{donde: } \alpha = R_i^e + v_0 \quad (3)$$

Donde  $R_{i,t}$  es el logaritmo del ingreso per-cápita relativo de los países o regiones  $i$  en el momento  $t$ ;  $R_i^e$  es el diferencial del equilibrio invariante en el tiempo,  $\mu_t$  son las desviaciones del equilibrio y  $v_0$  es la desviación inicial del equilibrio. El término  $\mu_t$  en (1) se desarrolla en la ecuación (2) donde se modela con una tendencia lineal determinista  $\beta$  (tasa de convergencia) y un proceso estocástico; esta ecuación da paso a la ecuación (3) permitiendo que la tasa de convergencia  $\beta$  sea distinta de cada país o región. Carlino & Mills (1993) modelan el término  $v_t$  en ésta última ecuación como un ARMA (2,0) representada de la siguiente manera:

$$(1 - \rho L)(1 - \phi L)v_t = \varepsilon_t \quad (4)$$

En el cual  $L$  es el operador de retardos, los parámetros  $\rho$  y  $\phi$  son dos raíces y  $\varepsilon_t$  es el choque no correlacionado en  $v_t$ . En este contexto, los choques sobre los ingresos relativos de las regiones o los países serán temporales si  $|\rho| < 1$ , por otro lado, si  $|\rho| = 1$ , el parámetro  $v_t$  contiene una raíz unitaria y los choques en los ingresos relativos de las regiones o países son permanentes. De esta manera Carlino & Mills (1993) integran la ecuación (4) en (3) para obtener la ecuación (5) de Dickey-Fuller siendo ésta una prueba más completa para verificar la prueba de existencia de raíces unitarias.

$$\Delta R_{i,t} = a + bt + c\Delta R_{i,t-1} + dR_{i,t-1} + \varepsilon_t \quad (5)$$

Sin embargo, existe la posibilidad de que los componentes permanentes que influyen en las

series no sean el causante de la presencia de raíces unitarias en las series, por tal motivo, los autores utilizan métodos paramétricos y no paramétricos. De manera general, si el componente  $\rho$  en la ecuación (5) sigue siendo igual a 1, hay presencia de cierto grado de persistencia en los ingresos relativos de las regiones o países, por lo que se concluye que no hay convergencia estocástica que conduzca hacia un equilibrio constante.

En el contexto que no ocurra convergencia estocástica, los autores consideran que puede ser por rupturas estructurales desatendidas, donde hacen un nuevo estudio, considerando estos efectos en cada una de las series.

Por otro lado, la metodología desarrollada por Bernard & Durlauf (1995) para probar la teoría del crecimiento a largo plazo considera la relación de cointegración, factores comunes y convergencia estocástica. En este marco existe convergencia estocástica cuando el logaritmo del ingreso relativo de las regiones o países  $y_{i,t}$  y la media del país de referencia adoptado siguen un proceso estacionario con media 0 permitiendo tendencias deterministas lineales y estocásticas.

Las principales definiciones para encontrar la convergencia se las puede denotar de la siguiente manera:

$$\lim_{t \rightarrow \infty} E(y_{1,t} - y_{i,t}) = 0 \quad (6)$$

Donde  $i = 1, \dots, N$ , son las economías de estudio las que convergen en el largo plazo si los pronósticos de producción son iguales y fijos para todos los países. Por lo que si  $y_{1,t} - y_{i,t}$  es un proceso estacionario de media cero, hay evidencia de convergencia. Sin embargo, bajo esta definición se impone el vector de cointegración  $[1, -1]$ .

$$\lim_{t \rightarrow \infty} E(y_{1,t} - \alpha' \bar{y}_t) = 0 \quad (7)$$

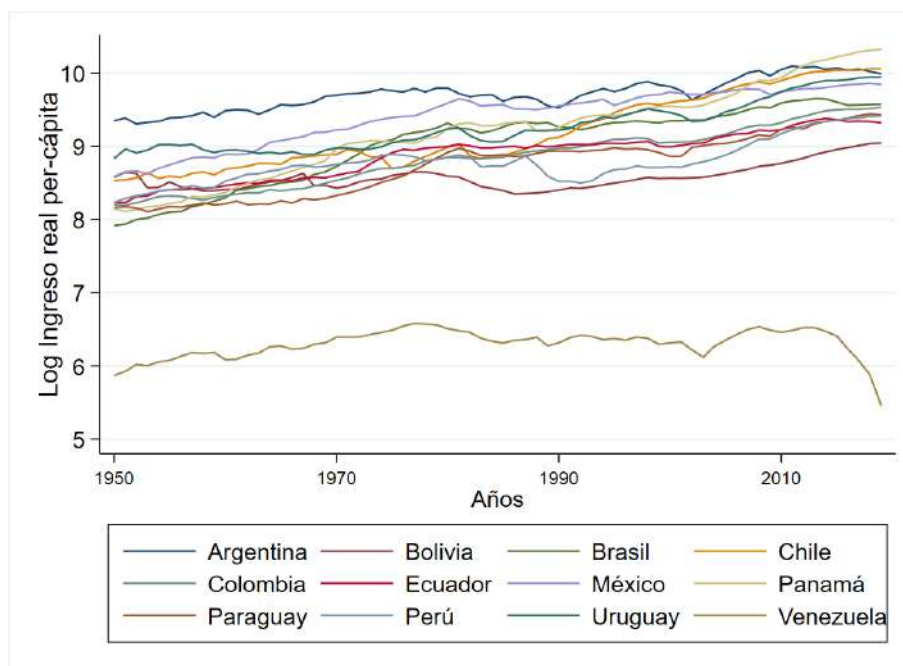
Hay evidencia de cointegración bajo la ecuación (7) cuando las economías de estudio contienen una tendencia común si los pronósticos de producción en el largo plazo son proporcionales y fijos en el tiempo. A través de esta definición se intenta verificar si hay un grupo pequeño de tendencias estocásticas que influyen en el ingreso relativo y que sean diferentes entre los países. En conclusión, Bernard & Durlauf (1995) examinan presencia de convergencia estocástica cuando los ingresos relativos de las regiones o países en relación

con una economía de referencia sigue un proceso estacionario  $I(0)$ .

Este trabajo se basa en estimaciones teniendo en cuenta los fundamentos de Carlino & Mills (1993) y Bernard & Durlauf (1995) para probar la presencia de convergencia estocástica entre las unidades de panel formado por los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en relación con el ingreso total de la región (ALADI) tomado como economía de referencia el periodo de estudio comprendido entre 1950-2019

## MÉTODO

Este trabajo de investigación empleó datos estadísticos provenientes de la base de datos Penn World Table versión 10, con información del ingreso real per-cápita anual a precios constantes del 2017 en USD estadounidenses, correspondiente a 12 economías que integran la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) durante el periodo de tiempo 1950 – 2019. Los países son los siguientes: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Se excluye a el país del Caribe, Cuba, por limitaciones en los datos.



**Figura 1.** Logaritmo del Ingreso real per-cápita de los países de la ALADI, 1950-2019  
**Fuente:** (Penn World Table, 2021). Elaboración propia

Se investigó la presencia de convergencia estocástica entre los 12 países que conforman la Asociación Latinoamericana de Integración frente a la media de la región a través del análisis de cointegración con datos de panel tomando en cuenta la definición de (Bernard & Durlauf, 1995). Los autores determinan que hay existencia de convergencia estocástica cuando la producción real per-cápita de las economías de estudio en relación con una economía de referencia, es  $I(0)$  es decir Estacionario. Para llegar a los resultados de convergencia, (Bernard & Durlauf, 1995) proponen primero probar la existencia de tendencias estocásticas a través de pruebas de raíces unitarias en la producción.

Para ello se realizaron contrastes de raíces unitarias y estacionariedad, tomando en cuenta la relación que existe entre las unidades del panel, ya que trabajar con datos macroeconómicos supone la posibilidad de cierta dependencia transversal, dando paso a conclusiones erróneas de estacionariedad.

Una primera aproximación se aprecia en la Figura 1, donde los países de estudio a lo largo del tiempo han seguido un mismo patrón en sus ingresos relativos a diferencia de Venezuela. Esto indica que las unidades del panel tienen cierta relación o dependencia transversal por tal motivo, los contrastes de primera generación no serán estimaciones válidas por suponer independencia entre individuos. Para corroborar esta hipótesis se aplicó el contraste de (Pesaran, 2004) y Ng (2006) sobre dependencia transversal.

### **Contraste de Pesaran**

Dado el siguiente modelo de datos de panel:

$$y_{it} = \alpha_i + \beta_i' X_{it} + \mu_{it} \quad (8)$$

Donde  $i = 1, 2, \dots, N$ , se refiere a las unidades que conforman el panel, es decir la sección transversal,  $t = 1, 2, \dots, T$ , es la dimensión temporal de la serie que en este caso es medido en años,  $X_{it}$  es el vector de regresores observados específicos de cada unidad, la intersección individual  $\alpha_i$  y los coeficientes de pendiente  $\beta_i$  se definen como un conjunto compacto que pueden variar a través de  $i$ . Para cada unidad del panel,  $i$ ,  $\mu_{it} \sim iid(0, \sigma_{\mu}^2)$  las variables son independientes e idénticamente distribuidas, aunque puede existir entre ellas correlación de manera transversal.



Según (Pesaran, 2004) la existencia de dependencia de  $\mu_{it}$  a través de  $i$  puede darse de diferentes vías, ya sea por dependencia espacial, factores comunes no observados que son omitidos o dependencia idiosincrática dada por pares.

En base a las propiedades de la muestra con una  $N$  pequeña y  $T$  grande se aplica el contraste propuesto por (Pesaran, 2004) que confronta la existencia de dependencia entre las unidades del panel con el siguiente estadístico que converge hacia una distribución normal estándar:

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{n}} \sum_{j=1}^n \hat{\rho}_j \sim N(0,1) \quad (9)$$

Donde  $\hat{\rho}_j$  es la estimación de la correlación de Pearson por pares de los residuos de la ecuación del Dickey-Fuller para cada individuo del panel  $\hat{\rho}_j, j = 1 \dots n; n = N(N - 1)/2$ , posteriormente se suma y se re-escala adecuadamente. (Pesaran, 2004) muestra que bajo la hipótesis nula ( $H_0$ ) las series son independientes, el CD converge hacia una distribución normal (0,1) mientras que, bajo la hipótesis alternativa ( $H_1$ ) hay evidencia de que las series son dependientes entre sí, es decir que existe alguna relación entre las economías que conforman el panel.

Según Bailey et al. (2015) “la dependencia entre las unidades puede deberse a efectos comunes que provienen de factores agregados omnipresentes por naturaleza” (pág. 251). La presencia de estos factores pueden ser la razón de la relación o dependencia entre las unidades del panel. En este punto, Bailey et al. (2015) proponen aplicar el estadístico  $CD$  del contraste de (Pesaran, 2004) y si se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ) sobre dependencia débil o independencia entre las series, se modela la dependencia semi-fuerte implícita en el contraste utilizando modelos factoriales. En el contraste de Pesaran, se utiliza el criterio de rechazo al nivel de significancia del 5% con un valor crítico de 1.645, en el cual valores del p-valor cercanos a cero indican que los datos están correlacionados entre los grupos del panel.

**Tabla 1.** Contraste de Pesaran sobre dependencia transversal para las economías de la ALADI

Países ALADI		
	Estadístico	p-valor
<b>CD</b>	51.563	0.000*

**Fuente:** (Penn World Table, 2021). Elaboración propia

### Contraste de Ng

Adicional al contraste de Pesaran, la propuesta definida por (Ng, 2006) utiliza spacings para evaluar el grado de correlación transversal en datos de panel donde existe la posibilidad que algunas de las unidades (no necesariamente todas) tengan cierta relación transversal. En resumen, el análisis se basa en representar el vector de muestra de los coeficientes de correlación denotados por  $\hat{p} = (\hat{p}_1, \hat{p}_2, \dots, \hat{p}_n)$ , por lo tanto, si se utiliza el coeficiente de correlación de Pearson, se tiene:  $\bar{p} = (|\hat{p}_1|, |\hat{p}_2|, \dots, |\hat{p}_n|)$  donde existe una combinación de pares de los individuos que se crea a través de  $n = N(N - 1)/2$ . En este punto (Ng, 2006) plantea dividir la muestra en 2 partes, un grupo de correlaciones “pequeñas” y otro grupo para las correlaciones “grandes”. Se considera que bajo la hipótesis nula  $H_0: p_j = 0$ , no existe correlación asumiendo que los individuos convergen hacia una distribución normal (0,1) donde  $\sqrt{T}\hat{p} \sim N(0,1)$ , se obtiene  $\sqrt{T}\bar{p} = |\sqrt{T}\hat{p}| \sim \chi_1$ . Se procede a ordenar  $\bar{p}$  valores desde el más pequeño hasta el más grande  $(\bar{p}_{[1:n]}, \bar{p}_{[2:n]}, \dots, \bar{p}_{[n:n]})$  teniendo en cuenta el valor absoluto en la correlación, esta situación permite que correlaciones negativas sean consideradas de manera igual que las correlaciones positivas. (Ng, 2006) define  $\bar{\phi}_j$  como  $\Phi(\sqrt{T}\bar{p}_{[j:n]})$ , donde  $\Phi$  es la función de distribución acumulada de la distribución normal estándar donde se tiene  $\bar{\phi} = (\bar{\phi}_1, \bar{\phi}_2, \dots, \bar{\phi}_n)$ , finalmente se obtienen los spacings  $\Delta\bar{\phi}_j = \bar{\phi}_j - \bar{\phi}_{j-1}, j = 1, \dots, n$ , en la que considera estimar  $E(\Delta\bar{\phi}_j)$  al dividir la muestra de manera arbitraria en grupos pequeños (P) y grupos grandes (G) además se toma en cuenta que  $\tilde{\theta} \in (0,1)$ . Tomando el criterio de (Ng, 2006) para hacer la división de la muestra en las partes que se especifican, se minimiza la suma de los residuos cuadrados:

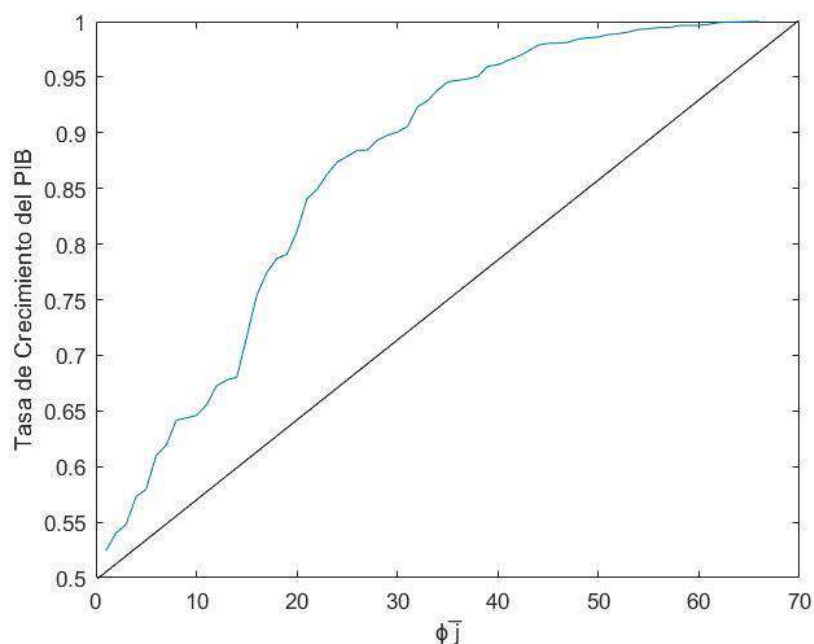
$$Q_n(\tilde{\theta}) = \sum_{j=1}^{[\tilde{\theta} n]} (\Delta \bar{\phi}_j - \bar{\Delta}_S(\tilde{\theta}))^2 + \sum_{j=[\tilde{\theta} n]}^n (\Delta \bar{\phi}_j - \bar{\Delta}_L(\tilde{\theta}))^2 \quad (10)$$

Donde  $\bar{\Delta}_S(\tilde{\theta})$  es la media de los spacings (espacios) para los grupos pequeños (P) y  $\bar{\Delta}_L(\tilde{\theta})$  es la media de los spacings para los grupos grandes (G), la estimación consistente donde ocurre el punto de ruptura en (10) se obtiene como  $\hat{\theta} = \arg \min_{\tilde{\theta} \in (0,1)} Q_n(\tilde{\theta})$ . Sin embargo, dividir la muestra en dos grupos, no es suficientemente informativo para verificar la existencia de correlación entre las unidades, para ello se usa el estadístico de prueba Spacings Variance Ratio estandarizado (SVR):

$$svr(\eta) = \frac{\sqrt{\eta} SVR(\eta)}{\sqrt{\omega_q^2}} \quad (11)$$

El estadístico converge hacia una distribución normal estándar, donde  $\eta$  hace referencia a toda la muestra  $\eta = n$ , una pequeña muestra  $\eta = \hat{m}$  o una gran muestra  $\eta = n - \hat{m}$ ; en el cual la hipótesis nula  $H_0$  indica que los coeficientes no están correlacionados el cual se tiende a rechazar cuando la probabilidad es cercana a 1. Se aplica el *svr* con  $q = 2$ , y el valor crítico para una prueba del 5% con dos colas es igual a 1.96.

Dados los datos de la producción real per-cápita de 12 economías durante 70 años, se obtiene  $n = 66$  combinaciones para las  $t$  observaciones dadas, esto se aprecia en la figura 2 donde se demuestra que las observaciones  $\bar{\phi}_j$ : tasa de crecimiento de la producción real no se sitúan a lo largo de la línea recta, lo que significa que existe heterogeneidad en las correlaciones.



**Figura 2.**  $\bar{\phi}_j$ : Tasa de crecimiento del Ingreso real per-cápita para 12 economías de ALADI 1950-2019.

**Fuente:** (Penn World Table, 2021). Elaboración propia

**Tabla 2.** Correlación en el Ingreso real per-cápita para las economías de la ALADI

Países ALADI					
Grupo pequeño			Grupo Grande		
Países		$\hat{\rho}_j$	Países		$\hat{\rho}_j$
BOL	PAN	-0,007	ARG	PAN	0,139
BRA	CHI	-0,012	PER	VEN	0,142
BOL	CHI	0,015	CHIL	PER	0,145
PAR	VEN	-0,022	PAR	PER	0,145
BOL	VEN	0,024	CHIL	ECU	-0,151
BOL	COL	-0,034	ARG	BRA	0,154
COL	PAR	0,037	CHIL	PAN	0,156
ARG	BOL	0,044	COL	PAN	0,160
BRA	URU	0,045	BOL	PER	0,173
ARG	ECU	0,045	PAN	VEN	0,178
ARG	PAR	0,048	MEX	VEN	0,187
CHIL	MEX	0,054	ARG	VEN	0,195
URU	VEN	0,056	BRA	MEX	0,196
CHIL	VEN	-0,057	ECU	PER	0,198
BOL	BRA	-0,069	BOL	MEX	0,20
PAR	URU	0,083	BOL	ECU	0,212
BOL	URU	0,091	CHIL	COL	0,214

COL	MEX	0,097	BRA	VEN	0,220
CHIL	PAR	0,098	MEX	PER	0,226
ECU	URU	0,107	ARG	MEX	0,235
ECU	PAN	0,121	ARG	CHIL	0,246
ARG	COL	0,125	COL	PER	0,250
PAN	PAR	0,132	MEX	PAN	0,251
			PAN	URU	0,252
			COL	VEN	0,261
			MEX	PAR	0,265
			BRA	COL	0,267
			MEX	URU	0,275
			ECU	PAR	0,278
			CHIL	URU	0,285
			BRA	PAR	0,298
			BRA	PER	0,302
			COL	URU	0,309
			ECU	MEX	0,309
			BRA	PAN	0,326
			BRA	ECU	0,328
			ARG	PER	0,328
			BOL	PAR	0,341
			PER	URU	0,380
			PAN	PER	0,397
			COL	ECU	0,419
			ECU	VEN	0,486
			ARG	URU	0,495

**Fuente:** (Penn World Table, 2021). Elaboración propia

La estimación consistente donde ocurre el punto de ruptura para separar la muestra se produce cuando  $\hat{\theta} = 0.3485$ , dando lugar a 23 correlaciones pequeñas y 43 correlaciones grandes; las estadísticas de prueba *svr* para la muestra pequeña y grande son 0.8218 y 2.7983 respectivamente, tomando en cuenta el valor crítico  $\pm 1.96$ , se rechaza hipótesis nula donde los coeficientes no están correlacionados para el *svr* de correlaciones grandes, por lo tanto, se afirma que hay correlación o dependencia entre los individuos.

Los resultados de la tabla 2 indican que existe correlación entre las 12 unidades del panel, siendo las más altas los pares de Colombia – Ecuador ( $\hat{\rho}_j = 0.42$ ), éste último altamente correlacionado con Venezuela ( $\hat{\rho}_j = 0.49$ ), y por último el par Argentina – Uruguay ( $\hat{\rho}_j = 0.50$ ).

### Contrastes de Raíces Unitarias

Los resultados a las pruebas anteriores concluyen rotundamente la presencia de

dependencia transversal en las unidades del panel, lo que significa que no se podrán estimar pruebas de primera generación porque éstas suponen independencia en los individuos, en ese contexto las estimaciones próximas se fundamentan en pruebas de segunda generación tomando en cuenta la dependencia transversal fuerte de las economías calculando los estadísticos de prueba basados en factores comunes.

Siguiendo los fundamentos para encontrar la presencia de convergencia estocástica entre las economías que conforman el bloque regional ALADI, el siguiente paso es estimar la posible existencia de tendencias estocásticas en el panel.

La propuesta de Taylor & Sarno (1998) es modelizar de manera implícita la dependencia a través de la ecuación del Dickey-Fuller.

$$\Delta y_{i,t} = \delta_i y_{i,t-1} + \sum_{k=1}^{P_i} \gamma_{i,k} \Delta y_{i,t-k} + \alpha_{mi} d_{mt} + \varepsilon_{i,t} \quad (10)$$

Donde  $\Delta y_{it}$  es la primera diferencia del logaritmo correspondiente al ingreso real per-cápita de los países de estudio,  $t = 1, \dots, T$ ;  $i = 1, \dots, N$ ; así mismo  $\Delta y_{i,t-k}$  son los retardos respecto a la variable,  $d_{mt}$  es el vector que se utiliza para indicar la componente determinista,  $\alpha_{mi}$  es el vector de coeficientes para un modelo y  $\varepsilon_{it}$  son los residuos. Lo primero es mirar la relación de residuos  $\varepsilon_{i,t}$  de la ecuación (10) para cada uno de los individuos y definir la prueba estadística denominada Dickey – Fuller ampliado multivariante (MADF) capturando  $\Omega = E(\varepsilon\varepsilon')$  que es la matriz de varianzas y covarianzas de los residuos de las diferentes ecuaciones estimadas.

Bajo el parámetro  $\delta$  se indica el rechazo o no rechazo de la hipótesis nula, si  $H_0: \delta = 0$ , el panel de datos contiene raíz unitaria  $I(1)$ ; mientras que, bajo la hipótesis alternativa  $H_1: \delta \leq 0$ , al menos una de las unidades es  $I(0)$  es decir, estacionaria.

El estadístico de prueba se estima utilizando mínimos cuadrados generalizados como se aprecia en la siguiente ecuación:

$$MADF = \frac{(R\beta - r)'(R(X'\Omega^{-1})R')(R\beta - r)/q}{\varepsilon'\Omega^{-1}\varepsilon/(NT - m)} \quad (11)$$

Otra de las pruebas de raíz unitaria para datos de panel en presencia de dependencia transversal es la propuesta por Pesaran (2007) que considera un solo factor común inobservable (elemento que genera la dependencia) suponiendo que es estacionario. Pesaran (2007) demuestra que es posible capturar los factores comunes a través del cálculo de las medias transversales de los individuos para cada periodo de tiempo partiendo de la siguiente estimación:

$$\Delta y_{i,t} = \delta_i y_{i,t-1} + \sum_{k=1}^{P_i} \gamma_{i,k} \Delta y_{i,t-k} + \alpha_{mi} d_{mt} + c_i \bar{y}_{t-1} + \sum_{k=1}^{P_i} \vartheta_{i,k} \Delta \bar{y}_{t-k} + \varepsilon_{i,t} \quad (12)$$

Es decir, a la ecuación de Dickey-Fuller se le aumenta variables adicionales como la media transversal  $\bar{y}_t$  y los retardos de la primera diferencia de la media transversal encargados de capturar la posible relación entre las unidades de panel, una vez capturados los residuos pasan a ser independientes entre sí. En este contexto Pesaran (2007) calcula el estadístico de prueba “Dickey-Fuller Aumentado con medias transversales” (*CADF*) es decir el t-ratio estandarizado de  $\delta_i$ . Se contrasta hipótesis de raíz unitaria  $H_0: \delta = 0$  frente a la alternativa donde las unidades del panel son  $I(0)$  es decir, estacionarias.

Cuando existe más de un factor común, el estadístico de prueba que se calcula con el promedio de los *CADF* como se denota a continuación.

$$CIPS = \frac{\sum_{i=1}^N CADF}{N} \quad (13)$$

**Tabla 3.** Contraste de Pesaran y Taylor & Sarno sobre raíces unitarias para los países de ALADI

Países ALADI			
	Retardos	Estadístico	P-valor
Pesaran (Zt-bar)	1	2.547	0.995
	2	2.641	0.996
	3	2.947	0.998
	Retardos	Estadístico	Valor crítico

Taylor y	1	46.796	19.032
Sarno	2	35.861	19.121
(MADF)	3	28.163	19.214

**Fuente:** (Penn World Table, 2021). Elaboración propia

La tabla 3 muestra los resultados del contraste de Pesaran tomando hasta 3 retardos en la ecuación Dickey-Fuller para las economías de ALADI no rechaza  $H_0: \delta=0$  para cada una de las unidades del panel, es decir, hay evidencia significativa de presencia de raíces unitarias. Tomando en cuenta un solo factor común no observable, y con 5% de significatividad, no se rechaza el estadístico de prueba para cada uno de los retardos debido a que el p-valor es mayor al 5%.

El contraste de Taylor & Sarno que captura la matriz de varianzas y covarianzas de los residuos de las ecuaciones del Dickey-Fuller a través del estadístico de prueba (MADF) demuestra que para las economías de ALADI tomando en cuenta hasta 3 retardos, se rechaza  $H_0: \delta=0$ , es decir que algunas de las unidades (no todas) contienen raíces unitarias, algunas son  $I(0)$  y otras son  $I(1)$ . Esto se observa a través del estadístico de prueba donde los resultados son más grandes que el valor crítico en todos los casos. En este contexto, asumiendo dependencia transversal, los contrastes de raíces unitarias demuestran que en las economías de la ALADI hay evidencia de raíz unitaria, es decir, de manera general el ingreso real per-cápita de las 12 economías no son estacionarias lo que indica que las series presentan tendencias estocásticas.

### **Cointegración con múltiples rupturas estructurales**

En esta sección se analizó la cointegración de datos de panel permitiendo la presencia de múltiples rupturas estructurales, así como la dependencia transversal entre las unidades, para ello se aplica el procedimiento estadístico propuesto por Banerjee & Carrión-i-Silvestre (2015) para verificar la Hipótesis nula  $H_0$  de no cointegración de los datos.

Dado  $Y_{i,t} = (y_{i,t}, x'_{i,t})'$  un vector de proceso estocástico no estacionario cuyos elementos



son  $I(1)$ , el proceso de generación de datos se define como:

$$y_{i,t} = D_{i,t} + x'_{i,t}\delta_{i,t} + \mu_{i,t} \quad (14)$$

$$\mu_{i,t} = F'_t\pi_i + e_{i,t} \quad (15)$$

$$(I - L)F_t = C(L)w_t \quad (16)$$

$$(1 - \rho_i L)e_{it} = H_i(L)\varepsilon_{it} \quad (17)$$

$$x_{i,t} = \kappa_i + x_{i,t-1} + G'_t\zeta_i + \Xi_i(L)v_{i,t} \quad (18)$$

$$G_t = \Gamma(L)\bar{\omega}_t \quad (19)$$

Según Banerjee & Carrión-i-Silvestre (2015) la función determinista  $D_{i,t}$  viene dada de la siguiente forma:

$$D_{i,t} = \mu_i + \beta_i t + \sum_{j=1}^{m_i} \theta_{i,j} DU_{i,j,t} + \sum_{j=1}^{m_i} \gamma_{i,j} DT_{i,j,t} \quad (20)$$

Donde  $DU_{i,j,t} = 1$ , es una variable *dummy* que recoge una característica o fenómeno que haya ocurrido a lo largo de la historia y  $DT_{i,j,t} = (t - T_{i,j}^b)$  para  $t > T_{i,j}^b$  y 0 en caso contrario, así mismo  $T_{i,j}^b = \lambda_{i,j}^b T$  expresa la fecha o tiempo de la  $j$  -ésima ruptura, donde  $j = 1, \dots, m_i$  e  $i = 1, \dots, N$ , denota las unidades,  $\lambda_{i,j}^b T \in \Lambda$ , siendo  $\Lambda$  un subconjunto cerrado  $(0,1)$ . El vector de cointegración en la ecuación (14) se precisa en función del tiempo, como se expresa a continuación:

$$\delta_{i,t} = \delta_{i,j} \text{ para } T_{i,j-1}^c < t \leq T_{i,j}^c \quad (21)$$

En consecuencia se tiene que  $T_{i,0}^c = 0$  y  $T_{i,n_i+1}^c = T$ , donde  $T_{i,j}^c = \lambda_{i,j}^c T$  expresa el  $j$  -ésimo momento de ruptura  $j = 1, \dots, n_i$  para la  $i$  -ésima unidad  $i = 1, \dots, N$ ,  $\lambda_{i,j}^c \in \Lambda$ .

El componente  $F'_t$  en la ecuación (15) es un vector  $(r \times 1)$  que abarca los factores comunes no observables en el modelo,  $\pi_i$  es el vector de cargas que dependen de cada individuo, por lo tanto,  $\pi_i$  recoge información acerca de cómo el componente común  $F'_t$  afecta a cada una de las unidades. Banerjee & Carrión-i-Silvestre (2015), consideran que los regresores estocásticos son independientes de la parte transversal imponiendo  $\zeta_i = 0$  en la ecuación

(18), a sí mismo se repara que los regresores estocásticos son dependientes de la parte transversal cuya dependencia se debe a un conjunto de factores comunes,  $G_t$  considera  $\zeta_i \neq 0$  en la ecuación (18). Se asume a su vez que los factores comunes que impactan a  $x_i$  son diferentes de los que impactan a  $y_i$ .

En la ecuación (16) dada la presencia del operador  $(I - L)$  junto a  $F_t$ , se admite que  $F_t$  no tiene que ser  $I(1)$ , según Banerjee & Carrión-i-Silvestre (2015), éstos pueden ser  $I(0)$ ,  $I(1)$  o una combinación de ambos, esta situación depende del rango de  $C(1)$ . Por ejemplo, si  $C(1) = 0$ ,  $F_t$  es estacionario, es decir  $I(0)$ , por su parte si  $C(1)$  es de rango completo,  $F_t$  es integrada de orden 1, es decir  $I(1)$ , por último cuando  $C(1) \neq 0$ , pero no de rango completo,  $F_t$  es en algunos casos  $I(1)$  y en otros casos  $I(0)$ . Para que exista cointegración entre  $Y_{i,t} = (y_{i,t}, x'_{i,t})'$  el componente  $F_t$  debe ser estacionario  $I(0)$ .

### Modelos de Datos de Panel

A continuación, se muestra la combinación de distintos modelos dadas ciertas restricciones en las ecuaciones (20) y (21) donde se obtiene el término determinista y el vector de cointegración en función del tiempo.

- Modelo 1: Sin tendencia lineal

$$\begin{aligned}\beta_i &= \gamma_{i,j} = 0, & \forall_{i,j} \\ \kappa_i &= 0, & \forall_{i,j} \\ \delta_{i,j} &= \delta_i, & \forall_j\end{aligned}$$

El primer modelo supone que no existe tendencia lineal en los datos, los parámetros  $\beta_i$  y  $\gamma_{i,j}$  son iguales a 0 en la ecuación (20) para cada una de las unidades,  $\kappa_i = 0$  en la ecuación (18) y el vector de cointegración estable  $\delta_{i,j} = \delta_i$  en la ecuación (21).

- Modelo 2: Tendencia estable

$$\begin{aligned}\beta_i &\neq 0, & \forall_i \\ \gamma_{i,j} &= 0, & \forall_i \\ \delta_{i,j} &= \delta_i, & \forall_j\end{aligned}$$

El modelo 2 supone tendencia estable, donde el parámetro  $\beta_i$  es distinto de 0 y el parámetro  $\gamma_{i,j}$  es igual a 0 para cada una de las unidades en la ecuación (20), el vector de cointegración

estable  $\delta_{i,j} = \delta_i$  en la ecuación (21).

- Modelo 3: Cambios de nivel y tendencia

$$\begin{aligned}\beta_i \neq \gamma_{i,j} \neq 0, & \quad \forall_{i,j} \\ \delta_{i,j} = \delta_i, & \quad \forall_j\end{aligned}$$

El modelo 3 especifica cambios de nivel y tendencia donde los parámetros  $\beta_i$  y  $\gamma_{i,j}$  son distintos de 0 en la ecuación (20), el vector de cointegración estable  $\delta_{i,j} = \delta_i$  en la ecuación (21).

- Modelo 4: Sin tendencia lineal

$$\begin{aligned}\beta_i = \gamma_{i,j} = 0, & \quad \forall_{i,j} \\ \kappa_i = 0, & \quad \forall_i\end{aligned}$$

El cuarto modelo supone que no existe tendencia lineal en los datos, los parámetros  $\beta_i$  y  $\gamma_{i,j}$  son iguales a 0 en la ecuación (20) para cada una de las unidades,  $\kappa_i$  es igual a 0 en la ecuación (18) sin embargo, existe la presencia de múltiples rupturas estructurales que alteran el nivel y al vector de cointegración del modelo.

- Modelo 5: Tendencia estable

$$\begin{aligned}\beta_i \neq 0, & \quad \forall_i \\ \gamma_{i,j} = 0, & \quad \forall_{i,j}\end{aligned}$$

El modelo 5 supone tendencia estable, donde el parámetro  $\beta_i$  es distinto de 0 y el parámetro  $\gamma_{i,j}$  es igual a 0 para cada una de las unidades en la ecuación (20), sin embargo, existe la presencia de múltiples rupturas estructurales que alteran el nivel y al vector de cointegración del modelo.

- Modelo 6: Cambios en el nivel y tendencia

El modelo 6 supone cambios en el nivel, tendencia y vector de cointegración, en este modelo no se imponen restricciones en los parámetros específicos de las ecuaciones (20) y (21).

Es importante aclarar que, para efectos de esta investigación, se excluyó los modelos 3 y 6 porque consideraban que las fechas de ruptura eran conocidas y que se podían estimar, sin

embargo, se deduce que dichas fechas de ruptura para el bloque de la ALADI son desconocidas y diferentes para cada individuo.

### Estadística de Prueba

El análisis de cointegración en panel exige evaluar el orden de integración del componente idiosincrático, éste puede ser  $I(0)$  o  $I(1)$ , y evalúa a su vez el número de tendencias estocásticas globales dadas por  $F'_t$ . Primero se toma el modelo de la ecuación (14) en primeras diferencias como se escribe a continuación:

$$\Delta y_{i,t} = \Delta D_{i,t} + \Delta X'_{i,t} \delta_i + \Delta F'_t \pi_i + \Delta e_{i,t} \quad (22)$$

La estimación de los factores comunes inobservables para el modelo se obtiene a través de componentes principales como la propuesta de Bai & Ng (2004) donde se analiza los datos de panel de la no estacionariedad en componentes idiosincráticos y comunes (PANIC). En este contexto, las estimaciones residuales se definen como:

$$\tilde{z}_{i,t} = y_{i,t}^* - \tilde{f}'_t \tilde{\pi}_i \quad (23)$$

Según Banerjee & Carrión-i-Silvestre (2015), a través de la suma de  $\tilde{z}_{i,t}$  se pueden obtener los términos de perturbación idiosincrática, es decir:

$$\tilde{e}_{i,t}^* = \sum_{j=2}^t \tilde{z}_{i,t} \quad (24)$$

Dado los valores de la ecuación (24) se prueba el contraste de raíces unitarias con el estadístico de Dickey-Fuller aumentado:

$$\Delta \tilde{e}_{i,t}^* = \alpha_{i,0} \tilde{e}_{i,t-1}^* + \sum_{j=1}^{k_i} \alpha_{i,j} \Delta \tilde{e}_{i,t-j}^* + \varepsilon_{i,t} \quad (25)$$

El parámetro  $\alpha_{i,0}$  es el que se utiliza para el contraste de raíces unitarias, es decir,  $H_0: \alpha_{i,0} = 0$ . Cuando se tiene un solo factor común inobservable, se emplea la ecuación (25) para ver el orden de integración.

### Contraste de Pesaran

Dado el modelo de datos de panel:

$$y_{i,t} = \beta'_i x_{i,t} + \mu_{i,t} \quad (26)$$

Se tiene que  $i = 1, \dots, N$  es la dimensión transversal y  $t = 1, \dots, T$  es la dimensión temporal,

$X_{it}$  es un vector ( $k \times 1$ ) de regresores observados variables en el tiempo, específicos y comunes. Para cada unidad del panel,  $i$ ,  $\mu_{it} \sim iid(0, \sigma_{i\mu}^2)$  las variables son independientes e idénticamente distribuidas, aunque puede existir entre ellas correlación de manera transversal. Por lo tanto, el estadístico de prueba propuesto por (Pesaran, 2015) es el siguiente:

$$CD_{NT} = \sqrt{\frac{2}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \frac{1}{\sqrt{T}} \sum_{t=1}^T \xi_{i,t} \xi_{j,t} \quad (27)$$

El término  $\frac{1}{\sqrt{T}} \sum_{t=1}^T \xi_{i,t} \xi_{j,t}$  se define como  $\hat{\rho}_{i,j}$  que son los coeficientes de correlación por pares de las unidades del panel, donde  $\xi_{i,t}$  son los residuos escalados definidos como  $\xi_{i,t} = \frac{e_{i,t}}{(\frac{1}{T} e_i' e_i)^{1/2}}$  a su vez  $e_{i,t}$  son los residuos de mínimos cuadrados ordinarios de las regresiones específicas de cada individuo.

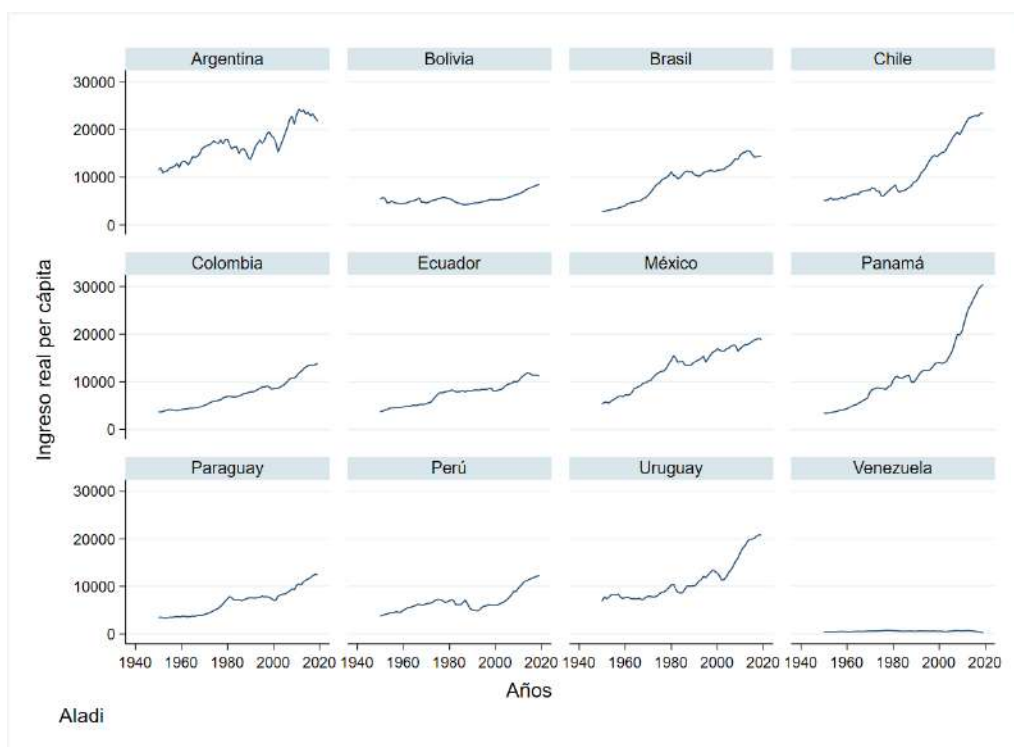
## Análisis de Cointegración

En esta sección se analizó la cointegración entre el ingreso real per-cápita relativo de las economías de la ALADI, frente al ingreso total de la región ALADI. En una primera instancia, se estimó los modelos 2 y 5 que suponen una tendencia estable tomando en cuenta los fundamentos de Carlino & Mills (1993), esta situación también se aprecia en la figura 1 donde los datos toman forma de tendencia estable. Adicional a eso se estima los modelos 1 y 4 suponiendo que no hay tendencia lineal tomando en cuenta los fundamentos de Bernard & Durlauf (1995). Este contexto lleva a excluir los modelos 3 y 6 porque éstos examinan fechas de rupturas que son conocidas de cada individuo y en este trabajo se tomó en cuenta rupturas estructurales desconocidas y heterogéneas.

También se considera 3 escenarios para el caso de las rupturas estructurales:

- *Escenario 1*: No se estiman rupturas estructurales
- *Escenario 2*: Se estima con una ruptura estructural
- *Escenario 3*: Se estima con dos rupturas estructurales

Dado los escenarios de las rupturas, éstos influyen tanto a los parámetros de la componente determinista, así como al vector de cointegración, es decir  $T_{i,j}^b = T_{i,j}^c, \forall i,j$ . En vista que el número de individuos que conforman el panel en este trabajo de investigación es pequeño, el número máximo de factores comunes que se permiten  $r_{max} = 3$ . Se utiliza el criterio de información bayesiano (BIC) para estimar el número de factores comunes ( $\hat{r}$ ) en el modelo.



**Figura 3.** Ingreso real per-cápita a precios constantes del 2017 para los países de ALADI 1950-2019

**Fuente:** (Penn World Table, 2021). Elaboración propia

**Tabla 4.** Contraste de Pesaran (WCD) y estadísticos de prueba sobre cointegración de las unidades del panel

Test de Pesaran WCD										
<i>k</i>	Tendencia estable					Sin tendencia lineal				
	Sin ruptura estructural	Una ruptura Estructural		Dos rupturas Estructurales		Sin ruptura estructural	Una ruptura Estructural		Dos rupturas Estructurales	
		Modelo 2	Modelo 5	Modelo 2	Modelo 5		Modelo 1	Modelo 4	Modelo 1	Modelo 4
0	-3,670	-2,822	-2,631	-1,866	-2,935	-3,591	-1,694	-3,473	-2,650	-3,037
1	-3,557	-3,045	-2,595	-2,020	-2,767	-3,683	-0,964	-2,987	-2,443	-2,720
2	-3,671	-3,011	-2,599	-1,914	-2,604	-3,697	-0,936	-3,076	-2,221	-2,489
3	-3,799	-2,949	-2,429	-1,842	-2,426	-3,498	-0,534	-2,765	-1,952	-2,228
4	-3,821	-2,829	-2,316	-1,734	-2,377	-3,293	-0,382	-2,699	-1,686	-2,001
5	-3,812	-2,757	-2,103	-1,639	-2,134	-3,264	0,059	-2,489	-1,561	-1,975
6	-3,825	-2,865	-2,038	-1,717	-1,993	-3,199	0,237	-2,467	-1,723	-2,064
7	-3,932	-3,043	-2,182	-1,952	-2,139	-3,178	0,131	-2,312	-1,547	-2,109
8	-3,864	-2,951	-2,096	-1,764	-2,137	-3,112	0,217	-2,368	-1,507	-2,296
9	-3,951	-2,900	-2,199	-1,524	-2,072	-3,129	-0,354	-2,366	-1,539	-2,277
10	-3,895	-2,866	-2,133	-1,419	-1,921	-3,115	-0,150	-2,361	-1,429	-2,210
11	-3,681	-2,940	-2,019	-1,495	-2,003	-2,843	-0,029	-2,193	-1,382	-2,333

Análisis de Cointegración										
% de rechazos*	16,67%	25,00%	16,67%	16,67%	33,33%	0,00%	0,00%	0,08%	0,00%	0,00%
Test Estadístico	-0,5785	0,9288	0,1351	0,8139	-0,7973	-1,4788	<b>1,6897</b>	-0,847	-0,0278	-0,8125
$\hat{r}$	3	3	1	3	1	3	1	3	3	3
$\hat{r}$ paramétrico	3	3	1	3	1	3	1	3	3	3
$\hat{r}$ no paramétrico	3	3	1	3	1	3	1	3	3	3

\* Criterio de rechazo al nivel de significancia del 5% para pruebas individuales y Valor crítico ( $\pm 1.645$ )

**Fuente:** (Penn World Table, 2021). Elaboración propia

**Tabla 5.** Estimaciones de rupturas estructurales heterogéneas para cada uno de los países

Países	Tendencia Estable						Sin tendencia lineal					
	Una ruptura estructural		Dos rupturas estructurales				Una ruptura estructural		Dos rupturas estructurales			
	Modelo 2	Modelo 5	Modelo 2	Modelo 5	Modelo 2	Modelo 5	Modelo 1	Modelo 4	Modelo 1	Modelo 4	Modelo 1	Modelo 4
Argentina	2001	1982	1988	2001	1982	2001	2001	1984	1984	2001	1984	2001
Bolivia	1988	1967	1982	2007	1967	1979	1967	1967	1967	1979	1967	1979
Brasil	1982	1989	1970	1982	1980	1991	1960	1980	1960	1980	1980	1991
Chile	1981	1989	1981	2008	1974	1988	1974	1974	1974	1988	1974	1988
Colombia	1998	1974	1981	1998	1964	1998	1998	1998	1982	1998	1963	1998
Ecuador	1998	1998	1982	1998	1972	1998	1998	1972	1972	1998	1972	1998
México	2008	1972	1982	2008	1985	2008	1994	1994	1963	1994	1980	1994
Panamá	1987	1985	1969	1987	1969	1987	1969	1969	1969	1987	1969	1987
Paraguay	1998	2001	1982	1998	1985	2001	2001	2001	1976	2001	1987	2001
Perú	1982	1988	1982	2005	1977	1988	1988	1988	1977	1988	1977	1988
Uruguay	1981	1974	1981	2001	1974	2008	2001	1974	1974	2001	1974	2008
Venezuela	2003	1960	1988	2003	1960	2003	1982	1960	1982	2003	1960	2003

**Fuente:** (Penn World Table, 2021). Elaboración propia



Debido a que la distribución límite de las estadísticas de datos de panel presenta la condición que las estadísticas individuales sean independientes en sección transversal, se calcula la prueba WCD de (Pesaran, 2015) cuya ( $H_0$ ) Hipótesis nula supone dependencia transversal débil (independencia de los individuos). La tabla 4 muestra el estadístico de prueba WCD calculado para diferentes vectores autorregresivos  $k$  para los términos de perturbación idiosincrática, con un valor crítico de -1.645 de cola inferior se rechaza ( $H_0$ ) hipótesis nula de dependencia transversal débil o independencia de los individuos para las estimaciones que no toman en cuenta rupturas estructurales, y para los modelos 2 y 5 implicando tendencia estable en la función determinista  $D_{i,t}$ . Es decir, aun así, para el modelo 2 tomando 3 factores comunes inobservables, sigue prevaleciendo dependencia transversal entre las unidades del panel, lo mismo ocurre para el modelo 5 tomando 1 factor común inobservable. A su vez, se rechaza ( $H_0$ ) hipótesis nula de dependencia transversal débil o independencia de los individuos para las estimaciones del modelo 4 considerando una ruptura estructural y los modelos 1 y 4 considerando hasta dos rupturas estructurales. Se concluye que para estos modelos, aun así, capturando 3 factores comunes inobservables, sigue habiendo dependencia transversal. Las estimaciones de la prueba WCD para el modelo 1 con una ruptura estructural capturando un factor común inobservable no rechaza ( $H_0$ ) hipótesis nula deduciendo de esta manera que entre las unidades del panel hay dependencia transversal débil o independencia de los individuos. Por lo tanto, para los casos anteriores a excepción del modelo 1 con una ruptura estructural no se podrá inferir sobre el análisis de cointegración. Suponiendo que los factores comunes hayan capturado la dependencia transversal de los individuos, los resultados del estadístico de prueba de Dickey-Fuller tomando el valor crítico cola izquierda de la distribución normal ( $\pm 1,645$ ) no rechazan ( $H_0$ ) hipótesis nula de no cointegración para los modelos específicos, es decir que no hay evidencia de convergencia estocástica.

Sin embargo, para el modelo 1 tomando en cuenta una ruptura estructural cuando en la función determinista no hay tendencia lineal, un solo factor común captura la dependencia transversal haciendo posible una potencial relación a largo plazo que se verifica con el estadístico de prueba Dickey-Fuller donde  $1,6897 > 1,645$  por lo tanto, se rechaza la

hipótesis nula de no cointegración, aceptando la existencia de cointegración deduciendo el hallazgo de convergencia estocástica para la unidades del panel utilizando este modelo en específico. Los puntos de ruptura evaluados por el modelo 1 dados en la Tabla 5, responden a tiempos en los que cada uno de los países han sufrido eventos que han influido de manera negativa en las actividades económicas de la región. Por ejemplo, en la República de Argentina en el año 2001 estalló una crisis financiera que condujo rápidamente a una crisis económica, política y social que venía arrastrando de años anteriores con situaciones como el alto desempleo, inflación, deuda externa y déficit fiscal (Macías, 2002). El crecimiento económico del país se vio influenciada por una decisión política y económica que consistía en limitar la extracción de los ahorros de las personas para evitar salida de capitales, que tuvo el nombre de “corralito”, lo que desencadenó inmediatamente la renuncia del presidente dejando inestabilidad económica y financiera en todo el país. En el mismo año, la República Oriental de Uruguay se aquejaba también de la crisis financiera contagiado por su vecino Argentina, y la crisis que desencadenó la epidemia de la gripe aftosa generando el cierre de la carne uruguaya en los mercados internacionales (Rosenblatt, 2006). A su vez, la crisis de la República del Paraguay en 2001 también se vio afectada por la crisis desencadenada en Argentina, con la devaluación del guaraní frente al dólar, el cierre de entidades bancarias extranjeras, entre otras. Según (Molinier, 2002), otra de las circunstancias que afectaron en el crecimiento económico del país fueron las altas tasa de empleo y subempleo de los guaraníes.

La república del Ecuador, por su parte presenta un punto de ruptura estructural en 1998 que coincide con los inicios de la crisis inflacionaria y financiera que estalló en el año 2000 con la implementación de la dolarización en la economía desapareciendo con ello la política monetaria. Los sucesos que desencadenaron a la posterior crisis se evidenciaron con la depreciación del sucre frente al dólar y la fuga de capitales hacia el exterior, dejando como consecuencia falta de liquidez en el sistema financiero. Esta situación provocó el cierre de bancos dando paso a lo que se conoce como feriado bancario en 1999 para luego dolarizar la economía en el 2000 (García, 2019). El mismo punto de ruptura lo presenta la República de Colombia, país que en 1998 enfrentaba una crisis aguda más severa de su historia con la desaceleración del crecimiento económico en términos del PIB por varios factores, entre

ellos el aumento de la tasa de desempleo, crisis bancaria y la caída del sistema cambiario. En los años siguientes se presentó la salida de capitales internacionales iniciando de esta manera la contracción del producto interno bruto y el aumento de los indicadores impagos del país (Torres, 2011).

De 1982 a 1986, la República Bolivariana de Venezuela se enfrentó a la caída de los precios internacionales del petróleo, al ser un país altamente dependiente de las exportaciones del oro negro enfrentó una crisis que desencadenó en dificultades económicas. El país venía arrastrando de años anteriores procesos de inflación y estancamiento económico.

A finales del año de 1994, en la República Federal de México estalló la crisis económica y financiera por hechos insostenibles que había heredado de años anteriores cuando los precios internacionales del petróleo bajaron desencadenando fuga de capitales de los inversores a pesar de la competitividad de las tasas de interés. En 1994 la paridad cambiaria peso-dólar se ubicaba en el límite de las bandas de flotación, provocando desconfianza de los inversores porque el Banco central perdía reservas internacionales comenzando a su vez la especulación (Banda & Chacón, 2005).

Otro de las economías que presenta ruptura estructural es la República de Panamá, país que sufrió en 1968 un golpe de Estado militar por la crisis del sistema político que para ese entonces se encontraba desacreditada y sin prestigio, hecho que tuvo influencia en el crecimiento económico del país en 1969 (Ayala, 1998). Por otro lado, un poco más al sur y años después, la República de Chile sufría también un golpe de Estado militar en contra del presidente de turno Salvador Allende y la posterior dictadura de Augusto Pinochet entre 1973 – 1990 (Waldman, 2014).

## **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

En un principio, trabajar con datos macroeconómicos supone la posibilidad de una relación entre las unidades que conforman el panel, es decir, los individuos son dependientes entre sí. Sin embargo, no atender a la dependencia supone un sesgo en los resultados de las estimaciones a los diferentes contrastes. Primero se debe verificar si las series son

independientes o dependientes en la sección transversal, para ello se utilizan los contrastes sobre dependencia transversal basados en los fundamentos de Pesaran (2004) y Ng (2006). El contraste de Pesaran (2004) utiliza las estimaciones de la correlación de Pearson por pares de países de los residuos de la ecuación de Dickey-Fuller, donde se considera que bajo la hipótesis nula las economías son independientes. Los resultados de este contraste para las economías de ALADI muestran el rechazo de la hipótesis nula, asumiendo de esta manera que las economías son dependientes en sección transversal.

El mismo resultado se obtiene con el contraste de Ng (2006) donde a partir de spacing se divide los países de  $n$  pares dada la fórmula  $n=N(N-1)/2$ , para 12 países, se crea 66 pares de correlaciones, dando lugar a 23 correlaciones pequeñas y 43 correlaciones grandes, el estadístico de prueba  $svr$  para las correlaciones grandes rechaza hipótesis nula de no correlación, por lo que se infiere que las 12 economías están altamente relacionadas en sección transversal.

Una vez comprobado que las series presentan dependencia transversal, los estadísticos de prueba de primera generación no se podrán estimar porque éstos suponen independencia entre individuos, por lo que los próximos estadísticos de prueba se basaron en contrastes de segunda generación asumiendo la dependencia entre las unidades. Siguiendo con los fundamentos de Bernard & Durlauf (1995) se debe encontrar la presencia de tendencias estocásticas en el panel a través de contrastes de raíz unitaria. En este trabajo se realizó las estimaciones de Taylor & Sarno (1998) y Pesaran (2007). Los resultados de Taylor & Sarno (1998) utilizan la prueba estadística Dickey-Fuller ampliado multivariante (MADF) capturando la matriz de varianzas y covarianzas de los residuos, demostrando que, para las 12 economías de ALADI, se rechaza  $H_0: \delta=0$ , es decir que algunas unidades del panel contienen raíces unitarias (no todas).

En consideración con las afirmaciones anteriores, se calcula el contraste de Banerjee y Carrión-i-Silvestre (2015) permitiendo presencia de dependencia transversal con factores comunes y múltiples rupturas estructurales. En este marco, se consideran cuatro modelos, 2 de ellos con tendencia lineal según lo propuesto por Carlino & Mills (1993) y los otros dos sin tendencia lineal según las bases de Bernard & Durlauf (1995). Se presentaron 3 escenarios, uno sin ruptura estructural, el segundo con una ruptura estructural y el tercero

con dos rupturas estructurales. Debido a que la distribución límite de las estadísticas de panel presenta la condición que las estadísticas individuales deben ser independientes en sección transversal para realizar el análisis de Cointegración, se calcula el contraste WCD de Pesaran (2015). Los resultados de este contraste indican que para las estimaciones del modelo 1 con una ruptura estructural y sin tendencia lineal, es posible inferir sobre el análisis de cointegración debido a que 1 factor común capta la dependencia transversal, siendo ahora independientes entre sí. La cointegración es válida para este modelo concluyendo que existe convergencia estocástica solo para este modelo. Sin embargo, para los demás modelos presentados (en su mayoría) no existe evidencia a favor de convergencia estocástica dado el bloque de integración.

## **CONCLUSIONES**

El marco de integración económica y regional dado por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es la más grande organización regional de integración latinoamericana conformada por trece economías: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Uno de los principios fundamentales del bloque es promover un mercado común que proporcione ventajas económicas a los países miembros convergiendo de manera gradual tomando en cuenta el nivel de crecimiento o desarrollo de cada integrante (ALADI, 2021). Sin embargo, dadas las disparidades de los países ya sea en expansión de territorio, como en materia económica, las economías no logran converger en términos de renta per-cápita dado el bloque regional. Se concluye que los países más pobres como Bolivia, Ecuador y Paraguay no alcanzan la misma senda de crecimiento económico que los países más ricos de la región como Chile, Argentina o Brasil.

Según Clemata & Barrere (2008) dentro del bloque se observa que las asimetrías o las desigualdades de los países es muy grande, situación que lleva a una desventaja ya que no se logra aprovechar todas las bondades de la integración. Hay países como Venezuela, que es grande en territorio, pero su situación económica, política y financiera está muy por debajo de los demás países. Esta problemática es una de las tantas características que no

dejan que se aprovechen de una manera equitativa la distribución del ingreso. Sobre esta situación (Durán & Masi, 2007) proponen que haya acuerdos de solidaridad y cooperación en base a políticas que ayuden a disminuir las diferentes disparidades o asimetrías dentro del bloque.

Al observar los resultados, se identifica que hay patrones que implican que el comportamiento de un país es contagiado por sus vecinos. Por ejemplo, cuando se presenta una fecha de estimación de quiebre para la República de Argentina en 2001 generada por la crisis financiera, inmediatamente la República Oriental de Uruguay se aquejaba de la crisis financiera que fue desencadenada por otro país, paralelamente la República de Paraguay se vio afectada por la devaluación del guaraní frente al dólar y el cierre de entidades bancarias. Son algunas de las situaciones que afectan directamente en el crecimiento económico de los países.

Lo mismo sucedió con la República del Ecuador, país que presenta un cambio estructural en 1998, año que coincide con los inicios de la crisis inflacionaria y financiera que dos años después, en 2000 estalló por completo con el cierre de entidades bancarias y el cambio de moneda nacional dando paso a una economía dolarizada. Por el mismo año, la República de Colombia, atravesaba la crisis financiera más aguda de toda su historia, provocando estancamiento económico.

En conclusión, las diferencias y asimetrías de los países miembros, adicional a las situaciones estructurales presentadas en la historia del bloque regional, indican que las economías no convergen en términos de renta per-cápita, por lo que el crecimiento económico generalizado es aún una esperanza en América Latina.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- ALADI. (2021). Asociación Latiniamericana de Intergración . Obtenido de <https://www.aladi.org/sitioaladi>
- Ayala, R. (1998). Antecedentes históricos del Golpe de Estado de 1968 en Panamá. Anuario de Estudios Centroamericanos, 163 - 189. Obtenido de [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)
- Bai, J., & Ng, S. (2004). A Panic Attack on Unit Roots and Cointegration. *Econometrica*,

1127 - 1177. doi:10.1111/j.1468-0262.2004.00528.x

- Bailey, N., Holly, S., & Pesaran, H. M. (2015). A Two-Stage Approach to Spatio-Temporal Analysis with Strong and Weak Cross-Sectional Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 31, 249-280. Obtenido de <https://doi.org/10.1002/jae.2468>
- Banda, H., & Chacón, S. (2005). La crisis financiera Mexicana de 1994: Una visión Política-Económica. *Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*, 445 - 465. Obtenido de [www.redalyc.org](http://www.redalyc.org)
- Banerjee, A., & Carrión-i-Silvestre, J. L. (2015). Cointegration in Panel Data with Structural Breaks and Cross-Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 30, 1 - 23. Obtenido de <https://doi.org/10.1002/jae.2348>
- Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (1991). Convergence across States and Regions. *JSTOR*, 107-182. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/2534639>
- Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (1992). Convergence. *Harvard Library*, 223-251. doi:10.1086/261816
- Bernard, A. B., & Durlauf, S. N. (1995). Convergence in International Output. *Journal of Applied Econometrics*, 10, 97-108. Recuperado el 2021, de <https://www.jstor.org/stable/2284967>
- Carlino, G. A., & Mills, L. O. (1993). ¿Are U.S regional incomes converging? A time series analysis. *Journal of Monetary Economics*, 32(2), 335-346. Recuperado el 2021
- Clemata, F., & Barrere, G. (2008). Asimetrías y convergencia en el marco de la ALADI. *Cuaderno de Economía*, 133 - 154.
- Durán, J., & Masi, F. (2007). Diagnóstico de las Asimetrías en los procesos de integración de América del Sur. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/>
- Feenstra, R., Inklaar, R., & Timmer, M. (2021). Penn World Table. Obtenido de <https://www.rug.nl/ggdc/>
- García, N. (2019). La crisis financiera del Ecuador, 1998 - 2000. *Economía y Negocios - Revista Científica*, 5 - 13. Obtenido de <https://revistas.ute.edu.ec/>
- Islam, N. (1995). Growth Empirics: A Panel Data Approach. *The Quarterly Journal of Economics*, 1127-1170. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/2586993>

- Macías, H. (2002). La crisis argentina: Origen, Evolución y lecciones. *Semestre Económico* - Universidad de la Rioja, 1-17.
- Mankiw, N. G., Romer, D., & Weil, D. N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economics Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 407-437. Obtenido de <https://eml.berkeley.edu/>
- Molinier, L. (2002). La crisis se profundiza. *Análisis Económico*, 25 - 33.
- Ng, S. (2006). Testing Cross-Section Correlation in Panel Data using Spacings. *Journal of Business & Economics Statistics*, 24(1), 12-23. doi:10.1198/073500105000000171
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross-sectional dependence in panels. *Springer*, 13-48. Recuperado el 2021, de <https://doi.org/10.1007/s00181-020-01875-7>
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 265-312. Recuperado el 2021, de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/jae.951>
- Pesaran, M. H. (2015). Testing Weak Cross-Sectional Dependence in Large Panels. *Economics Reviews*, 1089 - 1117. doi:abs/10.1080/07474938.2014.956623
- Rosenblatt, F. (2006). El dispar desenlace de la crisis económica en Argentina y Uruguay (2001-2002): Una explicación desde la teoría de las perspectivas. *Revista de Ciencia Política* , 97 - 119.
- Taylor, M., & Sarno, L. (1998). The behavior of Real Exchange Rates during the Post Bretton Woods period. *Journal of International Economics*, 46, 281 - 312.
- Torres, A. (2011). La crisis colombiana de finales del siglo XX: ¿Un choque real o financiero? *Perfil de Coyuntura Económica*, 79 - 96. Obtenido de [www.scielo.org.co](http://www.scielo.org.co)
- Waldman, G. (2014). A cuarenta años del golpe de militar en Chile. Reflexiones en torno a conmemoraciones y memorias. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 243 - 266.



# ¿QUIÉNES SON LOS NINIS? UNA CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DESDE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN ECUADOR

Who are the NEETs? A socioeconomic characterization from a  
gender approach in Ecuador

Samanta Pacheco Morales<sup>1</sup>, Milesha Centeno Lavayen<sup>2</sup>

## RESUMEN

Los jóvenes entre 15 y 24 años que no se encuentran adheridos al sistema educativo formal, ni al sistema laboral remunerado, son denominados NiNis. En los últimos años este segmento poblacional se ha constituido como un fenómeno persistente y creciente, especialmente en los países subdesarrollados. En este contexto, la presente investigación tiene como objetivo analizar las características socioeconómicas de los NiNis en Ecuador en el periodo 2008-2017; para ello, se parte desde un panorama a nivel regional, para posteriormente analizar las causas que inciden en la conformación de este fenómeno a nivel nacional, utilizando como sustento teórico el enfoque de la economía de género. La metodología es de tipo cualitativa y cuantitativa. Los resultados indican que la población NiNi está integrada mayoritariamente por mujeres tanto a nivel regional como nacional, y que las causas responden, en términos generales, a una asimétrica distribución de las actividades de cuidado al interior de los hogares.

**Palabras clave:** Desempleo Juvenil, Roles de Género, Trabajo de Cuidado, Exclusión Social.

**Códigos JEL:** E24, E26, J13, J17, J21

---

<sup>1</sup> Economista, Investigadora independiente, samantapachecomorales@gmail.com

<sup>2</sup> Economista, Investigadora independiente, mileshacenteno96@gmail.com

## **ABSTRACT**

People aged between 15 to 24 years old who are not enrolled in formal education and employed under a paid work system neither, are known as NEET (Not in Education, Employment, or Training). In recent years, this population segment has become a persistent and growing phenomenon especially in developing countries. In this context, this research has the objective of analyzing the socioeconomics characteristics of NEET population in Ecuador during the period 2008 to 2017. First, the analysis starts from an outlook at regional level and later, it focuses in the causes that have an impact on the configuration of this phenomenon at national level. It is based on the Gender Economics theoretical approach. The methodology used in this investigation is qualitative and quantitative. The results show that NEET population is mainly composed of women both at regional and national level and the causes of it may result from an asymmetric distribution of care work inside homes.

**Keywords:** Young unemployment, Gender roles, Care work, Social exclusion

**Fecha de recepción:** Septiembre 4, 2020.

**Fecha de aceptación:** Noviembre 18, 2020.

## INTRODUCCIÓN

En la literatura académica se ha identificado un grupo poblacional que se ha denominado “Ninis”, haciendo referencia a un fenómeno que ha emergido en los últimos años con mayor preponderancia en las naciones subdesarrolladas, y que incluye a los jóvenes entre 15 y 24 años que no se encuentran dentro del sistema laboral remunerado, ni el sistema educativo tradicional. En este sentido, el presente trabajo de investigación tiene como objetivo presentar una caracterización del fenómeno en el contexto ecuatoriano, transversalizando el enfoque de género en cada característica que evidencia la situación desventajosa en los dos sistemas antes señalados a los que se enfrentan las mujeres y sugiriendo cómo el término NiNi deja de lado un importante aspecto en su análisis, el del trabajo de cuidados (no remunerado) que realizan las mujeres al interior de los hogares. Para cumplir con este objetivo se ha obtenido información oficial de instituciones como la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), y de estimaciones propias con base en la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU).

La evidencia sugiere que se manifiesta una clara división en las actividades realizadas por hombres y mujeres, los primeros manteniendo una mayor presencia en las actividades remuneradas, mientras que las segundas se desenvuelven en el ámbito de las actividades no remuneradas.

### Los NiNis

La categoría NiNi surge por primera vez a finales de los años noventa en Inglaterra, con la terminología NEET por sus siglas en inglés (Not in Employment, Education or Training), lo que en su traducción se comprende cómo ni trabaja, estudia o recibe formación (Williamson, 1997).

Los NiNis comprenden al conjunto de jóvenes que “ni estudian ni trabajan”, es decir, aquellos individuos que no están matriculados en el sector educativo tradicional ya sea público o privado y que además no cuentan con un trabajo remunerado que se desarrolle en el mercado laboral o “esfera productiva”. A partir de esta definición se puede advertir

que en la definición NiNi se ha excluido dentro del concepto el aporte del trabajo de cuidados, al no tener la contraparte monetaria representada por el salario, actividades de cuidado que recaen mayoritariamente sobre los hombros de las mujeres.

En cuanto a la edad para ser incluido en la categoría NiNi, esta varía de país a país. Según Cabezas (2015), en Chile comprende a los jóvenes entre el rango de 15 a 30 años de edad, en España de 18 a 24 años, en Perú y México de 15 a 29 años, en Centroamérica y el Caribe de 16 a 29 años, en Colombia y Ecuador de 15 a 24 años de edad, mientras que Japón y Corea del Sur el grupo nini incluye a los jóvenes entre 15 y 34 años. Estas diferencias se explican con base en la estructura educativa de cada nación, ya que para algunos países la educación comprende menos años que para otros.

Pero el concepto NiNi no es utilizado únicamente como una categoría de agrupamiento poblacional, sino que ha tomado relevancia como un indicador estadístico que ha permitido monitorear la situación de los jóvenes en cuanto al acceso a la educación y al empleo, y para la elaboración de la política pública.

Si bien dentro de la conceptualización NiNi se incluye a los jóvenes que no trabajan, no se debe confundir este fenómeno con el del desempleo juvenil; siguiendo la definición del INEC, la tasa de desempleo es una medida para quienes no estuvieron empleados, pero que están disponibles para trabajar y realizaron gestiones para cambiar ese estatus (INEC, 2019). En contraste, la definición NiNi incluye a los jóvenes que no han realizado gestión alguna para conseguir empleo, mostrando un panorama más amplio sobre la situación de inactividad de la población joven.

### **Factores que inciden en la conformación de la generación NiNi**

De la misma manera que en otro fenómeno económico o social, existen diferentes factores que conllevan a la presencia del mismo. Los NiNis no están alejados de esta lógica, ya que se advierten diversas causas por las cuales los jóvenes puedan integrar esta categoría, mismas que pueden deberse a factores de índole personal o por una situación de precariedad económica. Ochoa (2018) identifica que entre los principales factores se encuentran los siguientes:

- **Falta de oferta educativa:** La educación es un derecho que poseen todos individuos, en especial los niños, las niñas y los jóvenes hasta un rango de edad en específico, por lo consiguiente, el Estado tiene la responsabilidad de garantizar su óptimo cumplimiento. De tal modo, que la inversión pública es esencial para lograr el acceso universal a la educación mediante la construcción de centros educativos, contratación de personal cualificado y demás aspectos que son necesarios para que exista condiciones adecuadas para satisfacer la demanda educativa.
- **Falta de empleo remunerado:** De igual manera sucede en el mercado laboral, la pronunciada falta de empleo se erige como característica de los países subdesarrollados. En este contexto macroeconómico, los jóvenes NiNis responderán al escenario que se presente en la economía, ya que, al no existir una oferta laboral acorde, no podrán incorporarse a un mercado laboral cada día más competitivo, que priorizan la experiencia y logros académicos como carta de presentación.
- **Resignación:** En el caso de los NiNis, el no hallar un trabajo, el no contar con los recursos económicos suficientes que le permitan estudiar o no tener la motivación de hacerlo, puede conllevar a un estado de conformismo. Este estado del pensamiento del individuo generalmente es alcanzado luego de dedicar tiempo y esfuerzo en alguna actividad (sea cual sea) para la obtención de algún objetivo, fallando en reiteradas ocasiones, resultando finalmente en resignación.
- **Falta de interés:** Situación que implica una decisión propia y voluntaria de ausentarse del sistema educativo, y de aislarse temporalmente del mercado laboral.
- **Insuficiencia de recursos económicos:** Otro de los fenómenos que incide en la conformación del grupo NiNi es la falta de recursos económicos. Una familia tipo cuyos ingresos limitan la canasta de bienes y servicios disponible para su consumo “priorizará” el gasto, de modo que este se canalice a la adquisición de productos necesarios para garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo, dejando de lado el gasto en materia educativa. Así muchos jóvenes deben tomar la decisión de ausentarse del sistema educativo, en el mejor de los casos sólo de forma temporal).

Adicionalmente, a los factores identificados por Ochoa, se puede advertir otro factor que

se constituye como determinante importante de la condición NINI, en especial en el caso de las mujeres.

- **Asimétrica distribución de los trabajos de cuidado:** El tiempo es, en sí mismo, un recurso importante que puede distribuirse inequitativamente entre los individuos; tradicionalmente, las labores reproductivas del hogar (tareas del cuidado y mantenimiento del hogar) han quedado bajo la responsabilidad mayoritariamente de las mujeres siendo un aumento de la carga total de trabajo, naturalizándose como parte fundamental de los roles de género, lo que puede traducirse en brechas de acceso al mercado laboral y al sistema educativo tradicional.

### **Los roles de género como determinantes de la condición “NiNi”**

La división sexual de trabajo explora la repartición social de tareas o actividades según el sexo o género. Esta repartición cambia según las sociedades y el tiempo histórico, esta asignación de “tareas” no sería tan significativo si no estuviera constantemente relacionado a una valoración diferencial, la cual esta jerarquizada, y si esta no presentara fuertes y evidentes repercusiones en las condiciones de vida. Según Federici (2004) a finales del siglo XVII las mujeres habían perdido terreno incluso en actividades que habían sido constantemente suyas, como la partería y la destilación de la cerveza, sujetas a nuevas restricciones, evidenciándose una marcada exclusión de las mujeres dentro de los trabajos productivos lo cual devenía en una subordinación hacia sus parejas masculinas, por la falta de independencia laboral y económica que esta causaba.

Tradicionalmente a los hombres se les ha permitido ejecutar sus actividades fuera del hogar, teniendo una limitada, o inexistente, responsabilidad sobre los cuidados. Sin embargo, las mujeres están presentes en los dos espacios, trabajo de cuidados y trabajo remunerado, asumiendo una doble jornada de trabajos (Viveros, 2004).

## **MÉTODO**

El enfoque con el que se desarrolla el estudio del fenómeno NiNi sirve para argumentar los

paradigmas que ostentan las teorías de género. El presente trabajo de investigación se conduce a partir de un enfoque cuali-cuantitativo ya que demuestra de manera empírica cuáles son las características y los factores que inciden en que un joven pertenezca a este grupo poblacional mediante la exploración y el tratamiento de las variables numéricas obtenidas de las bases de datos oficiales nacionales e internacionales como son la Comisión Económica para América Latina y Caribe (CEPAL), Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Organización Internacional del trabajo (OIT). Adicionalmente, a partir de la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), que levanta el INEC de forma trimestral, se extrajo la información concerniente con este grupo etario a fin de evidenciar la existencia real de la problemática en cuanto a la presencia de población NiNi, así como de identificar las posibles causas que explican esta doble condición en los jóvenes. Cabe destacar que, aunque el periodo de análisis está comprendido entre el 2008 y el 2017, la información se presentó para los años 2008, 2011, 2014 y 2017, debido a la gran cantidad de información con la que se trabajó. Además, es importante aclarar que las bases de la ENEMDU utilizadas en esta investigación corresponden al mes de diciembre de cada año, y para el procesamiento de la misma se utilizó el programa STATA13.

La población de esta investigación es la cantidad total de jóvenes ecuatorianos comprendidos en el rango de edad entre 15 y 24 años, que no están adheridos ni en el sistema educativo tradicional, ni en el sistema laboral remunerado, y como muestra, los jóvenes con las mismas características de la población, pero, además, que hayan sido encuestados por la ENEMDU dentro del periodo de análisis. Dicho lo anterior, en la presente investigación se formula la siguiente hipótesis: “El segmento poblacional NiNi está constituido mayoritariamente por mujeres y esto responde a la desigual distribución de los trabajos reproductivos y de cuidado”, la misma que se verificó mediante el análisis descriptivo y cuantitativo.

## **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **Los NiNis en América Latina**

El avance de las condiciones socioeconómicas experimentadas en los últimos años en

América Latina, ha permitido que la región pueda mejorar su desempeño en el aspecto social a partir de la disponibilidad de recursos fiscales con la que contó la mayoría de países de la región y que han logrado mejorar el bienestar de millones de sus habitantes sobre todo en cuanto a reducción del desempleo y pobreza, y una ampliación de los programas de protección social (Novella, Repetto, Robino, & Rucci, 2018).

Paralelamente a los resultados alentadores que ha presentado la región en el ámbito económico y social, surge como centro de los debates económicos, sociales, políticos e incluso mediáticos, un grupo poblacional que por sus características particulares ha sido el centro de atención de estudios en la actualidad. Los jóvenes entre 15 y 24 años que no se encuentran integrados al sistema educativo y que tampoco tienen participación dentro del mercado laboral; como se señaló en líneas anteriores, esto jóvenes han sido denominados en la literatura como NiNis, y en el contexto de la región “uno de cada cinco jóvenes del continente es NiNi, representando más de 20 millones de personas entre 15 y 24 años de edad” (De Hoyos, Rogers, & Székely, 2016, pág. 1). Los NiNis se han configurado como un fenómeno persistente en la región, la falta de interés en el estudio de los mismos podría ocasionar una nula intervención estatal en cuanto a políticas para mitigar el problema ocasionando, en el largo plazo, un retroceso en los logros sociales obtenidos.

Con la finalidad de contextualizar y profundizar acerca del fenómeno en la región se presenta la figura 1, la misma que refleja la proporción de NiNis en América Latina<sup>3</sup>. En el año 2009, los NiNis de la región representaron en promedio el 19,9% de este grupo etario, cifra que se toma como punto de referencia para analizar el comportamiento de los países del continente. El Salvador, Honduras y Colombia son los países que muestran una mayor proporción de NiNis en términos porcentuales y en relación al total de su población, alcanzando valores de 28,9%, 26,5% y 25% respectivamente. En contraste con la situación de las tres naciones mencionadas con anterioridad, Bolivia, Venezuela y Perú se posicionan dentro de los tres países con menor cantidad de NiNis, alcanzando tasas porcentuales de

---

<sup>3</sup> Para este análisis no se considera países como Costa Rica, Cuba, Haití, Guatemala y Puerto Rico debido a que no existe disponibilidad de información requerida.



9,2%, 15% y 16,4%, respectivamente.

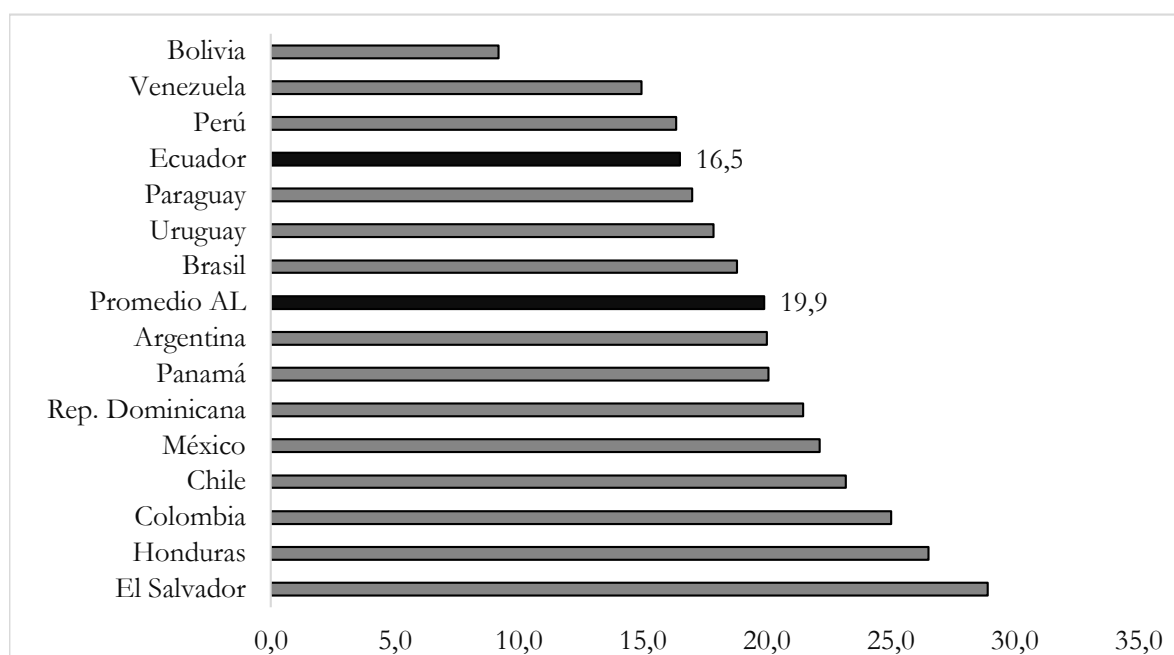


Figura1. América Latina: Jóvenes que no estudian ni trabajan, porcentaje (año 2009).

Fuente: Organización Internacional del trabajo – OIT. Elaborado por: autoras.

Un estudio publicado por el Banco Mundial (2016) titulado “NINIS en América Latina”, revela que en el año 2010 América Latina se ubica como la cuarta región del mundo con mayor proporción de NiNis alcanzando un promedio de 20,3%, proporción cercana a la media mundial que es de 22,4% y por debajo de regiones como Medio Oriente y Norte de África 32,3%, Sur de África 30,3% y África Subsahariana 23,9%, concluyendo que la intensificación del problema tiene mayor presencia en los países subdesarrollados, en contraste con lo que ocurre en las naciones desarrolladas como es el caso de Europa y Asia Central con 19% y Países en países de altos ingresos con 11,9% de NiNis, en promedio.

La presencia de los NiNis en algunos países se ha visto reducida para el año 2017, tal y como se presenta en la figura2. Sin embargo, en valores absolutos (para algunos países) la cantidad de NiNis aumentó. La media de la región<sup>4</sup> se incrementó en 0,60%, pasando de

<sup>4</sup> Para este análisis no se consideran países como Cuba, Haití, Puerto Rico y Venezuela debido a que no existe la disponibilidad de información requerida.

19,9% en el año 2009 a 20,5% en el 2017. El Salvador y Bolivia siguen liderando los extremos de la gráfica analizada con panoramas totalmente opuestos, El Salvador pasó de 312.420 NiNis en el año 2009 a tener 344.260 en el año 2017, alcanzando una proporción de 28.4% cifra menor a la que se había presentado en el año 2009, este país es considerado como el más pequeño de Centroamérica y durante los últimos 5 años registra una tasa de crecimiento económico 2.3% en promedio, sin embargo, en la actualidad en la nación centroamericana persisten múltiples problemas socioeconómicos que se vinculan a los altos índices de crimen y violencia registrados cada vez en mayor proporción (Banco Mundial, 2019). Por otro lado, Bolivia se mantiene con la tasa proporcional más baja de la región, aunque esta se incrementó de 9,2% a 11,6%, situándose para el año 2017 en una cantidad de 235.692 NiNis; otros países como Ecuador, Panamá, Perú y Paraguay han presentado un aumento sostenido en la cantidad de NiNis y están próximos a alcanzar la media de la región.

El fenómeno de los NiNis no puede ser tratado como un tema aislado a los problemas de disparidad de género existentes en toda la región. La mayoría de los estudios que centran su atención en esta problemática terminan concluyendo que este fenómeno afecta mayoritariamente a mujeres, aunque el centro de su investigación no sea evidenciar esta distinción. La evidencia demuestra que en todos los países de América Latina existe una importante cantidad de NiNis mujeres, que en la mayoría de las ocasiones duplica y hasta triplica a la proporción de NiNis hombres, situación explicada por los roles de género que han asignado a cada sexo unas características y comportamientos específicos. En el año 2009 el promedio de la región muestra una alarmante cifra donde el 27,8% de NiNis son mujeres y únicamente un 12% son hombres; análogo a esto, se presenta el caso de países como Bolivia, Colombia, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Paraguay y Panamá, donde el segmento poblacional de NiNis mujeres llega a triplicar las cifras respecto al sexo opuesto.

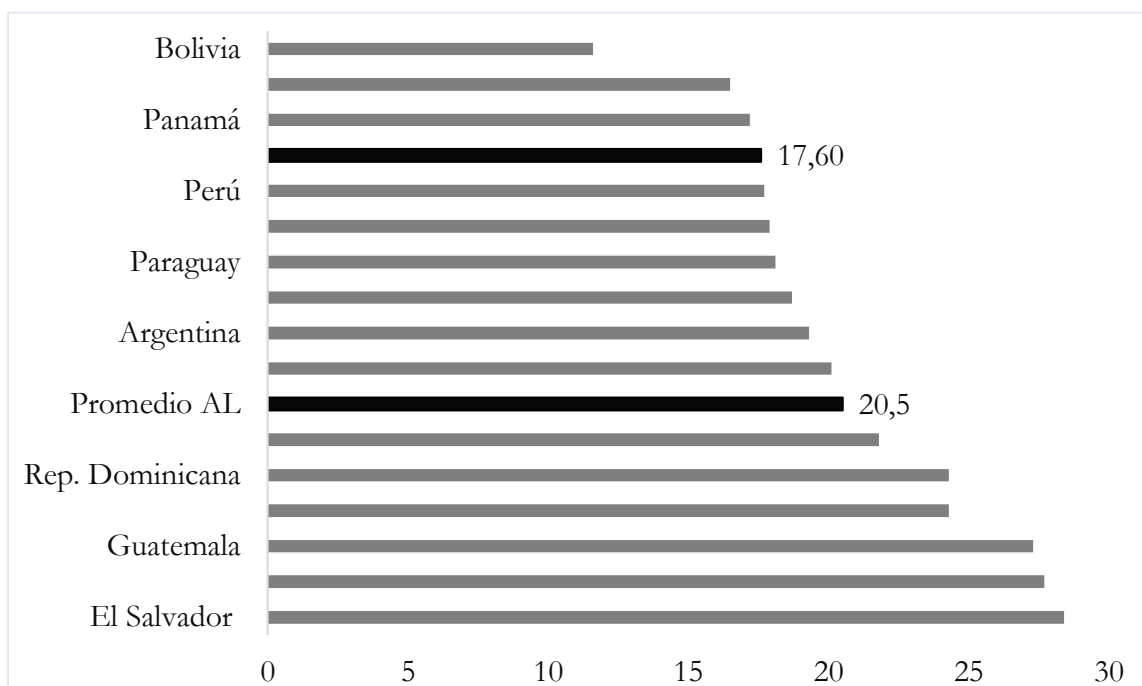


Figura2. América Latina: Jóvenes que no estudian ni trabajan, porcentaje (año 2017).

Fuente: Organización Internacional del trabajo – OIT. Elaborado por: autoras.

La marcada diferencia por sexo no solamente se revela en tasas porcentuales sino también en valores absolutos (por número de personas). El debate acerca de la participación desigual de la mujer dentro del sistema laboral y educativo toma impulso cuando se hace un seguimiento a la problemática, y se demuestra una brecha de disparidad de género del fenómeno cada vez más grande. De la figura3 se pueden extraer dos conclusiones y una recomendación importantes:

- En todos los años del periodo analizado, ha existido una mayor cantidad de mujeres NiNis comparadas con la cantidad de hombres, lo que permite deducir que el fenómeno se manifiesta principalmente en las mujeres, ubicándolas en una situación desventajosa dentro de los dos sistemas importantes.
- El análisis para el año 2017 en tasas porcentuales parece no tener una mayor variación comparado con el escenario del año 2009, la media de la región en términos porcentuales se incrementó en 0.60% para ambos sexos, sin embargo, a pesar de que la proporción de aumento de NiNis haya sido la misma, ya existía un

precedente de disparidad de género abrumador, la misma que se mantiene.

- Los gobiernos de los países de la región deben tener un interés especial sobre este segmento poblacional y su evolución, propiciar las condiciones que le brinda a su capital humano como forma de preservar un paso al desarrollo. Organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU), se configuran como un referente, porque han tomado la iniciativa de incluir en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible un objetivo<sup>5</sup> alineado a la mitigación de este problema.

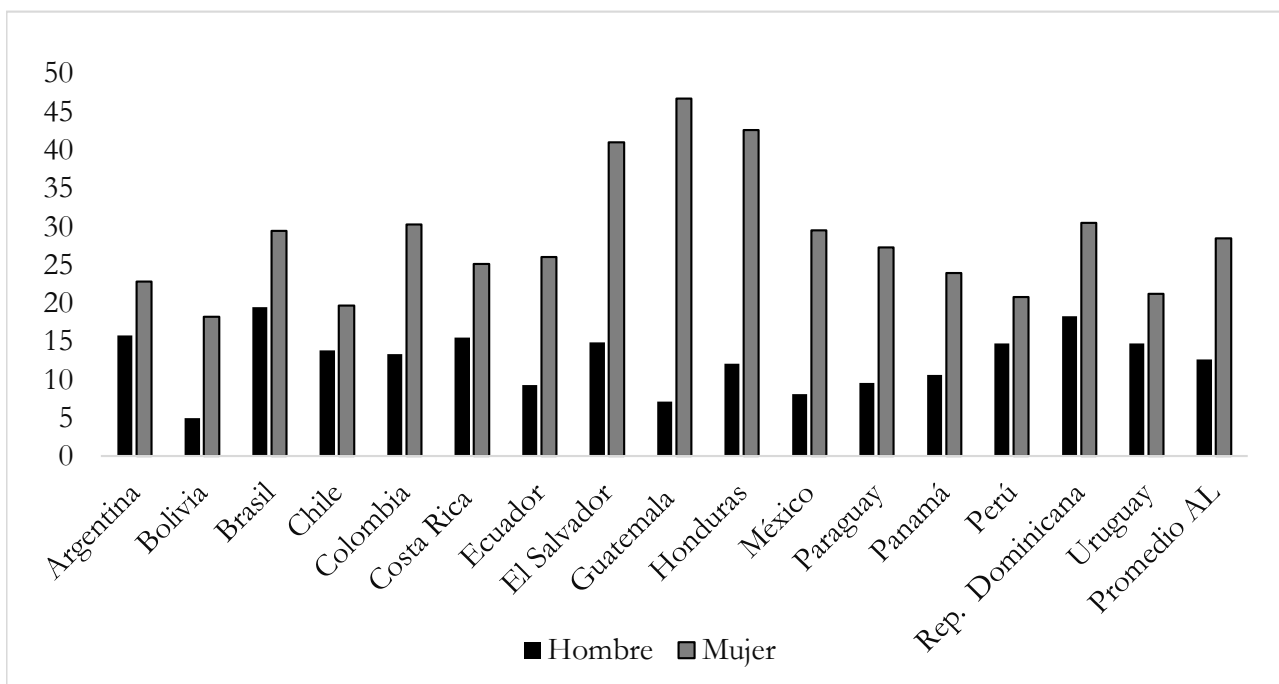


Figura3. América Latina: Tasa de NiNis por sexo (año 2017).

Fuente: Organización Internacional del trabajo – OIT. Elaborado por: autoras.

### Fenómeno NiNi en Ecuador

Habiendo obtenido un panorama general del fenómeno en América Latina, se pretende contextualizar el mismo para el caso ecuatoriano. Según el último Censo realizado en el año

<sup>5</sup> Objetivo 8. Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos. Fuente especificada no válida..

2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), la población de Ecuador es de 14'483.499 habitantes, conformada por un 50.4% mujeres y 49.6% hombres. En Ecuador existen 2'711.663 jóvenes de 15 a 24 años que representan el 18.72% de la población total, es decir, el país cuenta con esa cantidad de jóvenes en edad de trabajar. Proyecciones de acuerdo a la CEPAL (2019) sugieren que para el año 2017 se observó un incremento de la población total de aproximadamente 15% alcanzando los 16'624,464 habitantes, donde la población de 15 a 24 años representa el 18.8% y además, se evidencia una ínfima reducción de las brechas entre la cantidad de hombres y mujeres.

Una vez identificado el segmento poblacional de interés para el análisis, la cantidad y su representación dentro de la población total, es importante precisar sobre las actividades que realizan, más específicamente en el ámbito educativo y laboral. En la figura4, se describen cuatro categorías: quienes sólo estudian, quienes sólo trabajan, quienes estudian y trabajan, y quienes no estudian ni trabajan, en esta última categoría se hace referencia específicamente a quiénes no forman parte del sistema laboral remunerado y al sistema educativo tradicional.

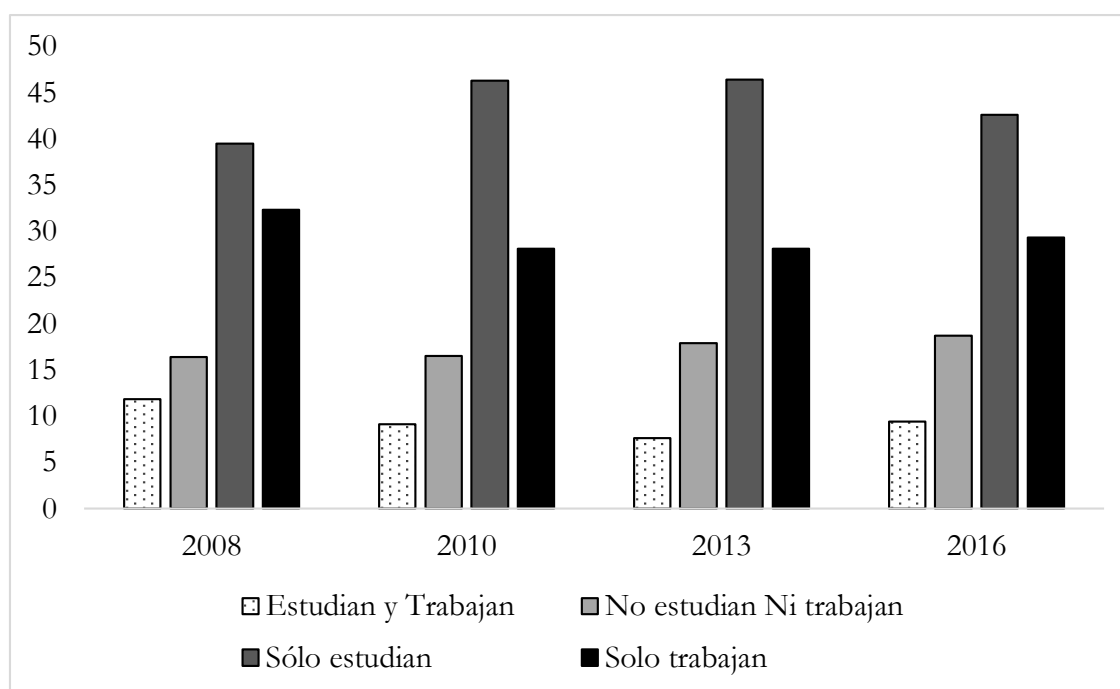


Figura4. Ecuador: Jóvenes entre 15 y 24 años por categoría de actividad, porcentaje.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL. Elaborado por: autoras.

Los resultados indican que, del total de jóvenes de 15 a 24 años en el periodo de tiempo analizado, un promedio de 43,7% de jóvenes sólo estudian, complementaria a la información desagregada por sexo que se presenta en la tabla1, de esta categoría la mayor cantidad de jóvenes que asiste a cualquier centro educativo son mujeres. Según CELADE (2019), desde el año 2008 al año 2016 un promedio de 65% en las tasas de matriculación de 13 a 23 años son de mujeres, la institución hace dos rangos de edades para el análisis, en el rango de 13 a 17 años la tasa de matriculación entre hombres y mujeres, en términos generales no tiene mayores brechas de diferencias con un promedio aproximado de 85%, por el contrario, en el rango de 18 a 23 años, la participación en el sistema educativo para ambos sexos se reduce a la mitad, sin embargo, son las mujeres las que evidencian una mayor participación en el sistema educativo con un 4% más en la tasa de matriculación promedio comparada con la de los hombres, en los quintiles de ingreso tres, cuatro y mayormente en el cinco. Indudablemente en los dos últimos decenios este sexo ha tenido un papel protagónico en la incorporación al sistema educativo.

En lo que se refiere a las demás categorías presentadas de la figura4 se desprende que en promedio el 29.45% de jóvenes sólo trabaja y de esta categoría se destaca la creciente participación de los hombres en el mercado laboral, misma que duplica a la participación de la mujer para todos los años incluidos en el análisis; diferencia que se explica por la división sexual del trabajo, que ha perfilado a las mujeres al ámbito de los trabajos no remunerados, y ha excluido a los hombres de la corresponsabilidad de los cuidados. En este orden de ideas se puede señalar que la presencia que ha tenido la mujer dentro del mercado laboral está explicada por los roles de género históricamente asignados y asumidos, y que a pesar que se ha evidenciado una mayor participación de las mujeres en el mercado laboral este no ha venido acompañado de un equitativo reparto del trabajo no remunerado, situación que ha desembocado en una doble carga de trabajo asumida por las mujeres. Según la OIT (2016): “El reparto desigual de las labores de cuidado y las tareas domésticas no remuneradas entre las mujeres y los hombres, y entre las familias y la sociedad, es un determinante importante de las desigualdades de género en el trabajo” (pág. 13).

Por otro lado, la cantidad promedio de jóvenes que realizan ambas actividades, es decir,

que estudian y trabajan es únicamente de 9.48% y generalmente estas dos actividades al mismo tiempo, son desempeñadas mayoritariamente por hombres. En contraste con la categoría anterior, los jóvenes que no estudian ni trabajan (NiNis), representan en promedio el 17.38% respecto al total del grupo etario en análisis, se presentan cifras donde la cantidad de mujeres en esta categoría, triplica a la cantidad de hombres, intensificando la problemática y denotando una fuerte disparidad de género en el Ecuador (véase tabla 1).

Tabla 1. Jóvenes entre 20 y 24 años por categoría de actividad, porcentaje.

Años	Estudian y Trabajan		No estudian Ni trabajan		Sólo estudian		Solo trabajan	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
2008	12.6	11.1	8.6	32,2	18.9	22.0	59.9	34.7
2010	10.3	11.0	12.1	32.2	20.6	28.7	57.0	28.1
2013	9.9	7.3	10.7	36.4	20.7	24.8	58.7	31.5
2016	8.6	7.7	12.0	36.4	18.0	22.3	61.4	33.6

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL. Elaborado por: autoras.

Con base en la encuesta de empleo, ENEMDU, que levanta el INEC de forma trimestral se ha podido identificar una serie de características de los NiNis, que se presentan dentro del siguiente apartado a manera de estimaciones propias. Según la ENEMDU, en el año 2008 existían 383.586 jóvenes NiNis en el Ecuador dentro de los cuáles el 75% eran mujeres y el 25% restantes hombres, para el año 2011 y 2014 la cantidad total fue creciente y la brecha entre hombres y mujeres no tuvo un cambio significativo en el comportamiento con respecto a la situación presentada en el año 2008, la cantidad de NiNis se duplicó para el año 2017 alcanzando una cifra de 668.556 NiNis, recayendo la persistencia del problema sobre las mujeres, tal como se muestra en la tabla2.

Tabla 2. Ecuador: Cantidad total de NiNis

Sexo	2008	2011	2014	2017
Hombre	95.935	128.836	176.585	196.671
Mujer	287.651	364.779	475.771	471.885
Total	383.586	493.615	652.356	668.556

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL. Elaborado por: autoras.

El fenómeno NiNi, podría ocasionar un desempeño desigual de los jóvenes en el sistema educativo y laboral, tanto en la actualidad y más marcado aún, en el futuro. Si en un momento determinado el individuo logra salir del “estado NiNi” en el que se encuentra, se enfrentará a una vida adulta inexperta en el ámbito laboral y probablemente recibirá menores ingresos porque no tiene la formación académica que demanda el mercado laboral; adicionalmente, el tiempo de permanencia en actividades laborales remuneradas podría ser más corto (Cabezas G. , 2015). Por otro lado, existe todo un debate cuando se hace referencia a la cantidad de mujeres NiNis, ya que si bien es cierto estas no forman parte del sistema laboral en calidad de trabajo remunerado, están asumiendo constantemente las tareas al interior del hogar a manera de trabajo no remunerado y, dicho sea de paso, las más esenciales para el desarrollo del capital humano que será absorbido en un momento futuro por el mercado. Con base en los resultados que muestra la tabla2, la cantidad de mujeres NiNis duplica y hasta triplica la cantidad de hombres en esta categoría, lo que permite concluir que efectivamente en el Ecuador el fenómeno afecta más a las mujeres que a los hombres.

Con base en la ENEMDU ha logrado identificar que, para todos los años de análisis la mayor cantidad de NiNis se encuentra en el área urbana, tal y como se muestra en la tabla3. Esta situación puede ser explicada fundamentalmente porque en el área rural se llevan a cabo actividades claves e importantes como la agricultura, donde la mayor cantidad de la población activa de 15 a 24 años se encuentra realizando aquella actividad y recibe alguna remuneración monetaria por la misma. Es importante destacar además que, en el área rural las actividades agrícolas son mayoritariamente desempeñadas por los hombres, existen más barreras para el acceso al sistema educativo y un protagonismo casi totalitario de las mujeres en los roles al interior del hogar, por tal motivo se evidencia una mayor cantidad de mujeres NiNis en esta área.



Tabla 3. Ecuador: NiNis por área geográfica y sexo, número de habitantes.

Años	Hombre		Mujer	
	Urbana	Rural	Urbana	Rural
2008	70.295	25.640	171.335	116.316
2011	84.414	43.971	217.507	147.272
2014	121.265	55.321	304.736	171.035
2017	133.388	63.283	295.901	175.984

Fuente: Estimaciones propias con base a la ENEMDU (2008, 2011, 2014, 2017). Elaborado por: autoras.

Para el análisis por región, únicamente se ha considerado Costa, Sierra y Oriente exceptuando la región Insular debido a la disponibilidad de información. La Costa es la región donde se acentúa el fenómeno registrando en el año 2008 una cantidad de 250.505 NiNis, seguido la Sierra y Amazonía con 111.505 y 19.544 respectivamente, información que se verifica con los resultados que arrojó la encuesta para el mismo año, donde se indica que la mayoría de estos jóvenes eran en un 81.6% mestizos y 6.8% blancos<sup>6</sup>. La cantidad de jóvenes catalogados como NiNis ha ido en aumento durante todo el periodo de análisis y para el año 2017 en la Costa aumentó a 360.535, en la Sierra a 261.704 y en la Amazonía 43.876 individuos en ese estado, esta cantidad siguió siendo en primer lugar mestiza y en segundo lugar durante todo el periodo, a excepción del primero, fue indígena. En cuanto a la composición por sexo, se evidenció que en cada región un promedio de 74% son mujeres, frente a un 26% de hombres, y aunque existieron pequeñas oscilaciones en cada periodo la situación en términos generales no cambió.

La tabla 4 muestra información análoga a la información de los NiNis por región, la cantidad de NiNis en las cuatro ciudades más importantes<sup>7</sup> del país como lo son: Guayaquil, Quito, Cuenca y Machala. La ciudad de Guayaquil que pertenece a la Costa ecuatoriana es la ciudad que posee mayor cantidad de NiNis en el país, en términos de valores absolutos por número de personas, teniendo en el 2008 una cantidad de 63.627, seguido de Quito con 27.343 y

<sup>6</sup> Únicamente en el año 2008 la raza blanca ocupó el segundo porcentaje más alto.

<sup>7</sup> Por su extensión demográfica y dinamismo de la economía.

Cuenca y Machala con 27.343 y 8.445, respectivamente.

El fenómeno en la ciudad porteña se ha intensificado y su cantidad de NiNis ha ido aumentando en todo el periodo presentado, la situación puede ser explicada principalmente como producto de una caída en la tasa de empleo pleno y altas tasas de subempleo según un informe trimestral del mercado laboral presentado por (BCE, 2018). La situación que presenta la ciudad de Quito, no es completamente ajena a la realidad de la ciudad de Guayaquil, ambas constituyen importantes referentes en indicadores nacionales y las condiciones de empleo subempleo y desempleo que dan paso a la persistencia del fenómeno. Cuenca y Machala presentan cantidades muy inferiores a las dos ciudades antes expuestas, sin embargo, es de total importancia presentar la acrecentada rapidez con la que el fenómeno ha hecho presencia.

El indicador de estado civil de los jóvenes que pertenecen a este segmento poblacional revela que en términos generales la mayoría son solteros, para todos los años y específicamente en el 2008 se puede observar que existe una mayor cantidad de mujeres solteras en relación con los hombres, pero sobre la cantidad total en la división por sexo, los hombres solteros representan un 93.6% mientras que las mujeres solteras representan únicamente un 41.9%, es decir, existe una mayor cantidad de mujeres que se encuentran distribuidas en otras categorías de estado civil.

Por otro lado, como era de esperarse, cuando el análisis se enfoca en las categorías de casado y de unión libre, son las mujeres las que tienen una mayor participación, en el año 2008 el 14.7% de mujeres se encontraban casadas y un 37.5% en unión libre, mientras que los hombres casados eran únicamente un 2.2% y 3.1% en unión libre. Sin embargo, la situación del año 2008 no fue la más crítica con respecto a estas diferencias, en el año 2017 el contraste fue abismal, no sólo porque la cantidad de mujeres NiNis con respecto a la de los hombres se incrementó, sino también que, aunque la cantidad de mujeres casadas disminuyó en términos porcentuales y representó el 10.8%, la cantidad de mujeres en unión libre se incrementó en un 5% con respecto a la registrada en 2008, porcentaje similar al que se incrementó en los hombres de dicha categoría, con la diferencia que las mujeres casadas

para este año representaron el 40.9% y los hombres el 7.3%, véase tabla5. La situación presentada, puede responder al hecho de que existe una mayor cantidad de mujeres en estado Nini y, además, puede configurarse como una de las principales causas de que la mujer por estar ejerciendo las tareas dentro del hogar, no participa del sistema laboral remunerado, ni está inserta en el sistema educativo tradicional.

Tabla 4. Ecuador: NiNis residentes en las cuatro ciudades más importantes del país, según sexo, número de habitantes.

Ciudad	2008			2011			2014			2017		
	Sexo		Total	Sexo		Total	Sexo		Total	Sexo		Total
	Hombre	Mujer		Hombre	Mujer		Hombre	Mujer		Hombre	Mujer	
Guayaquil	20.386	43.241	63.627	21.059	43.871	64.930	30.406	80.130	110.537	31.654	73.727	105.381
Quito	5.549	21.793	27.343	11.666	42.694	54.360	18.389	36.549	54.937	28.385	39.664	68.049
Cuenca	1.905	3.186	5.091	1.817	5.215	7.032	2.142	5.678	7.820	3.555	8.858	12.413
Machala	2.571	5.884	8.455	1.179	4.736	5.914	2.821	5.752	8.573	3.264	5.214	8.477
Total	30.411	74.104	104.515	35.721	96.516	132.236	53.758	128.109	181.867	66.858	127.462	194.320

Fuente: Estimaciones propias con base a la ENEMDU (2008, 2011, 2014, 2017). Elaborado por: autoras.

Tabla 5. Ecuador: NiNis por estado civil, según sexo, porcentaje

Estado Civil	2008		2011		2014		2017	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Casado (a)	2,18%	14,69%	2,77%	14,77%	1,58%	12,82%	0,78%	10,76%
Separado (a)	0,77%	5,75%	0,90%	4,22%	0,56%	8,00%	1,07%	5,57%
Divorciado (a)	0,35%	0,01%	0,00%	0,37%	0,05%	0,10%	0,62%	0,09%
Viudo (a)	0,00%	0,13%	0,00%	0,12%	0,00%	0,05%	0,00%	0,04%
Unión Libre	3,13%	37,47%	2,73%	37,68%	5,06%	36,57%	7,34%	40,96%
Soltero (a)	93,57%	41,96%	93,60%	42,84%	92,75%	42,46%	90,20%	42,59%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Estimaciones propias con base a la ENEMDU (2008, 2011, 2014, 2017). Elaborado por: autoras.

Si bien es cierto que los jóvenes que pertenecen a este segmento poblacional no se encuentran actualmente<sup>8</sup> insertos en el sistema educativo, en periodos anteriores algunos de ellos han tenido la oportunidad de formar parte del mismo. Por tal motivo, resulta relevante mostrar información detallada acerca del nivel de instrucción que poseen los jóvenes NiNis, tal como se presenta en la tabla 6. La evidencia afirma lo que se ha venido señalando en apartados anteriores, y es que efectivamente las mujeres han llegado a alcanzar gran participación en este sistema, aunque a simple vista en casi todas las categorías presentadas, y en todos los periodos, las cantidades absolutas de mujeres sean superiores a la de los hombres, no significa que eso sea del todo positivo, fundamentalmente porque como ha sido demostrado con anterioridad, existe una gran cantidad de mujeres en estado NiNi comparada con los hombres.

En el año 2008 el 50.9% de hombres NiNis registraban un nivel de instrucción entre secundario y medio mientras que, para el mismo año, el 50% de mujeres que forman parte de este segmento poblacional, registraban un nivel entre primario y básico, esto como valores porcentuales respecto al total en la división por sexo. La situación hasta el año 2017 fue mejorando, reduciendo las brechas entre los niveles de instrucción con respecto a la división por sexo, de tal manera que, del total de NiNis registrados en el 2017, el 60% de ambos sexos, registraron educación secundaria o media. Son escasos, pero existen jóvenes, mayormente<sup>9</sup> mujeres, que han logrado alcanzar niveles más altos de instrucción que los que se presentaron con anterioridad, estos son: educación superior no universitaria que incluye a los institutos tecnológicos, así mismo, se encuentra el nivel superior universitario, el mismo que en el año 2008 y 2014, en términos porcentuales reflejaba una mayor participación femenina.

---

<sup>8</sup> Al momento del año en estudio.

<sup>9</sup> La relevancia es únicamente en términos absolutos.

Tabla 6. Ecuador: NiNis por nivel de instrucción, según sexo, número de personas.

Nivel de instrucción	2008		2011		2014		2017	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Ninguno	8,491	10,451	9,587	10,905	8,463	8,389	8,087	5,965
Centro de alfabetización	0	408	0	378	33	1,531	0	28
Primaria	8,129	69,026	14,085	72,249	10,142	62,736	4,205	25,915
Educación Básica	25,081	73,730	28,392	70,985	39,784	94,695	54,288	124,353
Secundaria	25,499	76,711	48,190	129,651	35,562	138,394	9,170	52,212
Educación Media	23,322	37,648	19,502	51,101	71,004	143,149	113,249	235,767
Superior no universitaria	0	1,084	443	1,823	1,189	1,950	693	5,675
Superior universitaria	5,413	18,593	8,187	27,687	10,408	24,928	6,979	21,969

Fuente: Estimaciones propias con base a la ENEMDU (2008, 2011, 2014, 2017). Elaborado por: autoras.

Son múltiples y variadas las razones por las que los jóvenes no asisten al sistema educativo, en la tabla 6 se muestra algunas de las categorías más frecuentes incluidas en la encuesta ENEMDU, para ambos sexos una de las principales razones donde existe mayoría, es la falta de recursos económicos, pues como se presentó en el apartado inicial, Ecuador no logra reducir en gran magnitud los niveles de pobreza, ni de pobreza extrema en la nación. Existen variadas opiniones indicando que en la actualidad la mujer no posee barreras para poder insertarse en el sistema educativo, y efectivamente en términos generales la situación actual respecto a épocas pasadas, ha logrado mejorar; sin embargo, se puede demostrar que la mujer sigue teniendo barreras “invisibilizadas” por el rol que desempeña en la sociedad, al interior de los hogares, el rol del cuidado.

Razones como la realización de quehaceres del hogar, el cuidado de los hijos y embarazo representan en promedio un total del 33% para el periodo de estudio, lo que indica que las mujeres no asisten a un centro educativo formal porque se encuentran realizando una tarea de cuidado al interior de los hogares, o en el caso de embarazo, por su condición de estado, que en cuanto tenga a su hijo ya no será esa la principal razón por la que no asista, sino por una de las otras dos mencionadas. Se podría pensar que como la mujer está realizando este tipo de actividades no tiene interés alguno en asistir a un centro educativo, y es allí donde

resulta imprescindible hacer una aclaración respecto a que la mujer, aun desempeñando las tareas de cuidado, cada vez tiene más interés por insertarse al sistema educativo, a diferencia de los hombres donde, tal como lo muestra la evidencia, su desinterés por formar parte del mismo es creciente (ver tabla7).

Además de lo mencionado, se logró identificar que la razón para un promedio de 5.3% de mujeres, es que su familia no le permite acceder al sistema educativo, lo que deja entrever que aún existen este tipo de conductas producto de un constructo social que trata de hacer una división entre la mujer, el sistema educativo y el sistema laboral, otorgándole las tareas que como mujer le “corresponden” y que socialmente se las ha normalizado. Aunque este porcentaje es mínimo si se compara con el resto de categorías, es muy importante resaltarlo porque es un indicador clave de la existencia de un problema social persistente.



Tabla 7. Ecuador: Razón por la que no asisten al sistema educativo, porcentaje.

Razón por la que no asiste	2008		2011		2014		2017	
	Sexo		Sexo		Sexo		Sexo	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Edad	0.6	0.2	0.4	0.2	0.2	0.3	0.1	0.1
Terminó sus estudios	4.9	2.9	2.4	2.1	2.7	2.2	3.1	2.8
Falta de recursos económicos	55.8	43.7	39.4	31.4	32.0	30.9	34.5	30.4
Fracaso escolar	3.2	1.4	3.5	1.4	3.3	1.7	5.6	0.9
Por asistir nivelación	-	-	-	-	9.7	4.5	7.0	5.4
Temor a maestros	0.2	0.0	0.1	0.1	-	-	-	-
Enfermedad o discapacidad	13.5	4.4	13.5	3.9	10.5	3.2	9.0	2.9
Quehaceres del hogar	1.6	23.1	0.9	31.6	0.8	28.8	0.6	15.4
Familia no permite	1.5	7.2	0.5	5.4	0.1	6.2	0.0	2.7
No hay establecimiento	0.0	0.7	0.8	0.6	0.3	0.3	0.4	0.3
No está interesada	11.9	7.7	20.9	10.4	20.1	9.3	18.0	6.7
Por falta de cupo	-	-	6.3	2.3	4.8	2.8	11.9	6.1
Por embarazo	0.0	4.5	0.0	5.5	0.0	4.0	0.0	4.0
Por temor a los compañeros	-	-	-	-	-	-	0.1	0.3
Por cuidar a los hijos	-	-	-	-	-	-	0.2	15.9
Otra	6.9	4.2	11.4	5.1	15.6	5.9	9.6	6.1

Fuente: Estimaciones propias con base a la ENEMDU (2008, 2011, 2014, 2017). Elaborado por: autoras

No sólo es importante identificar la cantidad de jóvenes que forman parte de este segmento poblacional, sino también, lograr hacer un seguimiento sobre qué actividades han hecho o están haciendo para salir de dicha situación, con ese objetivo se presenta la tabla 8. Existe una escueta cantidad de NiNis que han buscado alguna manera de poder acceder a un empleo remunerado, entre ellas las más destacadas son: acudir a sitios de contratación temporal, hablar con amigos o parientes y enviar hoja de vida cuando se han enterado de alguna vacante, además, es importante detallar que no se comprueban mayores oscilaciones en cuanto al análisis por sexo dentro de la lista de categorías en general. Complementario a este panorama, el tiempo aproximado que llevan la mayoría de estos jóvenes buscando trabajo es de 3 a 6 meses, existiendo por supuesto, algunos casos en los que llevan hasta 12 meses en busca de alguno. Como señala Cabezas (2015): “ser NINI parece ser una condición persistente y no solo un estado contingente”.

En contraste con la información presentada en el párrafo anterior, existe un promedio de 77.3% de NiNis (que incluye ambos sexos) que no han realizado ninguna gestión para conseguir un trabajo, no cabe duda de que un gran contingente no está interesada en salir del estado en el que se encuentran, lo que podría generar un crecimiento sostenido del fenómeno en el país y un aumento de la pobreza. Para este caso particular se puede observar que son mayormente las mujeres las que no se encuentran realizando ninguna gestión, esto ligado con los roles de género que históricamente han asignado a la mujer la responsabilidad del cuidado del hogar haciéndoles pensar que esa es su prioridad o lo que es igual, su trabajo más importante.

Tabla 8. Ecuador: NiNis que han buscado trabajo el mes anterior. según sexo. porcentaje.

Buscó trabajo el mes anterior	2008		2011		2014		2017	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Acudir a sitios de contratación temporal	8.1	2.0	4.0	0.4	3.0	1.1	3.7	2.0
Hablar con amigos o parientes	19.4	5.4	10.9	3.2	9.3	2.8	8.0	2.1
Buscar en la prensa o radio	3.0	0.8	2.5	0.5	0.8	0.5	1.5	0.4
Acudir a la agencia de empleo	4.5	0.7	1.3	1.0	1.5	0.7	2.6	0.8
Tratar de establecer su propio negocio	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Asistir a entrevistas	4.5	0.9	1.0	0.4	2.9	0.3	0.3	0.9
Colocar carteles en tiendas o negocio	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Buscar por internet	0.0	0.2	2.6	1.4	2.9	1.1	4.0	1.8
Enviar hoja de vida	4.3	3.2	6.8	1.5	9.4	2.7	12.1	4.9
Otra gestión	0.8	0.0	0.7	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1
No realizó ninguna gestión	55.2	86.5	70.1	91.6	70.1	90.5	67.5	87.0

Fuente: Estimaciones propias con base a la ENEMDU (2008, 2011, 2014, 2017). Elaborado por: autoras

Con la finalidad de verificar la premisa de que la mayoría de mujeres que no se encuentra realizando ninguna gestión para la consecución de un empleo está ligada a la asignación de roles de género, se presenta la tabla 9, la misma que demuestra cuáles son las principales razones por la que los NiNis no buscan trabajo, por sexo. Para los hombres, las principales razones son: porque se encuentran enfermos o incapacitados y porque creen ellos no tener necesidad de hacerlo; mientras que, para las mujeres, dentro de las principales razones están: porque no tienen tiempo y porque su cónyuge o familia no le permite. En el caso particular de las mujeres aproximadamente el 25% de las NiNis manifiestan que no han buscado trabajo porque su cónyuge o familia no les permite<sup>10</sup>, situación que refleja la estructura social machista que se manifiesta en el Ecuador, donde, en algunos casos, no se permite a las mujeres formar parte del sistema laboral.

Tabla 9. Ecuador: Razón por la que no buscó trabajo, porcentaje.

Razón por la que no buscó trabajo	2008		2011		2014		2017	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Trabajo ocasional	0.7	0.2	2.1	0.2	0.5	0.0	0.6	0.1
Tiene trabajo para empezar inmediatamente	-	-	-	-	0.2	0.2	0.3	0.0
Espera respuesta de una agencia	0.0	0.0	0.1	0.0	0.3	0.2	1.2	0.0
Espera respuesta de un empleador	0.2	0.0	5.2	0.5	1.6	0.5	1.2	0.6
Espera cosecha o temporada de trabajo	0.0	0.0	1.8	0.4	0.7	0.0	0.9	0.2
Piensa que no darán trabajo	0.6	0.6	4.7	0.8	2.2	0.6	2.7	0.6
No cree poder encontrar	2.0	1.3	7.3	3.6	5.4	2.5	8.5	3.3
No tiene necesidad de trabajar	33.5	11.7	34.0	11.7	31.0	13.5	31.4	12.7
No tiene tiempo	16.4	50.0	12.4	47.4	31.8	48.9	29.5	61.7
Su cónyuge o familia no le permite	3.3	25.6	1.6	28.5	4.0	28.2	2.0	16.2
Está enfermo o incapacitado	34.3	7.6	26.5	5.5	20.3	4.7	19.0	4.1
No está en edad de trabajar	9.2	2.9	4.3	1.4	2.0	0.6	2.7	0.6

Fuente: Estimaciones propias con base a la ENEMDU (2008, 2011, 2014, 2017). Elaborado por: autoras.

<sup>10</sup> En este mismo sentido otras investigaciones sugieren que esta cifra puede ascender hasta el 50% (Buitrón, Jami, & Salazar, 2018).

## CONCLUSIONES

El que los jóvenes no formen parte del sistema educativo formal, ni del sistema laboral remunerado, es lo que ocasiona que exista, dentro de una terminada nación, la presencia de la generación NiNi. En términos generales la notable mejora que ha experimentado América Latina en los últimos años en cuanto a crecimiento económico, no ha podido evitar la presencia del fenómeno NiNi, fenómeno que para efectos del periodo 2009-2017, ha mostrado una tendencia creciente. En el año 2009, el promedio de NiNis en América Latina era de 19,9% mientras que para el año 2017, este porcentaje ascendió a 20,5%. Este grupo poblacional tiene presencia en cada uno de los países de la región, y los porcentajes tienden a oscilar entre la media de la misma, algunos de ellos incluso, llegan a superarla. Países como Ecuador, Paraguay y Perú que se encuentran debajo del promedio de NiNis en la región, han mostrado no sólo un crecimiento en valores absolutos, sino también, en términos porcentuales que se acercan cada vez más a la media regional.

En el país, los jóvenes entre 15 y 24 años representan el 18.8% de la población total y dentro de estos, se encuentran los denominados NiNis. En el año 2008, en Ecuador las estadísticas muestran que un 16.1% de la población joven es NiNi, porcentaje equivalente a 423,857 personas, y para el año 2017, el 17.6% que equivale a 533,476 personas; de estos 317,855 y 391,615 son mujeres respectivamente. La composición del fenómeno NiNi (por sexo) tanto a nivel regional como nacional, es mayoritariamente femenina, lo que hace alusión a un estado de desigualdad, por tal motivo, las razones específicas de por qué una mujer no forma parte de estos dos sistemas obliga a ser abordada desde el fundamento de la economía feminista. Esto a pesar de que en años recientes las mujeres han logrado obtener una considerable participación en el sistema educativo formal, sin embargo, en el sistema laboral remunerado la mayor participación es masculina, lo que de acuerdo al fundamento teórico expuesto ubica a la mujer en un estado de exclusión dentro de la esfera productiva remunerada.

En Ecuador, la mayoría de NiNis habitan la zona urbana de la región costa, y más

específicamente, en la ciudad de Guayaquil. La situación en el país, revela que los hombres que pertenecen a este grupo poblacional, son en su mayoría solteros, mientras que las mujeres se encuentran casadas o en unión libre. En el año 2008, el 80% de las mujeres NiNis tienen como máximo un nivel de instrucción secundario, mientras que, los hombres alcanzan un 70%, esta situación no es igual en el año 2017, puesto que se observa que tanto las mujeres como los hombres han podido irse integrando y permaneciendo en la educación superior. Como consecuencia de la creciente incorporación y permanencia de los jóvenes en el sistema educativo superior, se observa que, a diferencia del año 2008, son las mujeres, en su mayoría, las que obtuvieron algún título por sus estudios situación que pone de relieve el elevado desempleo estructural, de tal forma que a pesar de haber obtenido algún título profesional está latente la probabilidad de ser NiNi.

Las razones por las que las mujeres ven condicionado su acceso al sistema educativo formal, y al mercado laboral remunerado, están sustentadas por la existencia de la división sexual del trabajo, es decir, por razones de cuidado emergidas al interior de los hogares, donde incluso se puede evidenciar una gran cantidad de mujeres manifiestan una escasez de tiempo para insertarse a estos dos sistemas. Si bien la presencia del fenómeno por sí solo, constituye un grave problema, la permanencia del mismo en el tiempo se tiende a perpetuar ya que pudo determinar en esta investigación que una gran proporción de los individuos, el 77.3% aproximadamente, no ha realizado ninguna gestión para salir de su estado NiNi, especialmente las mujeres.

Finalmente, se debe hacer énfasis en que el término NiNi únicamente hace referencia al trabajo remunerado, esto es: el que se realiza dentro de la esfera productiva, dejando de lado el trabajo no remunerado (de cuidados) que se da al interior de los hogares y que es en su amplia mayoría desempeñado por las mujeres.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Central del Ecuador. (2018). *Información Estadística Mensual BCE*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Anuario/Anuario32/IndiceAnuario40.htm>
- Banco Mundial. (10 de Octubre de 2019). *El Salvador: Panorama general*. Obtenido de El Salvador: Panorama general: <https://www.bancomundial.org/es/country/elsalvador/overview>
- Cabezas, G. (2015). *Los NINI'S desde sus trayectorias educativas y laborales*. Chile: PNUD. Obtenido de [www.cl.undp.org/](http://www.cl.undp.org/)
- Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía. (25 de Diciembre de 2019). *CEPAL/CELADE*. Obtenido de Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía: <https://www.cepal.org/es/areas-de-trabajo/poblacion-y-desarrollo>
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe. (22 de Noviembre de 2019). *CEPAL*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y El Caribe: [https://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB\\_CEPALSTAT](https://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT)
- De Hoyos, R., Rogers, H., & Székely, M. (2016). *Ninis en América Latina*. Washington DC: Grupo Banco Mundial.
- Federici, S. (2004). *Calibán y la bruja: Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*. Traficantes de Sueños.
- INEC. (2019). *Indicadores Laborales-Diciembre 2019*. Quito: Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos.
- Novella, R., Repetto, A., Robino, C., & Rucci, G. (2018). *Millennials en América Latina y el Caribe: ¿Trabajar o estudiar?* Banco Interamericano de Desarrollo.
- Ochoa, F. (Enero de 2018). Los jóvenes que ni estudian ni trabajan en el Ecuador: un perfil socioeconómico para el periodo 2006-2015". Guayaquil.
- Organización Onternacional del Trabajo. (2016). *Las mujeres en el trabajo*. Ginebra:

Tendencias.

Viveros, M. (2004). *El concepto de 'género' y sus avatares: Interrogantes en torno a algunas viejas y nuevas controversias*. En: Carmen Millán de Benavides y Ángela María Estrada. *Pensar (en) género. Teoría y práctica para nuevas cartografías del cuerpo*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, Instituto Pensar.

Williamson, H. (1997). Status zero youth and the underclass. En R. McDonald, *Youth, the 'underclass' and social exclusion* (págs. 70-82). Londres: Routledge.



# Revista de la Facultad de Ciencias Económicas

ISSN 1390-7492

e-ISSN 2806-5980

---

La Revista de la Facultad de Ciencias Económicas como órgano editorial de la Facultad de Ciencias Económicas se propone como objetivo contribuir al fortalecimiento y construcción de una nueva identidad en la academia ecuatoriana, constituyéndose como un órgano plural de difusión de la ciencia económica.

La Revista de la Facultad de Ciencias Económicas busca sociabilizar los resultados de investigación, trabajos y aportes de los profesionales de la economía y ciencias afines, sin soslayar la calidad de los contenidos publicados. Recibe trabajos teóricos o empíricos que empleen diversas metodologías. Al mismo tiempo, promueve el diálogo entre diversas posturas dentro de la ciencia económica, admitiendo investigaciones que surjan desde diversos enfoques, en aras de garantizar la pluralidad de las contribuciones.

Con una periodicidad anual, cuyo número se publica en noviembre de cada año, la Revista de la Facultad de Ciencias Económicas se publica en formato digital y es de acceso abierto en internet.

El autor interesado en someter a evaluación una contribución, debe hacerla llegar a la revista, conforme a las especificaciones contempladas en las directrices para autores. Esta información se encuentra disponible al final de cada número y en el sitio web: <https://revistas.ug.edu.ec/index.php/fce/DirectrisisAutor>

Los órganos de gestión encargados de la coordinación científica y la edición de la revista serán el Comité Editorial y el Comité Científico. Los evaluadores son seleccionados de acuerdo con sus conocimientos en los temas cubiertos por cada artículo. La evaluación toma en cuenta aspectos como la originalidad del contenido, el rigor conceptual, los aspectos metodológicos, la claridad y la coherencia, tanto en la argumentación como en la exposición, y la pertinencia de las conclusiones.



## INSTRUCCIONES A AUTORES

La recepción de artículos se realiza durante todo el año y no tiene ningún costo para los autores. El proceso de postulación se hace por medio del sistema de gestión editorial OJS en el siguiente enlace: <https://revistas.ug.edu.ec/index.php/fce>

La Revista de la Facultad de Ciencias Económicas invita a profesores, investigadores, y profesionales en economía y áreas afines a presentar trabajos de investigación para su eventual publicación, que se ajusten a las siguientes directrices:

- 1). Se aceptan trabajos en cualquier rama del estudio de la economía, ya sean de carácter teórico o empírico.
- 2). Todo trabajo presentado deberá ser inédito. Además, el autor se compromete a no someterlo simultáneamente a otro proceso de dictaminación.
- 3). Se receptorán artículos con un máximo de cuatro autores.
- 4). Si un trabajo es devuelto para modificaciones, el autor dispondrá de veinte días hábiles contados a partir de la fecha de retorno del trabajo para realizarlas.
- 5). Los trabajos se enviarán en formato de procesador de texto (Word) de acuerdo con las plantillas que se encuentran adjuntas (una plantilla para artículos, una para ensayos y otra para reseñas). Considerando la siguiente extensión:

**Artículos de Investigación y de Revisión:** tendrán una extensión entre 5.000 y 10.000 palabras excluyendo las referencias bibliográficas.

**Ensayos:** tendrán una extensión entre 2.000 y 4.000 palabras excluyendo las referencias bibliográficas.

**Reseñas:** tendrán una extensión máxima de 2.000 palabras.

- 6). Todo artículo debe acompañarse por un resumen en español y en inglés con una extensión máxima de 250 palabras, en el cual se describa el objetivo, el método, los principales resultados y el alcance de la investigación.
- 7). Es necesario especificar cuatro o cinco palabras clave en español y en inglés, y cuatro o cinco códigos de clasificación de la nomenclatura JEL, la cual puede ser consultada en la siguiente dirección web:

<https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php?view=jel>

8). El título debe tener una extensión máxima de 12 palabras; los subtítulos estarán debidamente numerados, en formato arábigo, dentro del texto, y con formato negritas.

9). Los gráficos, cuadros, tablas y figuras deberán estar numerados e integrados al texto correspondiente; en cada uno se indicará la fuente directa y la elaboración (según las normas APA).

10). En el mismo texto deberá incluirse el(los) nombre(s) del(los) autor(es) y a pie de página sus datos: grado académico, institución de pertenencia, cargo que desempeña y correo electrónico

11). La bibliografía se presentará según el Formato APA octava edición.

Los trabajos recibidos se someterán a un proceso de dictaminación de pares ciegos. La recepción de los manuscritos no implica compromiso alguno por parte de la Revista para su publicación.

## **Política de Secciones**

La Revista de la Facultad de Ciencias Económicas toma en consideración para su publicación, contribuciones académicas inéditas como artículos de investigación, artículos de revisión bibliográfica, ensayos, y reseñas de libros, que no hayan sido propuestos a dictamen o publicados en otras revistas académicas. Los manuscritos deben ser un aporte al avance del conocimiento en el campo de la economía y ciencias afines.

**Artículo de investigación:** Documento que presenta, de manera detallada, los resultados originales de proyectos de investigación terminados o en curso. Los artículos de investigación abordan una pregunta sobre un aspecto disciplinar teórico o aplicado, usualmente mediante un estudio científico del comportamiento de un fenómeno o una situación bajo ciertas condiciones de control. La estructura generalmente utilizada contiene cuatro partes importantes: introducción, método, resultados y discusión, y, conclusiones. Los artículos de investigación tendrán una extensión entre 5.000 y 10.000 palabras excluyendo las referencias bibliográficas. Se

acepta un máximo de cuatro autores por artículo.

**Artículo de revisión:** Documento que presenta un estudio pormenorizado, selectivo y crítico que integra la información esencial en una perspectiva unitaria y de conjunto. Es un tipo de artículo científico que sin ser original recopila la información más relevante de un tema específico. Su finalidad es examinar la bibliografía publicada y situarla en cierta perspectiva. La estructura generalmente utilizada contiene cuatro partes importantes: introducción, método, resultados y discusión, y conclusiones. Los artículos de revisión tendrán una extensión entre 5.000 y 10.000 palabras excluyendo las referencias bibliográficas. Se acepta un máximo de cuatro autores por artículo.

**Ensayo:** Documento que presenta un texto argumentativo breve que se encarga de defender una tesis o postura específica. En este el autor expone su posición respecto al tema abordado, resaltando los puntos centrales. La estructura básica del ensayo está compuesta por tres partes: introducción, desarrollo y conclusiones. Los ensayos tendrán una extensión entre 2.000 y 4.000 palabras excluyendo las referencias bibliográficas. La autoría de los ensayos será individual.

**Reseñas:** Texto que recoge críticas de obras recientemente publicadas en el campo de la economía (durante el último año). Informa de manera breve, clara y completa acerca de los aspectos más relevantes de la obra reseñada. Las reseñas tendrán una extensión máxima de 2000 palabras. La autoría de las reseñas será individual.

## **Proceso de publicación**

Todos los artículos enviados a la *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas* se someten a evaluación por parte de pares académicos, nacionales e internacionales, expertos en las temáticas, bajo la modalidad de doble ciego (*double blind peer review*), en el cual se conserva el anonimato tanto de autores como de revisores. Previo a la evaluación de árbitros los artículos son sometidos a análisis de plagio mediante las herramientas Crossref Similarity Check, Turnitin y/o Urkund, siendo 10% el máximo permitido de similitudes con otras fuentes. El proceso de publicación se efectúa conforme a las siguientes fases:

*Fase 1.* Los manuscritos recibidos son revisados por el editor, quien realizará una primera evaluación de forma para verificar que cumplan con las políticas de la revista, las directrices para autores y pertinencia del trabajo de acuerdo con la temática de la revista.

*Fase 2.* Se envía el manuscrito a los pares evaluadores, las posibles conclusiones de la evaluación por parte de los árbitros son únicamente tres: publicar el artículo sin modificaciones, publicar el artículo con modificaciones o no publicar el artículo. Los árbitros cuentan con un plazo de 30 días para realizar la primera revisión de cada artículo; 20 días para la segunda revisión (posterior a los arreglos de los autores) y 10 días para el resto de las revisiones. Los autores cuentan con un plazo de 20 días para realizar sus correcciones y enviar el artículo.

*Fase 3.* El Comité Editorial toma la decisión de publicar o no los manuscritos, con base en los resultados de las evaluaciones realizadas por los árbitros asignados. En caso de existir contradicciones en las evaluaciones con respecto a la publicación de un artículo, el Comité Editorial enviará el artículo a un tercer árbitro y se inclinará por las dos evaluaciones que tengan el mismo concepto respecto a la publicación del manuscrito.

## **Contacto**

Para cualquier información adicional dirigirse a: **revistafce@ug.edu.ec** o a la página web: <https://revistas.ug.edu.ec/index.php/fce>