



REVISTA

# ECONOMÍA

---

Y POLÍTICA

**26**

Año XIII  
julio/diciembre 2017

pISSN No. 2477 - 9075  
eISSN No. 1390 - 7921

## REVISTA CIENTÍFICA INTERNACIONAL INDEXADA

Indexaciones principales:



Dialnet



**Editado por:**

Revista Economía y Política de la Facultad de Ciencias  
Económicas y Administrativas de la Universidad de Cuenca

**Revista digital:**

revistaeconomiaypolitica.ucuenca.edu.ec (Español)

**Revista impresa:**

300 ejemplares

**Administración:**

revistaeconomiaypolitica@ucuenca.edu.ec

**Dirección:**

Av. 12 de abril y Agustín Cueva, Ciudadela Universitaria

**País editor:**

Ecuador

**Ciudad:**

Cuenca

**Código Postal:**

010201

**Teléfono:**

(593 7) 405 1000 Ext: 2261

---

© REVISTA ECONOMÍA Y POLÍTICA es una publicación científica que se edita de forma semestral (dos veces al año) y se publica en enero y julio. La revista se encuentra publicada bajo la modalidad OPEN ACCESS como aporte a la comunidad científica nacional e internacional.

---



Facultad de Ciencias, Económicas  
y Administrativas

UNIVERSIDAD DE CUENCA

► **Autoridades**

Ing. Pablo Vanegas P., Ph.D.  
Lcda. Catalina León P., Ph.D.

RECTOR  
VICERRECTORA

► **Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas**

Econ. Rodrigo Mendieta M., Ph.D.  
Econ. Lucía Domínguez V., MBA.

Decano  
Subdecana

► **Revista Economía y Política**

Equipo Editorial  
Econ. Santiago E. Pozo Rodríguez, MSc.  
Lcda. Sofía Calle Pesántez

Director  
Editora Digital

► **Comité Editorial - Revista Economía y Política**

Rodrigo Mendieta, Ph.D.  
Dolores Sucozhañay Calle, Ph.D.  
Diego Roldán Monsalve, Ph.D.  
Mercy Orellana Bravo, MSc.  
Juan Sarmiento Jara, MSc.  
Patricio Cárdenas Jaramillo, MSc.  
Juan Cordero López, Mgt.

Coordinador del Grupo de Investigación de Economía Regional  
Docente – Investigadora  
Docente – Investigador  
Docente - Investigador  
Director Carrera de Economía  
Docente – Investigador  
Director Carrera de Ingeniería Empresarial

► **Comité Científico - Revista Economía y Política**

Antonio Ruiz Porras, Ph.D.  
Tomás Villazante, Ph.D.  
Nicola Pontarollo, Ph.D.  
Rony Correa, Ph.D.  
Pedro Romero, Ph.D.  
Alexandra Espinoza, Ph.D.  
José Masson-Guerra, Ph.D.  
María Luisa Saavedra, Ph.D.  
Katina Bermeo, Ph.D.

Universidad de Guadalajara (México)  
Universidad Complutense de Madrid ( España)  
European Commission (Italia)  
Universidad Técnica Particular de Loja (Ecuador)  
Universidad San Francisco de Quito (Ecuador)  
Escuela Politécnica Nacional (Ecuador)  
Universidad Autónoma de Barcelona (España)  
Universidad Nacional Autónoma de México (México)  
Universidad Católica de Cuenca (Cuenca)

**Diseño y Diagramación:**

IMPRENTA

Universidad de Cuenca

## Política Editorial

Economía y Política es una revista científica de la Universidad de Cuenca, que tiene como propósito ofrecer un espacio académico para la publicación de trabajos de carácter investigativo en las áreas de Economía, Administración de Empresas, Contabilidad y Auditoría, Marketing y Sociología.

La revista publica artículos de creación original de manera semestral, correspondientes a trabajos de investigación en español, inglés y portugués, que no se encuentren en proceso de evaluación por otras revistas científicas, ya sean impresas o electrónicas.

Se publica en Economía y Política: estudios empíricos, artículos metodológicos, estudios de caso y revisiones del estado del arte.

## Normas de publicación

Economía y Política es una revista científica arbitrada que utiliza el sistema de revisión externa por pares ciegos, conforme a las normas de publicación APA (American Psychological Association), para lograr su indexación en las principales bases de datos internacionales.

Cada número publicado de la Revista Economía y Política se edita en doble versión: impresa (ISSN No. 1390-7921) y electrónica (ISSN-L No. 2477-9075); los artículos de cada edición son identificados con su respectivo código DOI (Digital Object Identifier System).

**Temática:** Economía y Política admite, revisa y publica trabajos de carácter investigativo en las áreas de Economía, Administración de Empresas, Contabilidad y Auditoría, Marketing y Sociología.

**Estructura:** Los manuscritos deberán respetar los siguientes apartados, especialmente en los trabajos de investigación: Introducción, marco teórico, métodos, resultados, discusión/conclusiones y referencias.

**Proceso Editorial:** La Revista Economía y Política, confirma la recepción de los trabajos enviados por los autores/as mediante la plataforma OJS (Open Journal System) así como, mantiene contacto con los autores durante todo el proceso de revisión y posible publicación del artículo científico.

El proceso editorial se cumple siguiendo las siguientes etapas: recepción del artículo mediante la plataforma OJS, análisis anti plagio mediante la plataforma URKUND, asignación de un revisor (miembro del Comité Editorial Interno) para evaluar el material mediante el filtro de pertinencia, solicitud de cambios a autores (si existen), asignación de revisores bajo la modalidad de pares ciegos para evaluar el material mediante el filtro de análisis científico, solicitud de cambios (si existe), maquetación y publicación del artículo científico.

**Derechos de autor:** La Revista declina cualquier responsabilidad sobre posibles conflictos derivados de la autoría de los trabajos que se publican en la misma.

Los originales de la revista Economía y Política, publicados en papel y en versión electrónica, son propiedad de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Cuenca, siendo necesario citar la procedencia en cualquier reproducción parcial o total.

Salvo indicación contraria, todos los contenidos de la edición electrónica se distribuyen bajo una licencia de uso y distribución Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License.

La opinión de los autores no representa la posición del Comité Editorial ni de la Facultad de ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Cuenca.

**Política Open Access:** El acceso a los contenidos de la publicación es gratuito y se autoriza la reproducción parcial o total de sus artículos citando la fuente.

## Presentación

La Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Cuenca tiene al agrado de presentar la edición número 26 de la Revista Economía y Política, que recoge en esta ocasión temas de transcendental interés en el ámbito de la Economía y de la Administración, que manifiestan el esfuerzo de los articulistas por presentar trabajos de alta calidad científica.

Así, Erika Canencia, Jenny Tenisaca y Yasmín Salazar en su artículo *“Cuidado infantil y participación de la mujer en el mercado laboral ecuatoriano”* estudian la influencia de los programas de cuidado infantil en el empleo materno en el Ecuador, a partir de la estimación de modelos con variables dependientes cualitativas usando los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida, 2013-2014. Los resultados muestran que, los programas de cuidado infantil públicos y privados son poco utilizados en el Ecuador y que las mujeres prefieren el cuidado informal.

Antonio Ruiz-Porras y Juan Zagaceta-García en su artículo sobre *“Terciarización económica y productividad agregada: Un análisis para economías desarrolladas y en desarrollo”* presentan un análisis sobre la terciarización económica y el crecimiento de la productividad agregada para economías en diferentes niveles de desarrollo. El estudio usa primero, evaluaciones shift-share para descomponer la productividad agregada por sectores económicos y después, estimaciones econométricas en panel para evaluar la relación entre la terciarización económica y el crecimiento de la productividad agregada.

En el trabajo de Zlata Borsic Laborde, Azucena Maya Carrillo y William Aigaje Sierra titulado *“Las franquicias ecuatorianas y su contribución en la generación de empleo”*, se analiza el rol de las franquicias de capital ecuatoriano y se identifica su aporte en la generación de fuentes de empleo, para lo cual fue necesario caracterizar las franquicias nacionales. Los resultados obtenidos reflejan que las franquicias ecuatorianas, se enfocan en la industria alimenticia, farmacéutica y de la construcción, las cuales poseen 2.355 establecimientos y generan 12.114 fuentes de empleo, lo que posiciona a las franquicias como un modelo de negocio que permite generar empleo en el país.

Johanna Armijos Cordero en su artículo titulado *“La Responsabilidad Social Empresarial. Una óptica desde los stakeholders”* busca determinar el estado del arte sobre las diversas contribuciones a la Teoría de los Stakeholders en el marco de la Responsabilidad Social Empresarial con el fin de determinar las variables que faciliten la medición de los elementos

de valor que la empresa puede generar a través de estos grupos de interés dentro del contexto ecuatoriano.

Finalmente, Mayra Calderón, Jorge García y Verónica Espinoza en su artículo titulado *“Las empresas fantasmas en Ecuador: caracterización, socios y empresas relacionadas”* abordan una temática muy actual para analizar las diferentes maneras de evadir impuestos a través de la utilización de empresas fantasmas. La investigación presenta los resultados de una investigación con un enfoque mixto que toma como área de estudio una lista de empresas fantasmas e inexistentes publicadas en 2016 en la página del Servicio de Rentas Internas. Los resultados muestran la caracterización de las diferentes empresas por su actividad, ubicación geográfica, constitución jurídica, aporte de capital, el perfil de los socios y sus empresas relacionadas, permitiendo también proponer estrategias de prevención y control que ayuden a disminuir la creación de empresas fantasmas en el país.

Santiago E. Pozo Rodríguez  
*Director de la Revista*

# ÍNDICE

9

## ARTÍCULO N° 1

Erika M. Canencia Yanacallo, Jenny M. Tenisaca Moposita, Yasmín Salazar Méndez

### **CUIDADO INFANTIL Y PARTICIPACIÓN DE LA MUJER EN EL MERCADO LABORAL ECUATORIANO**

CHILD CARE AND WOMEN PARTICIPATION IN THE ECUADORIAN LABOR MARKET

47

## ARTÍCULO N° 2

Antonio Ruiz-Porras, Juan Carlos Zagaceta-García

### **TERCIARIZACIÓN ECONÓMICA Y PRODUCTIVIDAD AGREGADA: UN ANÁLISIS PARA ECONOMÍAS DESARROLLADAS Y EN DESARROLLO**

TERTIARIZATION AND AGGREGATE PRODUCTIVITY: AN ANALYSIS FOR DEVELOPED AND DEVELOPING ECONOMIES

81

## ARTÍCULO N° 3

Zlata D. Borsic Laborde, Azucena M. Maya Carrillo, William M. Aigaje Sierra

### **LAS FRANQUICIAS ECUATORIANAS Y SU CONTRIBUCIÓN EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO**

THE ECUADORIAN FRANCHISES AND THEIR CONTRIBUTION IN THE GENERATION OF EMPLOYMENT



103

ARTÍCULO N° 4

Johanna C. Armijos Cordero

**LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL.**

**UNA ÓPTICA DESDE LOS STAKEHOLDERS**

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY. A PERSPECTIVE  
FROM THE STAKEHOLDERS



129

ARTICULO N° 5

Mayra A. Calderón, Jorge L. García, Verónica N. Espinoza

**LAS EMPRESAS FANTASMAS EN ECUADOR:**

**CARACTERIZACIÓN, SOCIOS Y EMPRESAS**

**RELACIONADAS**

THE GHOST COMPANIES IN ECUADOR: CHARACTERIZATION,  
PARTNERS AND RELATED COMPANIES



# CUIDADO INFANTIL Y PARTICIPACIÓN DE LA MUJER EN EL MERCADO LABORAL ECUATORIANO



## CHILD CARE AND WOMEN PARTICIPATION IN THE ECUADORIAN LABOR MARKET

**Recibido:** 09/10/2017

**Aceptado:** 28/03/2018

**Erika M. Canencia Yanacallo<sup>1</sup>**

erikacanencia@hotmail.com

**Jenny M. Tenisaca Moposita<sup>2</sup>**

jenny\_mmt@hotmail.com

**Yasmín Salazar Méndez<sup>3</sup>**

yasmin.salazar@epn.edu.ec

### Resumen

En los últimos años, la tasa de participación laboral femenina ha aumentado a nivel mundial. En este contexto, las mujeres incrementaron sus responsabilidades al desempeñarse como madres y trabajadoras. Esta investigación tiene como objetivo estudiar la influencia de los programas de cuidado infantil en el empleo materno en el Ecuador. Para esto, fueron estimados modelos con variables dependientes cualitativas usando los datos de la ECV 2013-2014. Los resultados muestran que, los programas de cuidado infantil públicos y privados son poco utilizados en el Ecuador y que las mujeres prefieren el cuidado informal.

**Palabras Clave:** Bienestar, cuidado infantil, empleo materno.

### Abstract

During the last years, the female labor force participation rate has increased worldwide. In this context, women have increased their responsibilities as mothers and workers. This research aims to study the influence of early childhood care on maternal employment in Ecuador. For this reason, models with qualitative dependent variables were estimated using Living Conditions Survey 2013-2014 database. The results show that public and private child care are not popular in Ecuador and that women prefer informal care.

**Keywords:** Welfare, child-care, maternal employment.

<sup>1</sup> Dirección de Evaluación de Políticas Públicas, Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo

<sup>2</sup> Dirección de Evaluación y Economía de la Seguridad, Ministerio del Interior.

<sup>3</sup> Departamento de Economía Cuantitativa, Escuela Politécnica Nacional, Quito – Ecuador, ORCID: 0000-0003-0777-9865

## Introducción

La presencia minoritaria de la mujer en el mercado laboral está relacionada con las estructuras familiares de tipo nuclear en las cuales los padres son considerados proveedores y las madres cuidadoras (Esping-Andersen, 2000). Sin embargo, a lo largo de la historia, la sociedad ha vivido un sinnúmero de cambios demográficos, sociales y económicos, algunos de los cuales son atribuidos, entre otros factores, a la globalización (Sadasivam, 2006). Dentro de este marco, la participación de la mujer ha ido surgiendo. No obstante, las mujeres ingresaron a la fuerza laboral en condiciones no apropiadas (Duflo, 2011; Esping-Andersen, 2000). Por ejemplo, en los países desarrollados, entre las décadas de los ochenta y noventa, la participación laboral femenina aumentó en 80% y se observó que, las mujeres con el mismo nivel de cualificación que los hombres, percibían salarios inferiores, mostrando así, la existencia de brechas de género (Navarro, 2000).

El rol tradicional de la mujer en el hogar podría ser la causa de la dificultad para ingresar en el mercado laboral y, en algunos casos, podría guiar las decisiones en lo que respecta al trabajo. Así, muchas mujeres podrían preferir empleos informales para atender, simultáneamente, las tareas del hogar y el cuidado de niños pequeños y/o ancianos (Sadasivam, 2006). La presión que puede existir para que la mujer cumpla a cabalidad con su rol en el hogar podría provocar, que inclusive, el grupo de madres con interés en ingresar y mantenerse en el mercado laboral interrumpan su carrera profesional para dedicarse al cuidado de sus niños, ocasionando que puedan caer en un vacío de bienestar, donde sus ganancias y su crecimiento profesional se ven limitados (Nicodemo y Waldmann, 2009; Esping-Andersen, 2000). Por otro lado, debido a los altos costos y penalizaciones que conlleva el ser madre, otro grupo de mujeres podría optar por dejar de lado la maternidad con el fin de concentrarse en su desarrollo profesional. Esta situación podría provocar una disminución en la tasa de fecundidad, lo que a su vez conlleva a sociedades envejecidas (Esping-Andersen, 2007).

En América Latina, al igual que en el resto del mundo, entre 1990 y 2007, la tasa de actividad laboral femenina aumentó en 20 puntos porcentuales. Ade-

más, entre 1990 y 2008, se evidenció una disminución de las familias nucleares<sup>4</sup> pasando de 51,7% a 42,2%, respectivamente (Maldonado et al., 2011; CEPAL, 1990). Estas transformaciones, inducen a repensar la dinámica de la mujer en la sociedad latinoamericana y revelan que la región necesita políticas sociales que incentiven la participación de la mujer en el mercado laboral y el cuidado infantil deje de ser una barrera para su acceso. La no participación de la mujer en el mercado laboral podría agravar la pobreza y la desigualdad social y, si la mujer se encuentra empleada, los ingresos del hogar incrementarán, permitiendo no sólo aumentar la renta familiar, sino también ampliando el acceso a la seguridad social (Blofield y Martínez, 2014).

Las guarderías surgen como una alternativa para conciliar la vida familiar y profesional de las mujeres. Sin embargo, su costo puede ser demasiado elevado, limitando el acceso a este servicio y revelándose como un privilegio. Si los padres no tienen la capacidad de pagar un centro de cuidado infantil formal, estos podrían verse obligados a abandonar sus puestos de trabajo, o a su vez, a encargar el cuidado a otros familiares y/o ajenos (Blau, 2001; Nicodemo y Waldmann, 2009). Las guarderías públicas, como política social, estimulan la participación de la mujer en el mercado laboral y tienen la ventaja de vincular directamente al Estado como proveedor de servicio de cuidado infantil, pues al comparar con otras políticas, como las licencias de maternidad, paternidad y políticas de flexibilidad horaria de tiempo parcial; estas mantienen el cuidado del niño a cargo de la familia y principalmente, de la madre. Así, los programas de cuidado infantil garantizan la independencia económica a las madres para que no sufran pérdidas de ingresos a lo largo de su vida (Esping-Andersen, 2007).

En América Latina, a pesar de que pocos estudios abordan el impacto de las guarderías en el empleo materno (Barros et al. 2011), ya existen algunas luces. Por ejemplo, a nivel de países, el Ecuador durante el año 2012 tuvo una tasa de participación femenina del 42%, respecto al total de la Población Económicamente Activa (PEA) (INEC, 2012), Hermida et al. (2017) y Rosero y Oosterbeek (2011) reportan que la asistencia a un centro de educación inicial incrementa la participación laboral de las madres. Adicionalmente, Hermida et al. (2017) indican que el 70% de los niños ecuatorianos no asisten a un centro de educación

4 Familia nuclear: al padre se considera proveedor y la madre cuidadora [21]

inicial. A partir de esta cifra, se abre una interrogante: ¿quién cuida a los niños que no asisten a un centro de cuidado infantil?

En esta investigación, además de abordar el efecto del uso de programas de cuidado infantil en la decisión de empleo de las madres ecuatorianas de niños menores de cinco años, se examina a quiénes las madres deciden encargar el cuidado de sus niños, distinguiendo si el cuidado es confiado a una guardería pública o privada, o si se prefieren los servicios informales de cuidado.

El presente artículo está organizado como se explica a continuación: después de esta introducción, en la sección 2 se presenta una revisión de la literatura teórica y empírica y algunos datos de la mujer y el cuidado infantil en el Ecuador. La sección 3 contiene los datos y la metodología. La sección 4 se muestra los resultados y finalmente, la sección 5 contiene las conclusiones.

## **2. Mujer, cuidado infantil y mercado laboral**

En la década de los ochenta, con el aumento de la oferta de mano de obra, nuevos trabajos fueron creados, sobre todo en el sector servicios y estos los ocupaban principalmente las mujeres, lo que permitió una participación de la mujer del 80% en el mercado laboral de Estados Unidos (Navarro, 2000). En Asia la participación de la mujer en el mercado laboral entre 1971 y 1995 creció en un 15% . En países de ingresos bajos, la tasa de actividad de la mujer en el año 1990 fue de 50% (Duflo, 2011). En América Latina, entre 1950 y 1980, la participación de la mujer fue de 18% y 26%, respectivamente y en el periodo de 1990 al 2007 la tasa de actividad femenina se incrementó en 20% (CEPAL, 1990; Maldonado et al., 2011).

En este contexto, y dado que la participación de la mujer ha aumentado y la del hombre no ha disminuido, las políticas deben contemplar mecanismos para que los niños estén cuidados mientras sus madres trabajan, prestando atención especial a las familias encabezadas por madres solas con hijos menores de edad y a todas aquellas familias en situaciones críticas (Pliego, 2012).

Las guarderías, como política social, no sólo buscan beneficiar a las madres sino también a los niños, pues de esta manera se promueve el desarrollo sano del niño y se permite a las mujeres combinar las obligaciones laborales y familiares (Cascio et al., 2015). Por el lado del niño, el cuidado infantil especializado permite el desarrollo personal, la adaptación a la vida escolar y su integración a la sociedad, a través del desarrollo de sus facultades físicas e intelectuales (Llorent, 2013). Además, Karoly y Bigelow (2005) afirman que, un programa preescolar influye en el reclutamiento de la mano de obra y en la tasa de participación así como en el desempeño personal, pues los padres, al tener conocimiento de que sus hijos están en un centro de calidad adecuada y confiable estarán tranquilos y serán más productivos en sus labores. Sin embargo, no todos los niños pueden ingresar a estos sistemas. Esto depende del costo de las guarderías, los salarios y otros ingresos de los padres. Si la calidad es baja y los costos altos, los padres decidirán hacerse responsables del cuidado, abandonando sus trabajos o a su vez dejarán el cuidado de sus hijos a cargo de familiares o personas ajenas (Nicodemo y Waldmann, 2009; Blau, 2001). Por tanto, el financiamiento público o privado de la provisión de cuidado infantil puede justificarse por motivos de redistribución o por externalidades positivas (Barros et al., 2011).

En lo que respecta a las diferentes alternativas de provisión de cuidado no existe una fórmula única en los países. Por ejemplo, para el caso de Canadá y Estados Unidos no existen preferencias ni subvenciones pues los costos del cuidado de niños de familias monoparentales, así como, de los que pertenecen a unidades familiares son los mismos (Cascio, 2009). En el Reino Unido, también se proveía este servicio, pero al tener altos costos, muchos centros desaparecieron. A pesar de que la mitad del costo era subsidiado por el Estado, el problema radicaba en que no existía distinción entre padres de altos y bajos ingresos (Esping-Andersen, 2007; Karoly y Bigelow, 2005). Finalmente, se puede mencionar a Dinamarca, donde los costos de cuidado infantil son completamente subvencionados cuando las familias son monoparentales y la atención universal preescolar inicia desde los cero años (Esping-Andersen, 2007; Cascio et al., 2015).

La evidencia empírica sobre el efecto de los programas de cuidado infantil en el mercado laboral muestra diferentes resultados. Cascio (2009) analizó el efecto de la aplicación de la política de subvención para cubrir los costos de las guarderías

en Estados Unidos, tanto en madres casadas como solteras. Sus resultados sugieren que las madres casadas serían indiferentes a las iniciativas de programas de financiación de cuidado infantil, mientras que las madres solteras que tienen niños menores de cinco años serían más sensibles a programas de cuidado infantil y esto provocaría un aumento en el empleo de 4.5%. Para el mismo país, Blau y Tekin (2007) sugieren que los subsidios infantiles podrían incrementar el empleo femenino en 33%. En general, las subvenciones para cubrir los costos de las guarderías tendrían una correlación positiva entre el trabajo de la madre y la demanda de atención infantil (Cascio, 2009). Por otro lado, Nicodemo y Waldmann (2009), quienes analizaron los efectos de cuidado infantil sobre la situación laboral de las mujeres casadas en Europa Continental, observaron que la educación podría incrementar la probabilidad de inserción femenina en el mercado laboral.

Por muchos años, no existieron políticas de estímulo a la participación económica de la mujer. Particularmente, en América Latina, el aumento de tasa de participación femenina en el mercado laboral está relacionado con los cambios de percepción frente al trabajo y las políticas existentes han sido incapaces de mejorar las condiciones de acceso al mercado laboral (CEPAL, 2015).

Las guarderías permiten responder adecuadamente a las tensiones entre la familia y el trabajo, y acortarían la desigualdad socioeconómica y de género en la región (Blofield y Martínez, 2014). Según Barros et al. (2011), quienes estudiaron el caso brasileño, existiría una relación positiva entre el servicio de cuidado infantil y la participación de la mujer en el mercado laboral donde este cuidado va dirigido a las familias más pobres.<sup>5</sup>

Con base en lo expuesto, en esta sección, se plantean las siguientes hipótesis para este estudio:

H (1): El cuidado infantil influye positivamente en la decisión de empleo materno ecuatoriano tanto para madres solas como acompañadas.

H (2): Las madres solas son más sensibles a programas de cuidado infantil públicos mientras que las madres con cónyuge son indiferentes.

5 Para acceder a una guardería pública las madres deben participar en un sorteo previo, es decir, solamente un grupo reducido de niños son beneficiados

## 2.1 La mujer y el cuidado infantil en Ecuador

A pesar del rol familiar de la mujer en la sociedad ecuatoriana, en la década de los setenta, el estado civil de las mujeres les obligó a incorporarse al mercado laboral pues en ese año las mujeres divorciadas representaban el 3.1%, las casadas 37.7% y las solteras con 38.7%, quienes estaban forzadas a trabajar para mantener a su familia y la principal ocupación que desempeñaban las mujeres en la época eran los trabajos domésticos representando el 80% de su tiempo (Jiménez de Vega, 1981).

Para el año 2014, el estado civil de las mujeres ecuatorianas experimentó algunos cambios pues el 33.4% de las mujeres eran solteras, el 32.3% estaban casadas, el 20.3% en unión libre y entre separadas y divorciadas el 8.4%, mostrando que las mujeres preferían mantenerse solas o a su vez optaban por la cohabitación, lo que incrementó el número de mano de obra femenina (INEC, 2014a).

Con respecto a la actividad laboral desempeñada por las mujeres, comparando los datos de los Censos de Población y Vivienda de los años 1990 y 2001, se evidenció que la población femenina inactiva que se dedicaba a los quehaceres domésticos representaba el 35.8% y 60.5%, respectivamente. Para el año 2006, el comportamiento ocupacional de la PEA femenina mostró que el 56.5% se encontraba ocupada.

En el sector rural, la jefatura femenina fue del 13.5%, del cual el 92.5% trabajaba en el sector informal o servicio doméstico (IECAIM, 2006). Entre los años 2001 y 2010 la PEA femenina incrementó en 80%, quienes dedicaban en promedio 31 horas semanales al trabajo doméstico, donde el 25.6% eran jefas de hogar y para el 2012 se evidenció que continuaban las brechas de género dado que la tasa de participación global de la mujer fue del 44.4% frente al 65.8% de los hombres (INEC, 2014 a; 2014 b).

La disminución de las brechas de género dentro de las políticas sociales prioritarias se garantiza mediante la Constitución de la República del Ecuador (2008), que establece la obligatoriedad del Estado para formular y ejecutar políticas que permitan alcanzar la igualdad entre mujeres y hombres, incorporando diversos programas

enfocados en este objetivo y también garantiza los derechos reproductivos de las trabajadoras (Constitución de la República del Ecuador, artículos 331, 332 y 333).

A pesar de que las políticas orientadas a disminuir las brechas entre hombres y mujeres se colocaron de forma explícita en 2008, el servicio público de cuidado infantil tuvo sus inicios en 1988 con el Programa de Desarrollo Infantil, mismo que era operado por el INFA, bajo la óptica del asistencialismo. A partir del año 2012, a los centros de cuidado infantil se les denominó “CIBV”.

En lo que respecta a la cobertura de los servicios público y privado, el MIES (2013 a) informa que en el año 2013 los centros públicos tuvieron una cobertura aproximada del 36.6%, mientras que los privados cubrieron alrededor del 11.5%. El número de centros infantiles públicos fue alrededor de 3.800 y 2.000 privados. Además, si una madre envía a su hijo a la guardería e ingresa al mercado laboral, los ingresos del hogar incrementarán, como mínimo, en un Salario Básico Unificado.

### 3. Datos y metodología

#### 3.1 Datos

Los datos utilizados en este estudio corresponden a la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) realizada por el INEC correspondiente al período noviembre 2013 - octubre 2014. Para establecer el grupo de interés, primero, se distinguió a los niños menores a cinco años. Posteriormente, se identificó a la madre de cada niño, para lo cual se determinó el núcleo de hogar de los infantes y a las mujeres entre 12 y 49 años de edad quienes afirmaban que han tenido al menos un hijo nacido vivo.

#### 3.2 Metodología

El análisis del efecto de los programas de cuidado infantil en la decisión de trabajar o no de las madres ecuatorianas de niños menores de cinco años, así como, la decisión de las madres sobre a quién encargar el cuidado del niño y el



tipo de cuidado preferido requiere el uso de modelos con variable dependiente de elección discreta. Este tipo de modelos contienen una variable dependiente que se origina a partir de una respuesta cualitativa relacionada con una decisión que puede ser “sí ( $Y=1$ ) o no ( $Y=0$ )”, o que puede tener diversas opciones de respuesta, las cuales no necesariamente tienen un orden jerárquico (Greene, 2001).

En el caso de la decisión de trabajar o no, la variable dependiente es binaria y tiene valores 1 o 0. Para analizar las personas o instituciones encargadas de cuidar a los infantes, existen algunas posibilidades: madre, padre, abuelos o tíos, guarderías u otros. En este caso, no existe una jerarquía en las diferentes opciones, por tanto se puede realizar la estimación a través de un modelo multinomial mismo que no exige un orden jerárquico en las respuestas. Finalmente, para el análisis del tipo de cuidado preferido por las madres, las opciones de respuesta son: público, privado e informal. Al igual que en el caso anterior, no existe un ordenamiento en las respuestas y se utilizará un modelo multinomial.

Así, se estimaron tres modelos diferentes. Primero, para estimar la probabilidad de que la madre trabaje de acuerdo a la decisión de elegir un tipo de cuidado infantil se estimó un modelo probit cuya especificación es la siguiente:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + \beta_3 x_{3i}^2 + \beta_4 x_{3i} + \beta_5 x_{4i} + \beta_6 x_{5i} + \beta_7 x_{6i} + \beta_8 x_{7i} + \beta_9 x_{8i} + \beta_{10} x_{9i} + \beta_{11} x_{10i} + \varepsilon_i \quad (1)$$

Para  $i = 1, \dots, N$ ,  $N = 9\,174$  madres

Donde:

$$y_i = \begin{cases} 1 & \text{La madre trabaja} \\ 0 & \text{Caso contrario} \end{cases}$$

$\beta_0$ : término constante.

$\beta_i$ : son los coeficientes estimados asociados a las variables:

$x_1$ : Tipo de cuidado infantil;  $x_2$ : Edad de la madre;  $x_3$ : Instrucción madre

$x_4$ : Instrucción cónyuge;  $x_5$ : Situación laboral cónyuge;  $x_6$ : Edad del niño

$x_7$  : Log Ingreso per cápita;  $x_8$  : Área;  $x_9$  : Tamaño del hogar;  $x_{10}$  : Estructura familiar.  $\varepsilon_i$  es el término de error.

Para identificar a las personas o instituciones que dedican más tiempo al cuidado de los hijos de madres ecuatorianas, se utiliza un modelo logit multinomial cuya especificación es la siguiente:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + \beta_3 x_{3i} + \beta_4 x_{4i} + \beta_5 x_{5i} + \beta_6 x_{6i} + \beta_7 x_{7i} + \beta_8 x_{8i} + \varepsilon_i \quad (2)$$

Para  $i = 1, \dots, N$ ,  $N = 9\,174$  madres

Donde:

La variable endógena  $Y_i$  se caracteriza por presentar una respuesta múltiple

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \text{Madre} \\ 2 & \text{Padre} \\ 3 & \text{Abuelos o tíos} \\ 4 & \text{Guardería} \\ 5 & \text{Otros} \end{cases}$$

Donde la categoría “Otros” está conformada por: vecinos, empleada doméstica, amigos de los padres, también niños menores y mayores de 10 años.

$\beta_0$  es el término constante.

$\beta_i$  son los coeficientes estimados asociados a las variables:

$x_1$  : Edad de la madre;  $x_2$  : Instrucción madre;  $x_3$  : Instrucción cónyuge

$x_4$  : Situación laboral madre;  $x_5$  : Situación laboral cónyuge;  $x_6$  : Log Ingreso per cápita;  $x_7$  : Tamaño del hogar;  $x_8$  : Estructura familiar.  $\varepsilon_i$  es el término de error.

Finalmente, para estimar la probabilidad que la madre elija un tipo de cuidado infantil se estima el siguiente modelo logit multinomial:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + \beta_3 x_{3i} + \beta_4 x_{4i} + \beta_5 x_{5i} + \beta_6 x_{6i} + \beta_7 x_{7i} + \beta_8 x_{8i} + \varepsilon_i \quad (3)$$

Para  $i = 1, \dots, N$ ,  $N = 9.174$  madres

Donde:

La variable dependiente  $Y_i$  se caracteriza por presentar una respuesta múltiple.

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \text{Público} \\ 2 & \text{Privado} \\ 3 & \text{Informal} \end{cases}$$

$\beta_0$  es el término constante.

$\beta_i$  son los coeficientes estimados asociados a las variables:

$x_1$ : Edad de la madre;  $x_2$ : Edad del cónyuge;  $x_3$ : Edad del niño

$x_4$ : Instrucción madre;  $x_5$ : Instrucción cónyuge;  $x_6$ : Log Ingreso per cápita

$x_7$ : Área;  $x_8$ : Estructura familiar.  $\varepsilon_i$  es el término de error.

Para el análisis comparativo entre madres que viven solas y acompañadas se añade la variable estructura familiar, excluyendo las variables relacionadas con el cónyuge. Esto fue realizado para los tres modelos mencionados anteriormente.

### 3.3 Variables

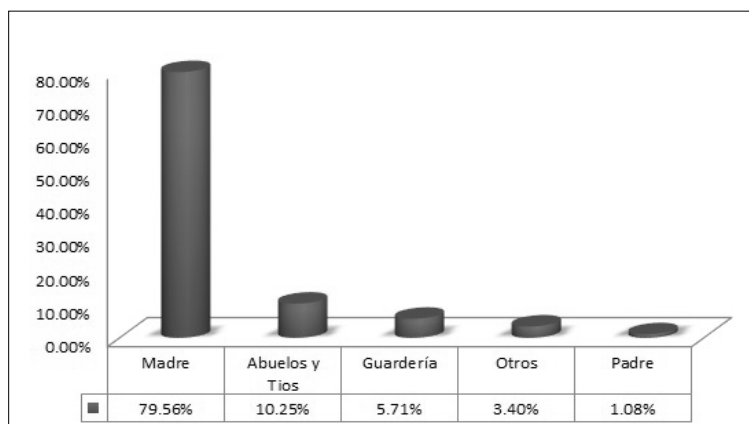
A continuación se presenta información de las variables dependientes e independientes.

#### 3.3.1 Variables dependientes

**1. Permanencia:** esta variable identifica a las personas o instituciones que más tiempo dedican al cuidado infantil. Se incluyen cinco categorías:

$$Permanencia = \begin{cases} 1 & Madre \\ 2 & Padre \\ 3 & Abuelos o tíos \\ 4 & Guardería \\ 5 & Otros \end{cases}$$

En la Figura 1 se observa que son las madres las que dedican mayor tiempo al cuidado de niños representando el 79.56%. Por otro lado, se observa que los padres estarían menos implicados en esta responsabilidad, pues solamente el 1.08% de ellos manifiestan dedicarse al cuidado de sus hijos.



**Figura 1.** Porcentaje de personas e instituciones que dedican tiempo al cuidado infantil. [27]

**2. Tipo de cuidado infantil:** muestra la preferencia que tienen los padres por determinadas instituciones o personas para encargar el cuidado del niño.

**3. Trabaja:** esta variable toma el valor de 1 si la madre participa en el mercado y 0 en caso contrario.

$$y_i = \begin{cases} 1 & \text{La madre trabaja} \\ 0 & \text{Caso contrario} \end{cases}$$

De acuerdo a la Tabla 1, el total de mujeres que pertenecen a la PEA representan el 43.78% y las madres con niños menores a cinco años que se encuentran ocupadas representan el 23.36% del total de mujeres ocupadas, mientras que el 64% de las mujeres pertenecen al grupo de los inactivos y el 17.93% de estas son madres de niños menores a cinco años, quienes se dedican a cumplir con la tareas del hogar y al cuidado de niños.

**Tabla 1:** Porcentaje de la situación laboral de mujeres y madres con niños menores a 5 años. [28]

|                                   | Ocupadas | Inactivas |
|-----------------------------------|----------|-----------|
| Mujeres                           | 46%      | 64.00%    |
| Madres con niños menores a 5 años | 23.36%   | 17.93%    |

En la Tabla 2, se observa que las madres que cuidan a sus hijos y no trabajan representan el 45.16%. A este porcentaje pertenecen las mujeres que potencialmente podrían ingresar al mercado laboral y sus hijos a guarderías. Así también, el 54.84% de madres que a pesar de ser trabajadoras activas se encargan del cuidado del niño pueden enviar a sus niños a una guardería. En cuanto a las madres que envían a sus hijos a guarderías se evidencia que son las trabajadoras, representando el 80.73%.

**Tabla 2:** Porcentaje de madres que trabajan frente a la permanencia del niño. [28]

|            | Madre  | Abuelos y Tíos | Guardería | Otros  | Padre  |
|------------|--------|----------------|-----------|--------|--------|
| No trabaja | 45.16% | 16.28%         | 19.27%    | 8.01%  | 12.12% |
| Trabaja    | 54.84% | 83.72%         | 80.73%    | 91.99% | 87.88% |

### 3.3.2 Variables independientes

**Edad:** para el caso de las madres la variable se encuentra medida en años y va desde 12 a 49 años. En la especificación multinomial la variable relacionada con la edad de la madre se expresa en las siguientes cuatro categorías:

$$\text{Edad de la madre} = \begin{cases} 1 & \text{Menores a 23 años} \\ 2 & \text{Edad entre 24 y 28 años} \\ 3 & \text{Edad entre 29 y 34 años} \\ 4 & \text{Más de 35 años} \end{cases}$$

En el caso de los padres, la edad también está medida en años.

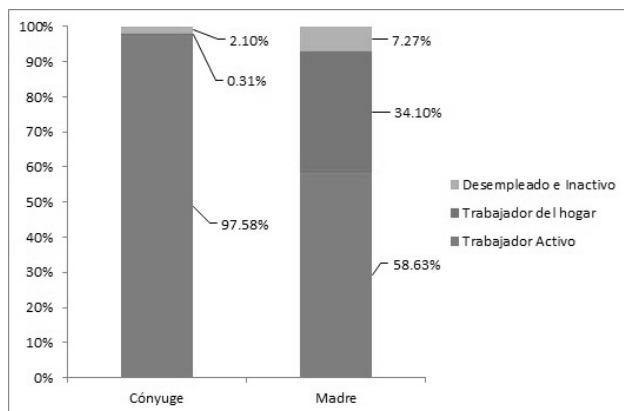
**Edad al cuadrado:** definida como la edad al cuadrado.

**Logaritmo del ingreso:** se construyó tomando en cuenta todos los ingresos mensuales que perciben los miembros del hogar. Ciertos hogares no poseían ingresos por lo que se imputaron los valores perdidos mediante el salario básico unificado.

**Instrucción:** esta variable se agrupa en tres niveles: primaria (incluye a las personas sin instrucción), secundaria y superior.

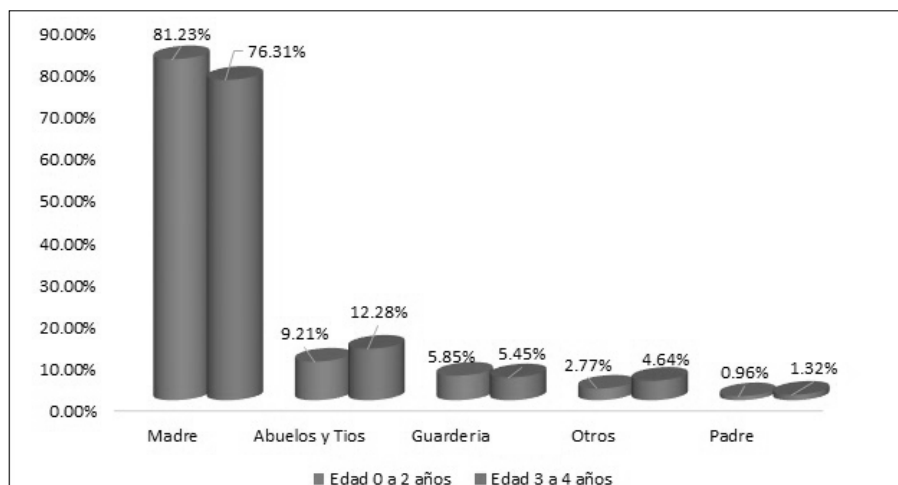
**Situación laboral:** la situación laboral de la madre y del cónyuge se representa en las categorías: trabajador activo, trabajador del hogar y desempleado o inactivo.

Como se puede observar en la Figura 2, alrededor del 98% de los cónyuges son considerados trabajadores activos, mientras que en su mayoría el papel de trabajador del hogar se atribuye a la mujer representando el 34.10% frente al 0.31% del cónyuge. Las madres son más propensas a quedar en el desempleo o inactivas que el cónyuge.



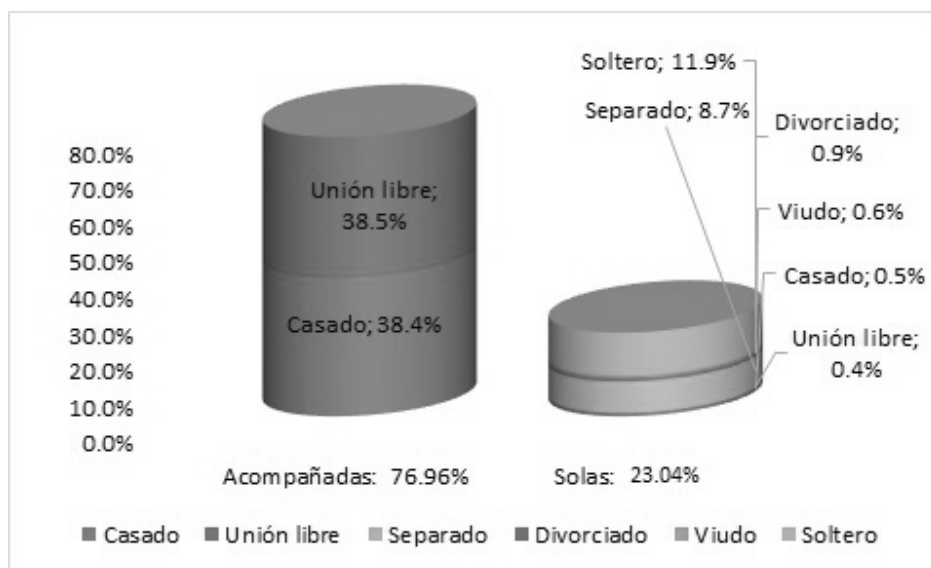
**Figura 2.** Situación laboral vs padres del niño. [28]

**Edad del niño:** está agrupada entre las edades de 0-2 años y 3-4 años. Esta división fue realizada considerando que los niños más pequeños requieren más atención y cuidados (Cascio et al. 2015; Attanasio et al. 2008; Blau, 2001). En la Figura 3 se observa también que, independientemente de la edad del niño, la madre dedica más tiempo al cuidado del infante.



**Figura 3.** Porcentaje de personas e instituciones que dedican tiempo al cuidado infantil frente a la edad del niño. [28]

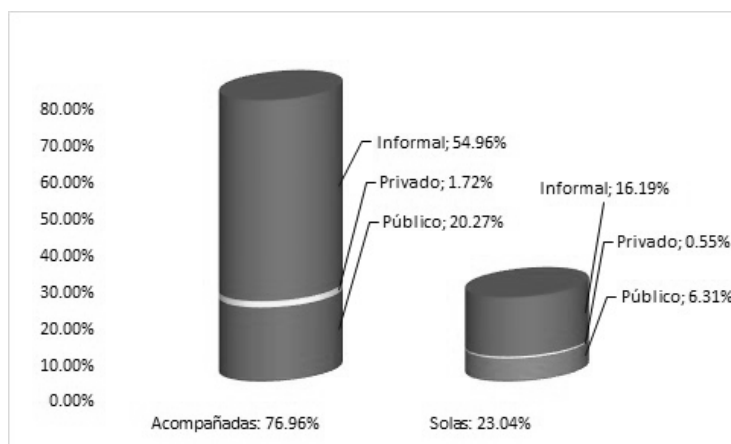
**Estructura familiar:** esta variable se creó considerando el estado civil de las madres y se asigna 0 si la mujer vive acompañada (casada o en unión libre) y 1 si vive sola (solteras, viudas, divorciadas y separadas). En la Figura 4 se observa la distribución del estado civil de las madres analizadas.



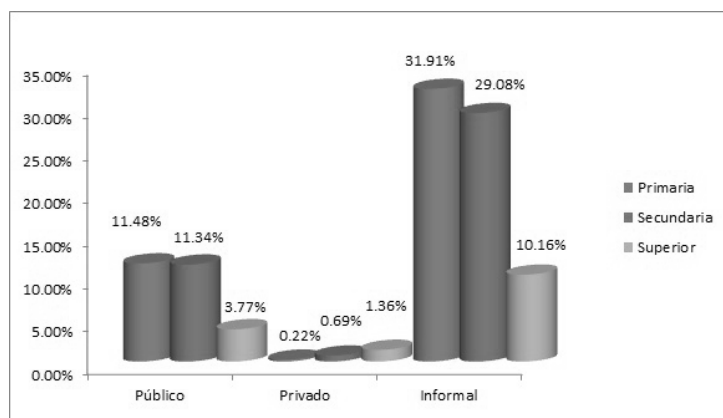
**Figura 4.** Porcentaje de madres ecuatorianas de acuerdo al estado civil. [28]

La Figura 5 sugiere que, independientemente de la estructura familiar, un mayor número de madres decide el cuidado infantil informal representando el 71.15% del total de madres de niños menores a cinco años. También en la Figura 6, se observa que las madres con nivel de educación primaria y secundaria preferirían el cuidado infantil informal, mientras que, las madres con instrucción superior optarían por servicios de cuidado infantil privados.



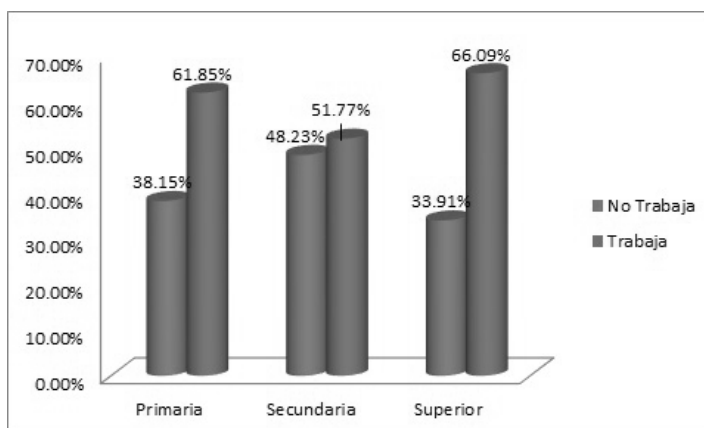


**Figura 5.** Porcentaje de madres solas y acompañadas respecto a la preferencia del tipo de guardería. [28]

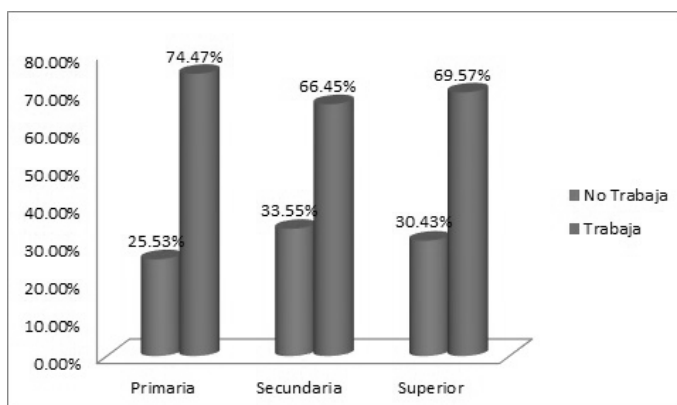


**Figura 6.** Instrucción de la madre frente al tipo de cuidado infantil. [28]

En lo que se refiere al tipo de estructura familiar, a partir de la Figura 7 se puede inferir que las madres acompañadas que tienen educación secundaria serían más propensas a no trabajar. Esto podría estar relacionado con la presencia de madres adolescentes en este grupo, quienes debido a su edad, aún se encuentran cursando el bachillerato (INEC, 2010). Asimismo, se observa que las madres solas, independientemente de su nivel de instrucción, forman parte de la fuerza laboral.



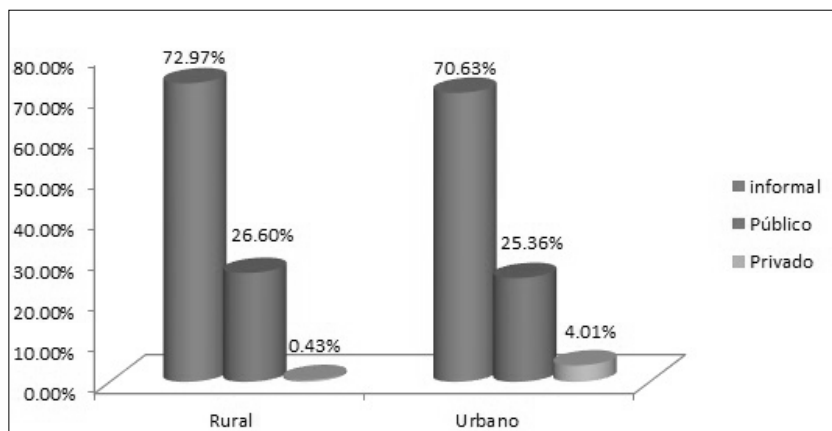
(A) Madres acompañadas



(b) Madres solas

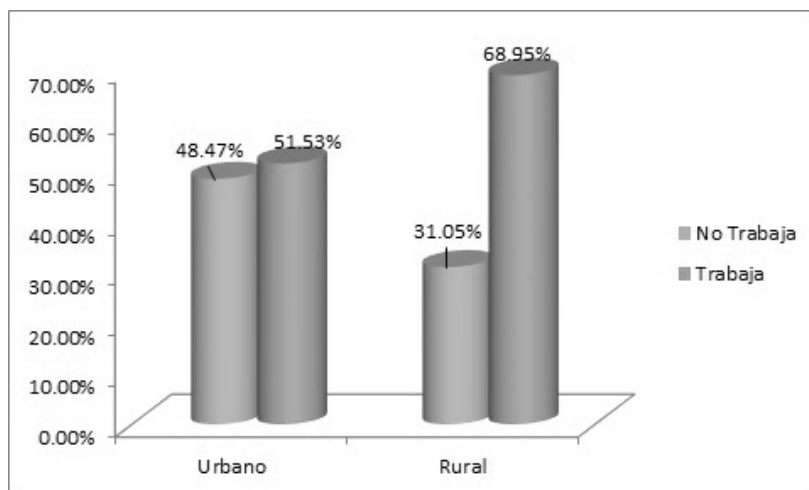
**Figura 7.** Madre trabaja respecto a la Instrucción. [28]

**Área:** identifica el área donde habita la madre, sea esta urbana o rural. Esta clasificación permite distinguir la oferta de cuidado infantil y si el lugar de residencia de la madre influye en la decisión de trabajar. Para el estudio se asigna el valor de 0 para el área urbana y 1 para el área rural. Relacionando el tipo de programa infantil con el área, se observa en la Figura 8, que existe mayor preferencia por el cuidado informal tanto en el sector rural como urbano.



**Figura 8.** Tipo de cuidado infantil por área de residencia. [28]

Relacionando la situación laboral con el área geográfica, en la Figura 9 se observa que el 68,95% de madres que viven en la zona rural trabajan. Este resultado podría ser explicado debido a que en el sector rural se realizan actividades agropecuarias.



**Figura 9.** Madre trabaja frente al área. [28]

**Tamaño de hogar:** esta variable representa el número de miembros que viven en el hogar y permite observar que ocurre con hogares numerosos y pequeños. La Tabla 3, muestra la evolución del tamaño del hogar promedio entre los años 1975 y 2014.

**Tabla 3:** Tamaño promedio de los hogares ecuatorianos, 1975 – 2014. [30]

| Años      | Tamaño de Hogar Promedio |
|-----------|--------------------------|
| 1975      | 5.40                     |
| 1994-1995 | 4.60                     |
| 2003-2004 | 4.20                     |
| 2011-2012 | 3.80                     |
| 2013-2014 | 3.63                     |

## 4. Resultados

Los resultados de las estimaciones de los modelos probit y logit multinomial se muestran a continuación. En general, los resultados sugieren el poco uso de los programas de cuidado infantil, anteponiendo el cuidado informal. Sin embargo, se observa que la mayoría de madres beneficiadas por guarderías están inmersas en el mercado laboral.

### 4.1 Análisis del tiempo dedicado al cuidado del niño modelos logit multinomiales

Para el análisis de las personas o instituciones que dedican más tiempo al cuidado de los niños ecuatorianos, se distingue a: la madre, el padre, los abuelos o tíos y otros (vecinos, empleada doméstica, amigos de los padres, así como, niños menores y mayores de 10 años) en relación a las guarderías. Se examinan dos casos: el primero con la presencia del cónyuge en el hogar y el otro cuando este no está. En la Tabla 4, se presentan los resultados del primer caso.

**Tabla 4:** Modelo logit multinomial tiempo dedicado a los niños – mujeres acompañadas

|                              | <b>Madre</b> | <b>Padre</b> | <b>Abuelos y tíos</b> | <b>Otros</b> |
|------------------------------|--------------|--------------|-----------------------|--------------|
| Edad madre < 23              | -0.338*      | -0.71        | -0.073                | -2.295***    |
|                              | (0.16)       | (0.4)        | (0.21)                | (0.43)       |
| Edad madre 24 - 28           | -0.236       | -0.336       | 0.012                 | -0.909***    |
|                              | (0.16)       | (0.35)       | (0.21)                | (0.26)       |
| Edad madre 29 - 34           | -0.033       | -0.442       | -0.145                | -0.03        |
|                              | (0.16)       | (0.34)       | (0.21)                | (0.22)       |
| Instrucción secundaria madre | 0.099        | 0.091        | 0.511**               | 0.032        |
|                              | (0.14)       | (0.34)       | (0.18)                | (0.23)       |
| Instrucción superior madre   | -0.071       | 1.553***     | 0.962***              | 0.628*       |
|                              | (0.2)        | (0.39)       | (0.25)                | (0.29)       |
| Trabajador activo            | -0.522*      | 0.653        | -0.271                | 0.229        |
|                              | (0.24)       | (0.63)       | (0.29)                | (0.49)       |
| Trabajador del hogar         | 0.741**      | -0.12        | -1.281***             | -0.511       |
|                              | (0.26)       | (0.72)       | (0.35)                | (0.57)       |
| Log Ingreso per cápita       | -0.12        | 0.367*       | 0.751***              | 0.910***     |
|                              | (0.08)       | (0.17)       | (0.1)                 | (0.14)       |
| Tamaño del hogar             | -0.079**     | -0.196**     | 0.01                  | 0.157***     |
|                              | (0.03)       | (0.08)       | (0.04)                | (0.04)       |
| <i>Variables del cónyuge</i> |              |              |                       |              |
| Instrucción secundaria       | -0.157       | -0.395       | -0.285                | -0.103       |
|                              | (0.14)       | (0.32)       | (0.18)                | (0.22)       |
| Instrucción superior         | -0.639***    | -1.611***    | -0.640**              | -0.837**     |
|                              | (0.19)       | (0.43)       | (0.24)                | (0.3)        |
| Trabajador activo            | -0.356       | -3.281***    | -1.161*               | 0.547        |
|                              | (0.47)       | (0.56)       | (0.54)                | (1.11)       |

|                         |          |            |            |            |
|-------------------------|----------|------------|------------|------------|
| Trabajador del hogar    | -0.991   | -16.512*** | -14.594*** | -12.593*** |
|                         | (0.89)   | (0.98)     | (0.95)     | (1.33)     |
| Constante               | 4.529*** | 0.498      | -2.400**   | -6.433***  |
|                         | (0.68)   | (1.16)     | (0.85)     | (1.52)     |
| Número de observaciones | 6971     |            |            |            |
| Pseudo R <sup>2</sup>   | 0.1415   |            |            |            |
| BIC                     | 8324.7   |            |            |            |
| AIC                     | 7941.1   |            |            |            |

**Nota:** \*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$

Los errores estándar están entre paréntesis.

En cuanto a la edad de la madre, si es menor de 23 años, es más probable que el cuidado de los niños sea realizado por los abuelos o tíos. Este resultado es esperado debido al creciente número de madres adolescentes, mismas que dependen de sus padres (abuelos de los niños) y, como muchas de ellas siguen cursando la secundaria, es más probable que se encargue el cuidado del niño a abuelos o tíos. Para el año 2010, este grupo de mujeres se encontraba cursando la secundaria y representaban el 57% del total de madres embarazadas. Esta situación podría impedir que este grupo de madres pueda acceder a un trabajo y por tanto, que tengan condiciones de costear una guardería. En el rango de edad de la madre de 24 - 28 años, se observa que disminuye la probabilidad de encargar el cuidado de sus hijos a otras personas como vecinos, empleadas domésticas, amigos de los padres y a niños menores o mayores a 10 años.

Con relación a la educación de la madre, se observa que cuando la mujer cuenta con nivel de instrucción superior es más probable que prefiera cuidados informales. Este resultado, podría reflejar poca confianza de los padres en las guarderías, ya que, en general, las públicas ofrecen un servicio de baja calidad y las privadas se caracterizan por los costos elevados (Blau, 2001). Esta desconfianza podría estar justificada, pues según Rosero y Oosterbeek (2011), los centros de cuidado infantil públicos del Ecuador tendrían un impacto negativo en los resultados cognitivos y en el estado de salud de los niños que asisten a estos.

Respecto a la situación laboral de la madre, se evidencia que, cuando estas son trabajadoras activas encargan el cuidado del niño a las guarderías y abuelos o tíos. Asimismo, se observa que, las madres acompañadas que permanecen en el hogar son quienes más tiempo dedican al cuidado del niño, independientemente, de si el padre es trabajador activo o se encuentra en el hogar (desempleado o inactivo) e indistintamente del nivel de instrucción. Los resultados sugieren que los padres no estarían dispuestos a cuidar de los niños, es decir, no existiría corresponsabilidad en el hogar sino más bien, estructuras familiares tradicionales que perduran (Blofield y Martínez, 2014; Nicodemo y Waldmann, 2009).

En cuanto al ingreso per cápita se observa que conforme la renta aumenta existe más probabilidad de que la madre encargue el cuidado de sus hijos a guarderías, a familiares o a personas que pertenecen a la categoría otros. Este resultado se puede interpretar como el incentivo que la renta constituye para que las mujeres permanezcan en el mercado laboral como trabajadoras activas. Attanasio et al. (2008) argumenta que, un incremento salarial implica una mayor participación de la mujer ya que soporta los costos de las guarderías o, a su vez, algún costo que implique el cuidado de los abuelos o tíos, u otros como vecinos, empleadas domésticas o amigos.

Un factor que facilita la inserción de la mujer al mercado laboral es la presencia de una persona adulta o alguien que se encuentre en la capacidad de cuidar a los infantes menores a cinco años. Barros et al. (2011), en un estudio realizado en Brasil observaron que en hogares grandes, la ayuda de otra mujer adulta suavizó el impacto de la incorporación de la madre al mercado laboral, misma situación que se observa con la variable tamaño del hogar, donde mientras mayor es el tamaño del hogar es menos probable que el cuidado sea por parte de la madre o el padre, dejando esta actividad a cargo de otros miembros del hogar o guarderías.

En la Tabla 5 se analiza el tiempo dedicado al cuidado del niño, comparando madres solas y acompañadas, para lo cual se añade la variable estructura familiar, dejando de lado las variables educación, situación laboral y edad del cónyuge pues la madre sola no presenta esta información.

**Tabla 5:** Modelo logit multinomial tiempo dedicado a los niños – mujeres solas

|                         | <b>Madre</b> | <b>Padre</b> | <b>Abuelos y tíos</b> | <b>Otros</b> |
|-------------------------|--------------|--------------|-----------------------|--------------|
| Edad madre < 23         | -0.170       | -0.397       | 0.023                 | -1.451***    |
|                         | (0.13)       | (0.35)       | (0.16)                | (0.24)       |
| Edad madre 24 - 28      | -0.078       | -0.303       | 0.109                 | -0.973***    |
|                         | (0.13)       | (0.31)       | (0.16)                | (0.22)       |
| Edad madre 29 - 34      | 0.069        | -0.372       | -0.003                | -0.084       |
|                         | (0.13)       | (0.31)       | (0.17)                | (0.19)       |
| Instrucción sec. madre  | -0.015       | -0.029       | 0.319*                | -0.125       |
|                         | (0.11)       | (0.29)       | (0.14)                | (0.18)       |
| Instrucción sup. madre  | -0.515***    | 0.949**      | 0.458**               | -0.027       |
|                         | (0.15)       | (0.33)       | (0.17)                | (0.22)       |
| Trabajador activo       | -0.699***    | 0.112        | -0.344                | 0.174        |
|                         | (0.20)       | (0.49)       | (0.22)                | (0.36)       |
| Trabajador del hogar    | 0.676**      | -0.593       | -1.270***             | -0.770       |
|                         | (0.22)       | (0.59)       | (0.28)                | (0.45)       |
| Madres Viven Solas      | -0.389***    | -1.784***    | 0.885***              | 0.549***     |
|                         | (0.11)       | (0.44)       | (0.12)                | (0.16)       |
| Log Ingreso per cápita  | -0.144*      | 0.075        | 0.652***              | 0.723***     |
|                         | (0.07)       | (0.15)       | (0.08)                | (0.11)       |
| Tamaño del hogar        | -0.039       | -0.167*      | 0.036                 | 0.095**      |
|                         | (0.02)       | (0.06)       | (0.03)                | (0.03)       |
| Constante               | 4.067***     | -1012        | -3.233***             | -4.522***    |
|                         | (0.42)       | (0.94)       | (0.52)                | (0.71)       |
| Número de Observaciones | 9174         |              |                       |              |
| Pseudo R <sup>2</sup>   | 0.1425       |              |                       |              |
| BIC                     | 12086.6      |              |                       |              |
| AIC                     | 11773.1      |              |                       |              |

**Nota:** \* p<0.05, \*\* p<0.01, \*\*\* p<0.001

Los errores estándar están entre paréntesis



Dado que la Tabla 5 muestra un comportamiento similar a la Tabla 4, se analiza exclusivamente la estructura familiar cuando la madre vive sola con base a las que viven acompañadas. Si la madre vive sola, los resultados sugieren que es menos probable que sea ella quien cuide del niño o el padre y es más probable que los abuelos, tíos u otros sean los responsables del cuidado. Esto resulta porque las madres solas se ven obligadas a trabajar y tienen la necesidad de dejar a sus hijos a cargo de alguien más (Pliego, 2012).

De igual forma, los resultados evidencian que las madres solas tienen preferencia por un cuidado infantil informal en lugar de una guardería, sea por el acceso limitado a las guarderías públicas, pues se encuentran focalizadas para el sector rural y urbano - periférico (MIES, 2013 a), o porque las guarderías privadas tienen un costo elevado y la renta de la madre sola no puede respaldarlo (Maldonado et al., 2011). Se esperaba que las madres solas sean más sensibles a los programas de cuidado infantil como en el estudio realizado por Blau y Tekin (2007) donde la madres casadas de cualquier edad eran indiferentes mientras que, las madres solteras estaban inclinadas hacia las guarderías, situación que no se presentó.

## 4.2 Análisis del tipo de cuidado infantil

En el análisis del tipo de establecimiento de cuidado infantil preferido por la madre, público o privado, se considera si el niño asiste o no asiste a un centro de cuidado infantil. A continuación se presentan dos estimaciones: la primera con la presencia del cónyuge en el hogar y el otro cuando no está. La Tabla 6 contiene el primer caso.

**Tabla 6:** Modelo Logit Multinomial de la elección de centros de cuidado infantil – madres acompañadas

|                              | <b>Público</b> | <b>Privado</b> |
|------------------------------|----------------|----------------|
| Edad niño 0 - 2              | -0.765***      | -1.935***      |
|                              | (0.06)         | (0.19)         |
| Log Ingreso per cápita       | 0.130**        | 1.082***       |
|                              | (0.04)         | (0.13)         |
| Instrucción Secundaria Madre | 0.057          | 0.33           |

|                              |           |           |
|------------------------------|-----------|-----------|
|                              | (0.07)    | (0.32)    |
| Instrucción Superior Madre   | -0.087    | 0.770*    |
|                              | (0.11)    | (0.34)    |
| Edad Madre menor < 23        | -0.124    | -0.517    |
|                              | (0.11)    | (0.37)    |
| Edad Madre 24 - 28           | -0.023    | -0.277    |
|                              | (0.09)    | (0.3)     |
| Edad Madre 29 - 34           | -0.053    | 0.041     |
|                              | (0.09)    | (0.24)    |
| Trabajador Activo            | 0.11      | 0.691**   |
|                              | (0.06)    | (0.24)    |
| Desempleado-Inactivo         | 0.01      | 0.664     |
|                              | (0.13)    | (0.37)    |
| Instrucción Secundaria Padre | -0.007    | 0.16      |
|                              | (0.07)    | (0.3)     |
| Instrucción Superior Padre   | -0.084    | 0.607     |
|                              | (0.11)    | (0.31)    |
| Edad del padre               | -0.001    | -0.015    |
|                              | (0.00)    | (0.01)    |
| Área Rural                   | 0.056     | -1.263*** |
|                              | (0.06)    | (0.26)    |
| Constante                    | -1.159*** | -8.555*** |
|                              | (0.29)    | (1.00)    |
| Número de Observaciones      | 6971      |           |
| PseudoR <sup>2</sup>         | 0.069     |           |
| BIC                          | 9036.7    |           |
| AIC                          | 8844.9    |           |

**Nota:** \*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$

Los errores estándar están entre paréntesis

En cuanto a la edad del niño se observa que si se encuentra entre 0 y 2 años es menos probable que asista a una guardería, pública o privada, mostrando que las madres preferirían ocuparse ellas mismas de sus hijos o un cuidado informal. Además, se observa que los niños de estas edades son más dependientes a la madre como lo sugería la Figura 4. Lo mismo ocurre en países europeos donde los sistemas de cuidado infantil son escasos y las mujeres con hijos menores a seis años no son capaces de trabajar (Nicodemo y Waldmann, 2009).

También se observa que el ingreso incrementa la probabilidad de enviar a los niños a centros de cuidado infantil públicos o privados, lo que se relaciona con la situación laboral de la madre acompañada, pues cuando ella se encuentra empleada obtiene mayores ingresos que le permiten soportar el costo de una guardería. Esto evidenció Michalopoulos et al. (1992) en Estados Unidos donde observó que el aumento del 1% en el salario provoca un aumento del 0.56% en el uso del servicio de cuidado infantil.

Respecto a la educación de las madres los resultados sugieren que si estas tienen instrucción superior, es más probable que envíen a sus hijos a un centro infantil privado. Esto podría ser porque las madres trabajadoras activas, con mayor educación, tendrían mejores expectativas de desarrollo físico e intelectual de sus hijos (Llorent, 2013).

Por otro lado, si la madre vive en el área rural es menos probable que el niño asista a un centro de cuidado infantil privado, mientras que se facilita el acceso a centros infantiles públicos pues los mismos se encuentran focalizados en las zonas rurales y urbanas periféricas, como lo señala el informe del MIES (2013 a).

En la Tabla 7 se muestra el segundo caso del análisis del tipo de cuidado infantil, mismo que compara madres solas y acompañadas, excluyendo las variables educación y edad del cónyuge.

**Tabla 7:** Modelo logit multinomial de la elección de centros de cuidado infantil – madres solas

|                              | <b>Público</b> | <b>Privado</b> |
|------------------------------|----------------|----------------|
| Edad niño 0 - 2              | -0.740***      | -1.868***      |
|                              | (0.05)         | (0.17)         |
| Log Ingreso per cápita       | 0.077*         | 1.034***       |
|                              | (0.03)         | (0.11)         |
| Instrucción secundaria madre | 0.106          | 0.570*         |
|                              | (0.06)         | (0.27)         |
| Instrucción superior madre   | -0.017         | 1.335***       |
|                              | (0.09)         | (0.28)         |
| Edad madre < 23              | -0.109         | -0.273         |
|                              | (0.07)         | (0.27)         |
| Edad madre 24 - 28           | 0.004          | 0.041          |
|                              | (0.07)         | (0.21)         |
| Edad madre 29 - 34           | -0.035         | 0.165          |
|                              | (0.07)         | (0.2)          |
| Trabajador activo            | 0.176**        | 0.571**        |
|                              | (0.06)         | (0.22)         |
| Desempleado-Inactivo         | 0.053          | 0.778 w        |
|                              | (0.1)          | (0.3)          |
| Madres viven solas           | 0.043          | 0.042          |
|                              | (0.06)         | (0.19)         |
| Área rural                   | 0.075          | -1.368***      |
|                              | (0.05)         | (0.23)         |
| Constante                    | -1.064***      | -8.906***      |
|                              | (0.18)         | (0.67)         |
| Número de observaciones      | 9174           |                |
| Pseudo R <sup>2</sup>        | 0.067          |                |
| BIC                          | 11864.5        |                |
| AIC                          | 11693.5        |                |

**Nota:** \* p<0.05, \*\* p<0.01, \*\*\* p<0.001

Los errores estándar están entre paréntesis

Como en la Tabla 7 se analizan las mismas variables de la Tabla 6, únicamente se analizarán las variables que han tenido un cambio significativo. Respecto a la educación de la madre sola, se aprecia que mientras más alto es su nivel de educación será más probable que elija un programa infantil privado. Lo mismo ocurre en el estudio realizado por Nicodemo y Waldmann (2009) donde las madres con estudios superiores eligen un cuidado infantil profesional. Para el caso específico de las madres empleadas es necesario aclarar que ellas tendrían preferencia por los sistemas de cuidado infantil dejando de lado el cuidado informal, lo cual es beneficioso pues de acuerdo a Esping-Andersen (2000) es positivo relacionar el Estado, el mercado y la familia.

También se observa que la estructura familiar no influiría sobre la elección de un cuidado infantil público o privado. De esta manera, la segunda hipótesis planteada al inicio del estudio que señala que las madres solas son más sensibles a programas de cuidado infantil frente a las acompañadas se refuta. Debido a los resultados obtenidos en las Tablas 5 y 7, que muestran que las madres, indistintamente de su estado civil, tienen preferencia por el cuidado informal (madres, abuelos o tíos).

### 4.3 Análisis del uso de cuidado infantil sobre la decisión de empleo materno

Para el análisis del uso de cuidado infantil en la decisión de empleo materno se diferencian dos casos: el primero analiza la presencia del padre en el hogar y el segundo sin él. La Tabla 8 muestra el caso de madres acompañadas.

**Tabla 8:** Modelo probit de la decisión de empleo materno y cuidado de niños

| Situación Laboral de la Madre |           |
|-------------------------------|-----------|
| Edad_madre                    | 0.133***  |
|                               | (0.0)     |
| Edad_madre2                   | -0.002*** |
|                               | (0.0)     |
| Instrucción secundaria madre  | -0.116**  |
|                               | (0.0)     |

|                                |           |
|--------------------------------|-----------|
| Instrucción superior madre     | 0.092     |
|                                | (0.1)     |
| Instrucción secundaria cónyuge | -0.071    |
|                                | (0.0)     |
| Instrucción superior cónyuge   | -0.022    |
|                                | (0.1)     |
| Trabajador del hogar cónyuge   | 0.447     |
|                                | (0.3)     |
| Inactivo-Desempleado cónyuge   | 0.324**   |
|                                | (0.1)     |
| Edad del niño 0 - 2            | -0.095**  |
|                                | (0.0)     |
| Guardería pública              | 0.075*    |
|                                | (0.0)     |
| Guardería privado              | 0.465***  |
|                                | (0.1)     |
| Log Ingreso per cápita         | 0.277***  |
|                                | (0.0)     |
| Tamaño del hogar               | 0.023*    |
|                                | (0.0)     |
| Área rural                     | 0.723***  |
|                                | (0.0)     |
| Constante                      | -4.018*** |
|                                | (0.3)     |
| Número de observaciones        | 6971      |
| Correctamente clasif.          | 66.98%    |
| Pseudo R <sup>2</sup>          | 0.0976    |
| BIC                            | 8664.3    |
| AIC                            | 8561.6    |

**Nota:** \*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$

Los errores estándar están entre paréntesis

En cuanto a la edad de la madre, se observa que a más edad aumenta la probabilidad de que participe en el mercado laboral. Sin embargo, si la edad aumenta se dificultaría su entrada al mercado laboral. Esta situación no sería exclusiva del Ecuador, pues según Nicodemo y Waldmann (2009), en el mercado laboral de Europa mujeres mayores de 35 años también enfrentarían complicaciones para emplearse.

Analizando el nivel de instrucción de la madre acompañada, se evidencia que una madre con estudios secundarios tiene menos probabilidad de trabajar, como se presentó en la Tabla 3. Esto se debe a que un número importante de madres de niños menores a cinco años se encuentran dentro del grupo de madres adolescentes quienes continúan cursando la secundaria que para el año 2010 representaban el 57% (INEC, 2010), debido a esta situación los abuelos o tíos asumen la responsabilidad del cuidado de los niños conforme al análisis de la Tabla 3.

Respecto a la situación laboral del cónyuge, se observa que es más probable que la madre se encuentre empleada si su cónyuge es inactivo o desempleado. También Blau y Tekin (2007) observaron en su estudio realizado en Estados Unidos para el año 2007, que el desempleo del cónyuge es un factor significativo que fomenta el empleo materno.

También se observa que, si el niño tiene entre 0 y 2 años es menos probable que la mujer que se encuentra casada o en unión libre sea parte de la fuerza laboral, esto se daría porque se mantienen estructuras familiares tradicionales en las que las mujeres no son motivadas a ingresar al mercado laboral (Nicodemo y Waldmann, 2009; Martínez, 2007) además de la desconfianza en los programas infantiles (Maldonado et al., 2011).

El tipo de cuidado infantil, público o privado, indica mayor probabilidad de que la madre se encuentre trabajando. Como se observó en la Tabla 1, el 80% de madres trabajadoras envían a sus hijos a una guardería. En Europa, también se presentaría el mismo efecto, pues de acuerdo a Nicodemo y Waldmann (2009) la inserción femenina al mercado laboral es más probable.

Con respecto al ingreso per cápita se evidencia que tiene un efecto positivo en la probabilidad de que la mujer decida ingresar al mercado laboral. De acuerdo a Attanasio et al. (2008) con un incremento en el salario se disminuye los costos de cuidado infantil y la brecha salarial de género lo que da como resultado mayor participación de la fuerza laboral femenina.

En la Tabla 9 se presenta el segundo caso del análisis del uso de cuidado infantil sobre la decisión de empleo materno donde interviene la variable estructura familiar que permite comparar a las madres que viven acompañadas con las madres solas.

**Tabla 9:** Modelo probit de la decisión de empleo materno y cuidado de niños madres solas vs. madres acompañadas

| Situación laboral de la madre |           |
|-------------------------------|-----------|
| Edad_madre                    | 0.153***  |
|                               | (0.0)     |
| Edad_madre2                   | -0.002*** |
|                               | (0.0)     |
| Instrucción secundaria madre  | -0.157*** |
|                               | (0.0)     |
| Instrucción superior madre    | -0.027    |
|                               | (0.0)     |
| Edad niño 0 - 2               | -0.093**  |
|                               | (0.0)     |
| Log Ingreso per cápita        | 0.247***  |
|                               | (0.0)     |
| Madres viven solas            | 0.540***  |
|                               | (0.0)     |
| Guardería pública             | 0.110***  |
|                               | (0.0)     |
| Guardería privado             | 0.337**   |
|                               | (0.1)     |
| Tamaño del hogar              | 0.004     |
|                               | (0.0)     |
| Área rural                    | 0.660***  |
|                               | (0.0)     |
| Constante                     | -4.098*** |
|                               | (0.3)     |



|                         |         |
|-------------------------|---------|
| Número de observaciones | 9174    |
| Correctamente clasif.   | 67.94%  |
| Pseudo R <sup>2</sup>   | 0.1038  |
| BIC                     | 11098.2 |
| AIC                     | 11012.7 |

**Nota:** \*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$

Los errores estándar están entre paréntesis

Dado que este modelo contiene las mismas variables de la Tabla 8 y su significación es similar, a continuación se analiza únicamente la estructura familiar. Se observa que si la madre vive sola es más probable que se encuentre trabajando. Este resultado es esperado ya que, las mujeres solas se verían obligadas a trabajar para sustentar a su familia. Sin embargo, por su condición de vulnerabilidad serían más propensas a caer en la pobreza y para evitarlo, muchas de ellas prefieren el empleo informal (Pliego, 2012). Finalmente, contrastando la primera hipótesis que hace referencia a la influencia positiva del cuidado infantil en el empleo de las madres solas y acompañadas, esto se confirma con los resultados presentados en las Tablas 8 y 9.

## 5. Conclusiones

Este artículo identifica a las personas o instituciones que dedican más tiempo al cuidado de los niños ecuatorianos, así como, el efecto del uso de programas de cuidado infantil sobre la decisión de trabajar de las madres. Los resultados sugieren que las guarderías son poco utilizadas en el Ecuador y que a pesar de no ser la opción preferida por las madres ecuatorianas, los centros de cuidado infantil tendrían un efecto positivo en el empleo materno. De igual forma, se evidencia que la mujer, independientemente de si se encuentra trabajando o no, es quien se encarga del cuidado del niño. Asimismo, el número reducido de madres que dejan a sus niños en las guarderías junto al gran grupo de madres que optan por el cuidado de los abuelos o tíos, también llamado tipo de cuidado informal, sugiere que las madres ecuatorianas de niños menores a cinco años

prefieren el cuidado informal, de modo que las posibilidades de universalizar los servicios de cuidado infantil son poco probables. Estos resultados sugieren la implementación de políticas de incentivo al uso de estos servicios, sin embargo para que este plan sea exitoso hay que garantizar la calidad de los servicios de cuidado infantil, tanto públicos como privados y transmitir confianza a las madres. Finalmente, los resultados también sugieren que en Ecuador se conservan las estructuras familiaristas.

## Referencias bibliográficas

- Esping-Andersen, G. (2000). *Fundamentos sociales de las economías postindustriales*. Ariel Barcelona.
- Sadasivam, B. (2006) Widening women's choices: The case for childcare in the era of globalization. *Harnessing Globalization for Children: A Report to UNICEF*.
- Duflo, E. (2011). Women's empowerment and economic development. Technical report, National Bureau of Economic Research.
- Navarro, V. (2000). Globalización económica, poder político y Estado del bienestar. *Barcelona: Ariel*, 2000.
- Nicodemo, C.; Waldmann, R. (2009). Child-care and participation in the labor market for married women in Mediterranean countries. *IZA Discussion Paper*, 2009.
- Esping-Andersen, G. (2007). Investing in Children and their Life Chances. *Fundación Carolina*.
- Maldonado, V., Rico, C., Nieves, M. (2011). Las familias latinoamericanas interrogadas. Hacia la articulación del diagnóstico, la legislación y las políticas. Series de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CEPAL (1990). Los Grandes Cambios y la Crisis: Impacto sobre la mujer en América Latina y el Caribe. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Blofield, M.; Martínez, J. (2014). Trabajo, Familia y Cambios en la Política Pública en América Latina: Equidad, Maternalismo y Corresponsabilidad. *Revista CEPAL*.
- Blau, D. M. (2001). Child Care Problem: An Economic Analysis: An Economic Analysis. Russell Sage Foundation.
- Barros, R.; Olinto, P.; Lunde, T.; Carvalho, M. (2011). The Impact of Access to Free Childcare on Women's Labor Market Outcomes: Evidence from a Randomized Trial in Low-Income Neighborhoods of Rio de Janeiro. In *World Bank Economists' Forum*.
- Hermida, P.; Barragán, S.; Rodríguez, J. (2017). La educación inicial en el Ecuador: margen intensivo y extensivo. *Analitika*. 14. 7-46.

- Rosero, J.; Oosterbeek, H. (2011). Trade-Offs between Different Early Childhood Interventions: Evidence from Ecuador. *SSRN Electronic Journal*.
- INEC (2012). *Análisis Sectorial*. Instituto Nacional de Estadística y Censos.
- Pliego, F. (2012). *Familia y bienestar en sociedades democráticas. El debate cultural del siglo XXI*. Editorial Miguel-Angel Porrúa.
- Cascio, E. U., Haider, S. J., & Nielsen, H. S. (2015). The Effectiveness of Policies that Promote Labor Force Participation of Women with Children: A Collection of National Studies. *Labour Economics*, 36, 64 - 71.
- Llorent, V. (2013) La educación infantil en Alemania, España, Francia e Inglaterra: estudio comparado. *Revista Española de Educación Comparada*.
- Karoly, L.; Bigelow, J. H. (2005). The economics of investing in universal preschool education in California. Rand Corporation.
- Cascio, E. U. (2009). Maternal Labor Supply and the Introduction of Kindergartens into American Public Schools. *Journal of Human resources*, 44(1): 140 - 170.
- Blau, D. & Tekin, E. (2007). The Determinants and Consequences of Child Care Subsidies for Single Mothers in the USA. *Journal of Population Economics*, 20(4), 719 - 741.
- CEPAL (2015) Informe regional sobre el examen y la evaluación de la Declaración y la Plataforma de Acción de Beijing y el documento final del vigésimo tercer período extraordinario de sesiones de la Asamblea General (2000) en los países de América Latina y el Caribe.
- Jiménez, M. (1981) La mujer ecuatoriana: Frustraciones y esperanzas. *Banco Central del Ecuador*
- INEC (2014a). Hombres y Mujeres del Ecuador en Cifras III. Instituto Nacional de Estadística y Censos.
- IECAIM (2006). *Datos estadísticos sobre la mujer ecuatoriana: demografía, salud, educación y empleo*. Instituto Ecuatoriano de Investigaciones y Capacitación de la MUJER.
- INEC (2014) *La Mujer Ecuatoriana en Números*. Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos.
- Asamblea Nacional de la República del Ecuador (2008). *Constitución de la República del Ecuador*.

- MIES (2013 a). *Informe de Gestión (2013)*.
- INEC (2015) Encuesta de Condiciones de Vida sexta ronda.
- Greene, W. (2001). *Análisis Econométrico*. Pearson Educación, S.A. Madrid. Tercera Edición.
- INEC (1975; 1994-1995; 2003-2004, 2011-2012, 2013-2014) Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares urbanos y rurales (ENIGHUR).
- INEC (2010). *Informe: Embarazo Adolescente*. Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo.
- Attanasio, O.; Low, H.; Sanchez-Marcos, V. (2008). Explaining Changes in Female Labor Supply in a Life-Cycle Model. *The American Economic Review*, p. 1517–1552.
- Michalopoulos, C.; Robins, P.; Garfinkel, I. (1992). A structural model of labor supply and child care demand. *Journal of Human Resources*, p. 166–203.
- Martínez, J. (2007). Regímenes del bienestar en América Latina. *Documentos de Trabajo (Fundación Carolina)*, 1(11):1.



# TERCIARIZACIÓN ECONÓMICA Y PRODUCTIVIDAD AGREGADA: UN ANÁLISIS PARA ECONOMÍAS DESARROLLADAS Y EN DESARROLLO



TERTIARIZATION AND AGGREGATE PRODUCTIVITY:  
AN ANALYSIS FOR DEVELOPED AND DEVELOPING ECONOMIES

**Recibido:** 27/11/2017

**Aceptado:** 28/03/2018

**Antonio Ruiz-Porras**<sup>1</sup>

antonio.porras@cucea.udg.mx

**Juan Carlos Zagaceta-García**<sup>2</sup>

jczagaceta@iteso.mx

## Resumen

Este estudio examina y compara la relación entre la tercerización económica y el crecimiento de la productividad agregada para economías en diferentes niveles de desarrollo. El estudio usa evaluaciones shift-share y estimaciones econométricas en panel. El análisis shift-share se usa para descomponer la productividad agregada por sectores económicos. Los modelos econométricos evalúan la relación entre la tercerización económica y el crecimiento de la productividad agregada. Usamos datos para siete economías desarrolladas y doce en desarrollo.

**Palabras Clave:** Desarrollo económico, econometría de panel, productividad, servicios, terciarización

## Abstract

This study examines and compares the relationship between economic tertiarization and aggregated productivity growth for economies in different stages of development. The study uses shift-share assessments and estimations for panel-data. The shift-share analysis is used to decompose the aggregate productivities by economic sectors. The econometric models assess the relationship between economic tertiarization and aggregated productivity growth. We use data for seven developed economies and twelve developing ones.

**Keywords:** Economic development, panel-data econometrics, productivity, services, tertiarization

<sup>1</sup> Departamento de Métodos Cuantitativos. Universidad de Guadalajara, CUCEA. Periférico Norte 799, Núcleo Universitario Los Belenes, 45100, Zapopan, Jalisco, México.

<sup>2</sup> Centre Lillois d'Etudes et de Recherches Sociologiques et Economiques (Clersé). Université de Lille 1. Cité Scientifique. 59655. Villeneuve d'Ascq. Cedex. France.

## 1. Introducción

En este estudio se analiza la productividad laboral y, en particular, la correspondiente al sector terciario para economías desarrolladas y en desarrollo. Su relevancia se plantea en términos de la necesidad de entender los procesos de desarrollo económico. El estudio utiliza técnicas de estadística descriptiva, de análisis shift-share y de regresión para paneles de datos con efectos aleatorios. Particularmente, la técnica shift-share se utiliza para estudiar las relaciones existentes entre los sectores económicos, los servicios y la productividad laboral con base en la metodología de Maroto y Cuadrado (2011). Las regresiones, por su parte, se utilizan para estudiar los determinantes del crecimiento de la productividad laboral en los subsectores del sector terciario. La motivación de esta investigación se vincula a la escasa literatura que ha analizado a los servicios como determinantes de la productividad y del desarrollo económico.<sup>3</sup>

Las principales preguntas que guían esta investigación son las siguientes: 1) ¿Cómo ha evolucionado la productividad agregada en las economías desarrolladas y en desarrollo?; 2) ¿Cuál ha sido el papel del sector terciario y los subsectores del sector servicios dentro de dichas transformaciones?; 3) ¿Cómo se caracterizan las relaciones entre la terciarización económica y el crecimiento de la productividad agregada? ; 4) ¿Hay patrones similares o disímiles entre las economías desarrolladas y en desarrollo?

La investigación se justifica por razones de política económica y de tipo académico. Particularmente, aquí se estudian los servicios porque se ha argumentado que los mismos han definido los procesos de desarrollo contemporáneos (Peneder, et. al., 2003). Su estudio también se justifica porque los servicios generan hasta el 70 por ciento de la producción y del empleo en algunas economías. El interés por incluir economías en desarrollo se justifica porque la mayoría de los estudios se enfocan en las economías desarrolladas.<sup>4</sup> De hecho, este estudio es uno de los primeros que utiliza la técnica shift-share para estudiar los servicios para economías en desarrollo.

3 Hay varios estudios que analizan el sector secundario y las manufacturas . Entre estos estudios se incluyen aquellos de Pavcnik (2000), Paus, et al. (2003), Cavalcanti-Ferreira y Rossi (2003), Fernandes (2007) y Esclava, et al. (2009).

4 Algunos estudios representativos para economías desarrolladas incluyen los de Stigler (1956), Salter (1960), Maddison (1980), Gershuny y Miles (1983), Howe (1986), Kutscher y Personick (1986).



Metodológicamente, la investigación utiliza técnicas complementarias y relativamente independientes entre sí. Particularmente, la estadística descriptiva se utiliza para mostrar las similitudes y diferencias entre las economías desarrolladas y en desarrollo. La técnica de shift-share se usa para mostrar las relaciones entre los sectores económicos, los servicios y la productividad laboral. Las técnicas de regresión para paneles de datos, por su parte, se utilizan para estimar los impactos que tienen los servicios, tanto a nivel agregado y desagregado, sobre el crecimiento de la productividad laboral.

El estudio se divide en cinco secciones: en la segunda sección se revisa la literatura, en la tercera sección se plantean y justifican las técnicas y métodos de análisis, en la cuarta sección se muestran las estimaciones de estadística descriptiva, del análisis shift-share y del análisis econométrico y en la quinta sección se sintetizan los resultados, se discuten sus implicaciones y se plantean algunas líneas de investigación futura.

## 2. Revisión de la literatura

En las últimas décadas, la producción de servicios ha ganado relevancia en la economía global. Según algunas estimaciones, los servicios proveen aproximadamente el 70% del PIB y del empleo total en las economías desarrolladas. Por esta razones, los servicios han permitido transformar la producción y el empleo, de tal modo, que ahora se acepta que los servicios constituyen el tercer sector de la economía. La “terciarización”, por tanto, es el proceso de transformación de las economías como consecuencia del crecimiento de la importancia de los servicios (Peneder, et al., 2003).

Usualmente, se plantea que la terciarización incrementa la productividad y, eventualmente, que contribuye al desarrollo de las economías. Las teorías que plantean este argumento suelen indicar que la terciarización genera cambios en: 1) las tecnologías industriales; 2) la demanda agregada; y, 3) los patrones de comercio internacional. Los mencionados cambios permiten redistribuir los factores de producción en los niveles micro y macro. Más aún, permiten que los factores puedan ser empleados de maneras más eficientes en las economías. Por

tanto, lo que el argumento plantea es que la terciarización permite incrementar la productividad agregada y por añadidura, el crecimiento económico porque facilita la re asignación de los factores de la producción (Kuznets, 1966; Hsieh y Klenow, 2009; Dabla-Norris et al., 2013). Así, y con base en la argumentación planteada, hay quienes creen que los procesos de terciarización debieran ser incentivados para promover el desarrollo económico.

Las teorías mencionadas han sido objeto de críticas por parte de algunos académicos y hacedores de políticas. Más aún, hay quienes indican que es necesario desincentivar los procesos de terciarización económica. Particularmente, los teóricos que argumentan en contra de la terciarización suelen señalar que los servicios tienen una baja productividad que limita las posibilidades de desarrollo de las economías (Fourastié, 1949; Baumol 1967). Su argumento plantea que la baja productividad de los servicios se refleja en salarios bajos, una baja capacidad de ahorro y una baja capacidad de inversión productiva. Además, hay quienes extienden el argumento a fin de plantear que la terciarización y la baja productividad de los servicios inhiben el crecimiento de las economías. Todas estas ideas se sintetizan en la “Teoría de la enfermedad de los costos” (cost-disease theory).

Las controversias relativas a unas y otras teorías han motivado el desarrollo de investigación empírica. En este contexto, debe reconocerse que hay escasa evidencia que valide la teoría de la enfermedad de los costos. Incluso, Baumol (2002) identifica ciertos tipos de servicios, como los basados en la innovación y el conocimiento, que contradicen a la mencionada teoría. Más aún, hay estudios que sugieren que existen sub-sectores de los servicios muy productivos, como los relacionados con la información y las comunicaciones (O’Mahony y Ark, 2003, Stiroh, 2002). Sin embargo, debe reconocerse que la teoría de la enfermedad de los costos todavía tiene algunos seguidores. Todavía no hay consensos sobre las relaciones empíricas entre el sector terciario y el desarrollo económico.

El debate empírico no es concluyente por varias razones. Particularmente hay quienes argumentan que la terciarización induce cambios estructurales que perjudican las expectativas de industrialización de las economías. Sus argumentos se sustentan en los estudios de Fisher (1935), Clark (1940),

Fourastié (1949), y Kuznets (1957). En estos estudios se plantea que los cambios estructurales inducen caídas y aumentos de la producción y el empleo que, bajo algunas circunstancias, pueden perjudicar el crecimiento de las economías. Particularmente, Feinstein (1999) muestra que después de los años setentas, las economías desarrolladas experimentaron aumentos en el empleo manufacturero y de servicios y caídas en el empleo agrícola. También muestra que el sector terciario creció más rápidamente que los otros sectores. Fisher (1939), Stigler (1956), Mazumdar (1976) y Gemmell (1982) explican estos cambios indicando que cuando los ingresos personales se incrementan, el gasto en comida tiende a bajar y por extensión, la demanda de productos agrícolas; reduciéndose así la participación del sector primario y aumentando al mismo tiempo la demanda de servicios. En este contexto, no sobra mencionar que, en los años setentas, las economías desarrolladas experimentaron procesos estanflacionarios.

Hay estudios para economías en vías de desarrollo que validan que el crecimiento del empleo y la producción ocurren para unos sectores económicos en detrimento de otros. Particularmente, Ramos (1970) y Squire (1979), encuentran que el empleo en el sector de servicios crece más rápidamente en las economías en desarrollo que en las economías desarrolladas. Más aún, ellos hallan que varias economías latinoamericanas transitaron del sector primario al terciario, sin haberse transformado en economías manufactureras. Además, Squire (1979) halla que los servicios que caracterizan a las economías en desarrollo son aquellos de baja productividad. Por tanto, los efectos de la terciarización resultan un tanto ambiguos.

La importancia de promover el sector terciario en las economías en desarrollo también ha sido cuestionada por razones metodológicas. La falta de datos desagregados para dichas economías ha hecho difícil validar las teorías existentes (elaboradas, en su mayoría, en el contexto de las economías desarrolladas). Pandit (1989), por ejemplo, señala que los estudios que vinculan el crecimiento del sector terciario con la creación de empleo han sido poco satisfactorios. Asimismo, hay quienes priorizan que la hipótesis de que la salida del subdesarrollo solo puede lograrse impulsando el sector secundario y, en particular, la producción de manufacturas (Nurkse, 1955). Por estas razones, todavía hay controversias sobre las políticas que debieran adoptarse con respecto al sector terciario en las economías en desarrollo.

Una limitación metodológica de los estudios empíricos estriba en que los servicios no son fáciles de clasificar y analizar. Los servicios son muy heterogéneos y diversos y, por tanto, resultan muy complejos. Para resolver esta limitación, Johnston (1975) propuso una clasificación basada en la manera en que participan los recursos humanos en la oferta de servicios. Así, Johnston clasifica a los servicios en “market services” y en “no market services”. Particularmente, los servicios “market services” son aquellos que se ofrecen para su venta en los mercados, mientras que los servicios “no market services” son aquellos que son ofrecidos por los gobiernos y comunidades de manera subsidiada o sin fines de lucro (seguridad, salud, educación). En esta clasificación explícitamente se asume que los servicios ‘market services’ incrementan la productividad de los trabajadores y la economía; mientras que los servicios ‘no market services’ no lo hacen.<sup>5</sup> Estos supuestos, si bien un tanto controversiales, son comúnmente adoptados en la literatura empírica (Maroto y Cuadrado, 2011).

Finalmente no sobra enfatizar que las relaciones entre el sector terciario, la productividad y el desarrollo económico constituyen un campo promisorio para realizar investigación. Particularmente, las diversas teorías, los debates sin resolver y las limitaciones metodológicas validan la pertinencia de hacer estudios para las economías en desarrollo. Estas consideraciones motivan la investigación aquí planteada. Por estas razones, en las siguientes secciones se plantean la metodología y las técnicas utilizadas en la investigación; y se presentan y discuten los resultados obtenidos. Ello con fines de facilitar enmarcar la investigación dentro de la literatura existente.

### 3. Materiales y métodos

En esta investigación se usan las economías y los años como unidades de medición y de tiempo, respectivamente. Particularmente, los indicadores utilizados son contruidos usando datos anuales desagregados a nivel sectorial de siete economías desarrolladas y de doce economías en desarrollo (i.e., diecinueve economías en total). Las primeras incluyen a Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia,

5 La teoría microeconómica muestra que, en ausencia de distorsiones, la productividad laboral se mueve de manera similar a los costos de la mano de obra. Por esta razón, también se asume que las variaciones de precios de los servicios “Market services” suelen ser menos abruptas que aquellas de los servicios ‘No market services’. Bhagwati (1984) e Inklaar y Timmer (2014) señalan que existe cierta evidencia de que los servicios intensivos en mano de obra experimentan grandes variaciones en sus precios.

Japón y Reino Unido. Las economías en desarrollo incluyen a Brasil, Eslovenia, Estonia, Filipinas, Hungría, Indonesia, Malasia, México, Polonia, República Checa, República Eslovaca y Turquía.<sup>6</sup> Por conveniencia metodológica, los servicios se clasifican con base en la propuesta de Johnston (1975). Esta clasificación se usa para facilitar la comparabilidad de la investigación con otros trabajos sobre el tema.<sup>7</sup> El periodo de cobertura de los datos abarca el periodo entre 2004 y 2009.

**Tabla 1:** Clasificación sectorial económica

| SECTOR             | DESCRIPCIÓN                                                                                                     |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Manufactura</b> | Divisiones 10-37                                                                                                |
|                    | a) 'Market services' (divisiones 50-74)                                                                         |
|                    | a.1) Comercio al por Mayor y al por Menor; Reparaciones; Hoteles y Restaurantes; Transportes (divisiones 50-64) |
| <b>Servicios</b>   | a.2) Establecimientos Financieros; Bienes Inmuebles y Servicios prestados a las Empresas (divisiones 65-74)     |
|                    | b) 'No market services' (divisiones 75-97)                                                                      |
|                    | Administración Pública, Enseñanza, Servicios Sociales y de Salud, Servicios Domésticos                          |
| <b>'Resto'</b>     | a) Agricultura (divisiones 1-5)                                                                                 |
|                    | b) Construcción (división 45)                                                                                   |

**Fuente:** Elaboración propia con base en CIIU Rev. 3 (Clasificación Industrial Internacional Uniforme, Revisión 3).

**Notas:** Algunas economías tienen de origen la información en otros clasificadores: SCIAN (Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte), Clasificación Industrial Estándar de Malasia y NACE (Clasificación Estadística de las Actividades Económicas en la Comunidad Europea) Rev. 2.

En la Tabla 1, se muestra la clasificación desagregada usada para comparar los sectores primario, secundario y terciario con la productividad global. Esta tabla, además, permite visualizar el aporte económico de los diferentes tipos de servicios. El clasificador industrial utilizado para desagregar los sectores económicos es el CIIU Rev.3 (Clasificación Industrial Internacional Uniforme, Revisión 3).<sup>8</sup>

6 Las fuentes de datos utilizadas para este análisis (denominadas como fuentes base) son las siguientes: Banco Mundial, OCDE, CEPAL, SEDLAC, Instituto Brasileño de Geografía y Estadística, Oficina Nacional de Estadísticas de Filipinas, Banco Asiático de Desarrollo, Estadísticas de Indonesia, Departamento de Estadísticas de Malasia, Instituto de Estadística Turco y la Agencia Nacional de Estadísticas de Canadá.

7 Véase, entre otros, los trabajos de Maroto y Cuadrado, 2007 y 2011; Timmer y de Vries, 2009; e Inklaar y Timmer, 2014.

8 En el Apéndice se muestra la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (Rev. 3.1) de las actividades económicas.

### 3.1 Análisis shift-share

El análisis shift-share se usa para mostrar las relaciones entre los sectores económicos, los servicios y la productividad agregada en las diecinueve economías analizadas. El análisis se sustenta en el supuesto de que el crecimiento de la productividad laboral ocurre debido a dos efectos complementarios entre sí: El “efecto within” y el “efecto shift”. Particularmente, el “efecto within” es el crecimiento de la productividad que ocurre por la acumulación de capital, por el cambio tecnológico o por la minimización de la localización inadecuada de fábricas. El “efecto shift”, por su parte, es el crecimiento que ocurre cuando los trabajadores se mueven de los sectores de baja productividad a los de alta productividad. El “efecto shift” también suele denominarse como el “efecto estructural”.

El análisis se sustenta en la técnica shift-share. Esta técnica tiene algunas características que deben señalarse para efecto de definir los alcances y límites de este estudio. La principal característica es que requiere de relativamente pocos datos para ser implementada (Knudsen, 2000). Esta característica facilita la implementación de la técnica en las economías en desarrollo y facilita la comparabilidad entre las economías desarrolladas y en desarrollo. Otra característica es que la técnica supone que no hay relaciones causales entre las variables (Temple y Woessmann 2006; Timmer y de Vries, 2009). Por tanto, la técnica no requiere ni puede distinguir entre las causas y las consecuencias de la terciarización.<sup>9</sup>

La metodología utilizada aquí sigue la propuesta de Maroto y Cuadrado, (2011). En dicha propuesta, ellos descomponen el crecimiento de la productividad global en los efectos ‘within’ y “shift”. El “efecto shift”, además, se descompone en un ‘efecto estático’ y en un ‘efecto dinámico’. La ventaja de descomponer el “efecto shift” estriba en que el mismo puede analizarse tanto en términos del cambio en la participación laboral (i.e., el efecto estático), como en términos de la manera en que dicha participación influye en la productividad laboral (i.e., el efecto dinámico).

9 Temple y Woessmann (2006) y Timmer y de Vries (2009) argumentan que este problema de endogeneidad estructural ocurre debido a variaciones de la demanda, de los flujos comerciales y de los precios globales.

Las principales fórmulas utilizadas para el análisis shift-share son las siguientes:

$$\text{Tasa de crecimiento de la productividad laboral} = \frac{\pi_t}{\pi_{t-n}} \quad (1)$$

$$\text{Productividad laboral} = \text{Efecto estático} + \text{Efecto dinámico} + \text{Efecto Within} \quad (2)$$

$$\text{Efecto estático} = \frac{\sum_{i=1}^N \pi_{i,t} s_{i,t} - s_{i,t-n}}{\pi_{t-n}} \quad (3)$$

$$\text{Efecto dinámico} = \frac{\sum_{i=1}^N \pi_{i,t} - \pi_{i,t-n} s_{i,t} - s_{i,t-n}}{\pi_{t-n}} \quad (4)$$

$$\text{Efecto 'within'} = \frac{\sum_{i=1}^N \pi_{i,t} - \pi_{i,t-n} s_{i,t}}{\pi_{t-n}} \quad (5)$$

$$S_i = \frac{L_i}{L} \quad (6)$$

donde:  $\pi$  es la productividad laboral,<sup>10</sup>  $t - n$  es el año inicial;  $t$  es el año final; el subíndice  $i$  define los sectores económicos, y  $S$  es la participación del sector en términos del empleo.

Metodológicamente, el análisis shift-share comprende tres etapas. En la primera etapa se hace la estadística descriptiva de los indicadores de las economías desarrolladas y en desarrollo, la estadística descriptiva se hace para los tres sectores económicos considerados aquí (Manufactura, Servicios y 'Resto'). En la segunda etapa se estiman los efectos within y shift para los tres sectores económicos, diferenciando entre los efectos estimados para las economías desarrolladas y los estimados para las economías en desarrollo. En la tercera etapa se estiman los efectos within y shift para los subsectores que integran el sector terciario. Así se evalúan los impactos que tienen en la productividad laboral los servicios clasificados como "Market services" y "No market services".

El análisis shift-share, tal como se ha planteado, permite cuantificar las contribuciones que tienen los sectores económicos en la productividad laboral. En este contexto, vale la pena señalar que los estudios hechos para Europa y los EEUU concluyen que el efecto 'within' domina al efecto 'shift'<sup>11</sup>. Sin embargo, los

10 La productividad laboral se calculó a partir de dividir el PIB entre el número de personas que laboran para cada sector.

11 Véase Maroto y Cuadrado (2007, 2009 y 2011), Peneder et.al. (2003), Faberger (2000) y Timmer y Szirmai (2000).

escasos estudios existentes para economías en desarrollo no siempre validan dicho hallazgo.<sup>12</sup> Por esta razón, el análisis se utiliza para evaluar si se cumple o no dicho hallazgo para las economías analizadas. Además, el análisis se utiliza para evaluar la hipótesis de que los servicios tienen una contribución negativa en la productividad laboral.<sup>13</sup> Esta evaluación es necesaria para aquellos que discuten la pertinencia del sector terciario en el desarrollo económico. De hecho, su validez implicaría que no sería pertinente inducir la terciarización de las economías con fines de promover su crecimiento económico.

### 3.2 Análisis econométrico

El análisis econométrico se utiliza aquí para estimar los impactos que tienen los servicios, tanto a nivel agregado y desagregado, sobre el crecimiento de la productividad laboral. Particularmente, el análisis se sustenta en estimaciones de regresiones para paneles con efectos aleatorios. El uso de efectos aleatorios supone que las relaciones de las variables no están definidas por las particularidades de las economías. Además, en todas las regresiones se utiliza el crecimiento de la productividad laboral como la variable dependiente. Las variables independientes utilizadas incluyen varios indicadores de la participación de los servicios en los mercados de trabajo. Las variables de control refieren a los determinantes tradicionales del crecimiento económico.<sup>14</sup> La muestra de indicadores analizados incluye diecisiete economías. Se excluyen los indicadores de las economías de Brasil y Malasia debido a la falta de los datos necesarios para construir las variables de control.

El análisis econométrico se sustenta en la estimación de tres grupos de regresiones, estos grupos se definen en términos del tipo de servicios analizados. Particularmente, el grupo denominado “servicios” incluye estimaciones que utilizan indicadores del sector terciario a nivel agregado. El grupo denominado “Market services”, por su parte, incluye estimaciones

12 Timmer y de Vries (2009) analizan economías latinoamericanas y asiáticas.

13 Véase Baumol (1967) y Fourastié (1949).

14 Los estudios sectoriales sobre los determinantes del crecimiento económico suelen incluir variables referidas a la creación de capital, la educación, la composición de la población, la apertura comercial y la aplicación del conocimiento. Véase, entre otros, a Denison (1967), Chung y Denison (1976), Dabla-Norris et al. (2014) y Wolszczak-Derlacz (2014).



para servicios que se venden en los mercados. El grupo denominado “No market services” incluye estimaciones para servicios que se ofrecen de manera subsidiada o sin fines de lucro. Cada grupo de regresiones incluye tres estimaciones: la primera estimación incluye indicadores de las economías en desarrollo, la segunda incluye indicadores de las economías desarrolladas y la tercera estimación incluye indicadores de ambos tipos de economías. Así, los mencionados grupos de regresiones se utilizan para analizar los determinantes de la productividad laboral considerando los diferentes tipos de servicios y de economías.

Metodológicamente, las regresiones se estiman asumiendo ciertos supuestos. Particularmente, todas las estimaciones se realizan considerando una forma funcional semilogarítmica (lin-log). En dicha forma funcional, los coeficientes estimados muestran los cambios absolutos ocurridos en la variable dependiente debidos a cambios porcentuales de las variables independientes. Por tanto, los coeficientes equivalen a las semi-elasticidades (i.e., las variaciones en la productividad laboral debidas a un incremento de la participación de los servicios en el mercado de trabajo). Así, el modelo de regresión para datos en panel utilizado para hacer las estimaciones es el siguiente:

$$\Delta\pi_i = \alpha + \beta \ln \pi_{i,t-n} + \gamma \Delta \ln s_i + \delta \ln s_{i,t-n} + \phi \ln Z_{i,t} + v_i + \varepsilon_{i,t}$$

donde  $i = 1, 2, \dots, K$  son las economías,  $t$  es la longitud del periodo considerado;  $s_i$  es la participación laboral del sector (sobre el total del personal empleado) en la economía  $i$ ;  $\Delta\pi_i$  es el índice de crecimiento de la productividad laboral;  $Z_i$  es la matriz de variables auxiliares de control;  $v_i$  es el componente del error de los efectos aleatorios; y  $\varepsilon_{i,t}$  el residuo del modelo.

La validación econométrica de las regresiones se realiza utilizando diversas pruebas estadísticas. Particularmente, la prueba de Jarque-Bera se utiliza para validar el supuesto de normalidad de los residuales. La significancia individual de las variables se evalúa usando pruebas basadas en el estadístico  $z$ . La significancia conjunta de las variables se evalúa usando pruebas basadas en el estadístico de Wald.

La productividad inicial y la participación laboral inicial de los sectores o sub-sectores para cada clasificación de economías, se utilizan como parámetros de referencia en todas las estimaciones. Por esta razón se prefiere usar la técnica con ‘efectos aleatorios’ en las regresiones. La conveniencia de usar dicha técnica se sustenta en la consideración de que los efectos fijos son redundantes cuando hay parámetros de referencia en las estimaciones. En este contexto, debe señalarse que los modelos estimados con la técnica de “efectos aleatorios” tienen ciertas limitaciones: primeramente, el error idiosincrático,  $\varepsilon$ , no es observable directamente, asimismo, las estimaciones requieren el cumplimiento de ciertos supuestos estadísticos sobre las perturbaciones (dado que incluyen errores idiosincráticos y errores de las unidades de medición).<sup>15</sup>

El análisis econométrico se complementa con el análisis de los signos esperados. Este último análisis se hace para validar las hipótesis sobre las relaciones entre los servicios y la productividad. Particularmente, y con base en consideraciones teóricas, se espera que las variables vinculadas al “efecto shift” y las variables de control sean significativas y que los coeficientes estimados sean positivos. También se espera que los coeficientes estimados para los servicios ‘Market services’ sean positivos; mientras que los coeficientes para los servicios ‘No market services’ sean negativos o no significativos. Además, se esperaría que el signo de la productividad inicial del sector o sub-sector fuera negativo por concordancia con la teoría de la convergencia condicional.<sup>16</sup>

#### 4. Análisis de las estimaciones

En esta sección, se muestran las estimaciones del análisis de estadística descriptiva, del análisis shift-share y del análisis econométrico del panel de datos.

<sup>15</sup> Véase Wooldridge (2010) para una introducción a las técnicas econométricas para paneles de datos.

<sup>16</sup> Contrario al modelo de crecimiento económico de Solow-Swan de convergencia absoluta, el cual, postula que las economías pobres tienden a crecer per cápita más deprisa que las economías ricas cuando no están condicionadas por alguna característica de las mismas. La convergencia condicional, permite la existencia de heterogeneidad entre las economías, y en este caso una economía crece más rápido cuanto más lejos se encuentra de su propio estado estacionario (Barro y Sala-i-Martin, 2004).

## 4.1 Estimaciones de estadística descriptiva

Aquí se analiza la estadística descriptiva de los indicadores utilizados en el análisis shift-share y econométrico. Particularmente, la Tabla 2 muestra la estadística descriptiva de la variable participación laboral y de los índices de productividad. La Tabla 3 muestra la estadística descriptiva de las variables de control usadas en el análisis econométrico. Las variables de control incluyen indicadores de apertura comercial (exportaciones de bienes y servicios + importaciones de bienes y servicios / PIB); de capital físico (formación bruta de capital fijo como % del PIB); de capital humano (matrícula de educación primaria + matrícula de educación secundaria / índice del personal empleado mayor de 15 años y la población total); y de composición demográfica (índice del personal empleado mayor de 15 años / población total).

La Tabla 2 muestra que la participación de los servicios y la productividad laboral son mayores en las economías desarrolladas que en las economías en desarrollo. Las estimaciones muestran que, en promedio, la participación del sector terciario es diecinueve puntos porcentuales más grande en las economías desarrolladas que en las economías en desarrollo. Particularmente, los sub-sectores que más contribuyen a esta diferencia son los 'No market services' y de los establecimientos financieros, inmobiliarias y servicios a empresas. Las estimaciones también muestran que la productividad en las economías desarrolladas es 3.24 veces más alta que en sus contrapartes en desarrollo.

**Tabla 2:** Estadística descriptiva de la participación laboral y del índice de productividad (19 economías, 2004-2009)

| PARTICIPACIÓN LABORAL                                                                    |               |         |                     |        |         |
|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------|---------------------|--------|---------|
|                                                                                          | Observaciones | Media   | Desviación estándar | Mínimo | Máximo  |
| <b>ECONOMÍAS EN DESARROLLO</b>                                                           |               |         |                     |        |         |
| <b>Sectores económicos</b>                                                               |               |         |                     |        |         |
| Manufactura                                                                              | 72            | 0.2115  | 0.0590              | 0.0880 | 0.2951  |
| Servicios                                                                                | 72            | 0.5571  | 0.0675              | 0.3763 | 0.6522  |
| Resto                                                                                    | 72            | 0.2314  | 0.1127              | 0.1141 | 0.4896  |
| <b>Sector servicios desagregado</b>                                                      |               |         |                     |        |         |
| Market services:                                                                         |               |         |                     |        |         |
| Comercio al por mayor y al por menor; reparaciones; hoteles y restaurantes; transportes. | 72            | 0.2691  | 0.0236              | 0.2221 | 0.3420  |
| Establecimientos financieros; bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.     | 72            | 0.0374  | 0.0179              | 0.0116 | 0.0773  |
| No market services                                                                       | 72            | 0.2506  | 0.0620              | 0.1107 | 0.3386  |
| <b>ECONOMÍAS DESARROLLADAS</b>                                                           |               |         |                     |        |         |
| <b>Sectores económicos</b>                                                               |               |         |                     |        |         |
| Manufactura                                                                              | 42            | 0.1515  | 0.0396              | 0.0949 | 0.2128  |
| Servicios                                                                                | 42            | 0.7477  | 0.0516              | 0.6683 | 0.8212  |
| Resto                                                                                    | 42            | 0.1008  | 0.0211              | 0.0747 | 0.1486  |
| <b>Sector servicios desagregado</b>                                                      |               |         |                     |        |         |
| Market services:                                                                         |               |         |                     |        |         |
| Comercio al por mayor y al por menor; reparaciones; hoteles y restaurantes; transportes. | 42            | 0.2800  | 0.0315              | 0.2414 | 0.3468  |
| Establecimientos financieros; bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.     | 42            | 0.0808  | 0.0640              | 0.0295 | 0.1931  |
| No market services                                                                       | 42            | 0.3869  | 0.0682              | 0.2540 | 0.4764  |
| <b>ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD</b>                                                           |               |         |                     |        |         |
|                                                                                          | Observaciones | Media   | Desviación estándar | Mínimo | Máximo  |
| <b>ECONOMÍAS EN DESARROLLO</b>                                                           |               |         |                     |        |         |
| <b>Sectores económicos</b>                                                               |               |         |                     |        |         |
| Manufactura                                                                              | 72            | 2.3945  | 0.9970              | 0.7017 | 4.6888  |
| Servicios                                                                                | 72            | 2.1431  | 1.0882              | 0.3077 | 4.5302  |
| Resto                                                                                    | 72            | 1.3004  | 0.8352              | 0.1296 | 3.8221  |
| <b>Sector servicios desagregado</b>                                                      |               |         |                     |        |         |
| Market services:                                                                         |               |         |                     |        |         |
| Comercio al por mayor y al por menor; reparaciones; hoteles y restaurantes; transportes. | 72            | 1.9835  | 1.0851              | 0.2478 | 4.3124  |
| Establecimientos financieros; bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.     | 72            | 9.0595  | 7.9365              | 0.5009 | 37.9320 |
| No market services                                                                       | 72            | 1.5627  | 0.8232              | 0.2413 | 3.4748  |
| <b>ECONOMÍAS DESARROLLADAS</b>                                                           |               |         |                     |        |         |
| <b>Sectores económicos</b>                                                               |               |         |                     |        |         |
| Manufactura                                                                              | 42            | 9.4017  | 1.7916              | 6.2512 | 13.3494 |
| Servicios                                                                                | 42            | 6.9371  | 1.3108              | 4.1117 | 11.0382 |
| Resto                                                                                    | 42            | 4.8780  | 0.9505              | 3.0687 | 6.7699  |
| <b>Sector servicios desagregado</b>                                                      |               |         |                     |        |         |
| Market services:                                                                         |               |         |                     |        |         |
| Comercio al por mayor y al por menor; reparaciones; hoteles y restaurantes; transportes. | 42            | 6.0390  | 2.1032              | 2.9436 | 16.8760 |
| Establecimientos financieros; bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.     | 42            | 24.6999 | 10.2375             | 6.8200 | 42.9046 |
| No market services                                                                       | 42            | 5.2875  | 0.6400              | 3.7697 | 6.5124  |

**Fuente:** Elaboración propia

**Nota:** El sector 'Resto' está compuesto por los sectores de la agricultura (divisiones 1-5) y construcción (división 45)

**Tabla 3:** Estadística descriptiva de las variables de control (17 economías, 2005-2009)

|                                | Observaciones | Media   | Desviación estándar | Mínimo  | Máximo  |
|--------------------------------|---------------|---------|---------------------|---------|---------|
| <b>ECONOMÍAS EN DESARROLLO</b> |               |         |                     |         |         |
| Apertura comercial             | 60            | 1.2692  | 0.5635              | 0.4937  | 2.5257  |
| Capital físico                 | 60            | 24.9310 | 4.9853              | 14.9377 | 38.6968 |
| Capital humano                 | 60            | 3.6645  | 0.4624              | 2.8526  | 4.5201  |
| Composición demográfica        | 60            | 53.3050 | 6.0998              | 41.8000 | 62.2000 |
| <b>ECONOMÍAS DESARROLLADAS</b> |               |         |                     |         |         |
| Apertura comercial             | 42            | 0.5734  | 0.2261              | 0.2269  | 0.9479  |
| Capital físico                 | 42            | 19.8780 | 2.4060              | 14.0960 | 23.2397 |
| Capital humano                 | 42            | 3.6876  | 0.5642              | 1.5720  | 4.5094  |
| Composición demográfica        | 42            | 55.7690 | 5.6838              | 44.8000 | 63.2000 |

**Fuente:** Elaboración propia

**Nota:** Las economías de Brasil y Malasia fueron excluidas por la falta de disponibilidad de datos

La Tabla 3 muestra que hay resultados mixtos cuando se comparan las variables de control. Particularmente, las estimaciones de las medias muestran que en las economías en desarrollo hay una mayor apertura comercial y una mayor inversión en capital físico que en sus contrapartes desarrolladas. Las estimaciones también muestran que las economías en desarrollo tienen menos capital humano y una población trabajadora relativamente más joven que en sus contrapartes desarrolladas. Las estimaciones de las desviaciones estándar, por su parte, muestran que los indicadores de las economías en desarrollo son más heterogéneos que los correspondientes a las economías desarrolladas.

La evidencia sugiere que ha habido un proceso de terciarización para todas las economías analizadas. Particularmente, en las economías en desarrollo, la participación de los servicios en los mercados de trabajo ha sido creciente durante el periodo estudiado. Sin embargo, no sobra señalar, que la mayor terciarización ha reducido la participación de los otros sectores de las economías. Pese a ello, también debe señalarse que la agricultura, la ganadería, la producción de bienes, la extracción de materias primas y la producción de energía, entre otras, seguirán siendo importantes en la economía global. En este contexto, cabe señalar que hay quienes argumentan que la terciarización de las economías y los cambios en la participación de los sectores primario y secundario podrían reflejar mejoras de los procesos productivos.<sup>17</sup> Si dicha mejora ocurriera, el desarrollo del sector terciario podría incrementar indirectamente la productividad de las economías.

17 Dichas argumentaciones se sintetizan en World Bank (2007).

## 4.2 Estimaciones de la técnica shift-share

El análisis shift-share se utiliza para estudiar las relaciones existentes entre los sectores económicos, los servicios y la productividad laboral. El mismo se sustenta en estimaciones de los efectos “within” y “shift” para las economías desarrolladas y en desarrollo.<sup>18</sup> Por simplicidad, las tablas de resultados muestran únicamente los promedios de dichas estimaciones. Particularmente, la Tabla 4 muestra los promedios considerando los indicadores agregados de los tres sectores económicos y la productividad laboral. La Tabla 5, por su parte, muestra los promedios estimados considerando los indicadores desagregados de los subsectores del sector servicios y la productividad.

Las tablas proveen información complementaria sobre las relaciones analizadas en los sectores económicos y los subsectores del sector servicios. Así las tablas muestran los promedios de la productividad laboral y de la participación de los sectores y subsectores en la producción, en los mercados de trabajo y en la productividad laboral. Específicamente, las tablas muestran: 1) las tasas de crecimiento de la productividad laboral, 2) las proporciones de la producción de los sectores y subsectores con respecto al PIB, 3) las proporciones del empleo en los sectores y subsectores con respecto a la fuerza de trabajo y 4) las proporciones de la productividad laboral de los sectores y subsectores con respecto a la productividad laboral agregada.

**Tabla 4:** Análisis de la descomposición del crecimiento de la productividad laboral  
(19 economías, 2005.2009)

|                                | Crecimiento de la<br>productividad laboral | Efecto<br>estático | Efecto<br>dinámico | Efecto<br>within | Participación<br>del PIB | Participación<br>laboral | Participación de<br>la productividad |
|--------------------------------|--------------------------------------------|--------------------|--------------------|------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------------------|
| <b>ECONOMÍAS EN DESARROLLO</b> |                                            |                    |                    |                  |                          |                          |                                      |
| Total                          | <b>0.2044</b>                              | <b>-0.0060</b>     | <b>-0.0039</b>     | <b>0.2142</b>    |                          |                          |                                      |
|                                | =                                          | =                  | =                  | =                |                          |                          |                                      |
| Manufactura                    | ( 0.024 )                                  | -0.0088            | -0.0350            | 0.0700           | 0.25                     | 0.21                     | 0.15                                 |
| Servicios                      | ( 0.021 )                                  | 0.0056             | 0.0441             | 0.0956           | 0.61                     | 0.56                     | 0.77                                 |
| Resto                          | ( 0.013 )                                  | -0.0029            | -0.0129            | 0.0486           | 0.13                     | 0.23                     | 0.08                                 |
| <b>ECONOMÍAS DESARROLLADAS</b> |                                            |                    |                    |                  |                          |                          |                                      |
| Total                          | <b>0.0221</b>                              | <b>-0.0002</b>     | <b>-0.0004</b>     | <b>0.0227</b>    |                          |                          |                                      |
|                                | =                                          | =                  | =                  | =                |                          |                          |                                      |
| Manufactura                    | ( 0.094 )                                  | -0.00084           | -0.01839           | 0.00444          | 0.19                     | 0.15                     | 0.19                                 |
| Servicios                      | ( 0.069 )                                  | 0.00049            | 0.01956            | 0.02401          | 0.75                     | 0.75                     | 0.72                                 |
| Resto                          | ( 0.049 )                                  | 0.00011            | -0.00157           | -0.00575         | 0.06                     | 0.10                     | 0.10                                 |

**Fuente:** Elaboración propia

**Nota:** ‘Resto’ está compuesto por los sectores de la agricultura (divisiones 1-5) y construcción (división 45)

<sup>18</sup> Adviértase que el “efecto shift” se integra por los efectos estático y dinámico.

La Tabla 4 muestra que el crecimiento de la productividad laboral a nivel agregado ha dependido en gran medida del “efecto within”. Esto significa que la re localización laboral entre los sectores económicos de alta y baja productividad, i.e. “el efecto shift”, tiene escasa importancia para incrementar la productividad. En este contexto, no sobra señalar que las estimaciones muestran que el “efecto shift” contribuye, marginalmente, al crecimiento de la productividad en el sector terciario. Estos hallazgos son válidos tanto para las economías desarrolladas como para sus contrapartes en desarrollo. Por tanto, hay alguna evidencia a favor de que la reubicación de los trabajadores en el sector terciario incrementa la productividad laboral de las economías.

**Tabla 5:** Análisis de la descomposición del crecimiento de la productividad laboral para el sector terciario (19 economías, 2005-2009)

|                                                                                          | Crecimiento de la<br>productividad laboral | Efecto<br>estático | Efecto<br>dinámico | Efecto<br>within | Participación<br>del PIB | Participación<br>laboral | Participación de<br>la productividad |
|------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------|--------------------|------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------------------|
| <b>ECONOMÍAS EN DESARROLLO</b>                                                           |                                            |                    |                    |                  |                          |                          |                                      |
| <b>Total</b>                                                                             | <b>0.1274</b>                              | <b>0.0031</b>      | <b>0.0406</b>      | <b>0.0837</b>    |                          |                          |                                      |
|                                                                                          |                                            | =                  | =                  | =                |                          |                          |                                      |
| <b>Market services:</b>                                                                  |                                            |                    |                    |                  |                          |                          |                                      |
| Comercio al por mayor y al por menor; reparaciones; hoteles y restaurantes; transportes. | ( 0.020 )                                  | 0.0013             | 0.0203             | 0.0337           | 0.25                     | 0.27                     | 0.12                                 |
| Establecimientos financieros; bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.     | ( 0.091 )                                  | 0.0003             | 0.0052             | 0.0053           | 0.16                     | 0.04                     | 0.56                                 |
| No market services                                                                       | ( 0.016 )                                  | 0.0015             | 0.0150             | 0.0447           | 0.19                     | 0.25                     | 0.10                                 |
| <b>ECONOMÍAS DESARROLLADAS</b>                                                           |                                            |                    |                    |                  |                          |                          |                                      |
| <b>Total</b>                                                                             | <b>0.0334</b>                              | <b>-0.0007</b>     | <b>0.0188</b>      | <b>0.0153</b>    |                          |                          |                                      |
|                                                                                          |                                            | =                  | =                  | =                |                          |                          |                                      |
| <b>Market services:</b>                                                                  |                                            |                    |                    |                  |                          |                          |                                      |
| Comercio al por mayor y al por menor; reparaciones; hoteles y restaurantes; transportes. | ( 0.060 )                                  | -0.00070           | 0.00182            | 0.00312          | 0.22                     | 0.28                     | 0.12                                 |
| Establecimientos financieros; bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.     | ( 0.250 )                                  | 0.00001            | 0.00169            | 0.00387          | 0.25                     | 0.08                     | 0.49                                 |
| No market services                                                                       | ( 0.053 )                                  | -0.00002           | 0.01531            | 0.00828          | 0.28                     | 0.39                     | 0.11                                 |

**Fuente:** Elaboración propia

La Tabla 5 muestra que el crecimiento de la productividad laboral en los subsectores del sector servicios depende del grado de desarrollo de las economías. En las economías desarrolladas, el crecimiento de la productividad depende principalmente del “efecto dinámico”. En las economías en desarrollo, la productividad depende positivamente de los efectos “shift” y “within”. Además, las estimaciones muestran que los mencionados efectos tienen una importancia mayor en las economías en desarrollo que en las desarrolladas. Por estas razones, los resultados podrían interpretarse en términos de hay una tendencia

a que se reduzca el “efecto within” en las economías desarrolladas. Esto significa que el crecimiento de la productividad laboral en los subsectores del sector servicios tiende a reducirse cuando las economías se desarrollan.

La Tabla 5 también muestra que hay efectos dinámicos positivos en todos los subsectores del sector servicios tanto de las economías desarrolladas como de aquellas en desarrollo. Este hallazgo contrasta con los reportados en otros estudios, donde se muestra que únicamente los sub-sectores de finanzas, de comunicaciones, de transportes y de comercio contribuyen al crecimiento de la productividad laboral.

Las Tablas 4 y 5 también muestran que hay diferencias significativas entre las economías desarrolladas y en desarrollo. Sectorialmente, el “efecto within” siempre es mayor en las economías desarrolladas que en las economías en desarrollo. Además, las participaciones en el PIB y en el mercado laboral vinculadas al sector terciario también resultan mayores en las economías desarrolladas. Lo mismo ocurre con las contribuciones para el crecimiento de la productividad laboral del sector terciario y los subsectores del sector servicios. Así, la evidencia sugiere que el sector terciario sí contribuye, pero de manera parcializada, al incremento de la productividad global de las economías.

### 4.3 Estimaciones econométricas

En esta sección se analizan los resultados de las estimaciones de los grupos de regresiones usadas para evaluar los impactos de los servicios sobre el crecimiento de la productividad laboral. Las variables, los resultados de las estimaciones y los estadísticos de prueba se reportan en tablas. Particularmente, la Tabla 6 muestra las variables utilizadas, la Tabla 7 muestra las estimaciones y estadísticos del grupo de regresiones que evalúan los impactos usando los datos de la totalidad del sector terciario, la Tabla 8 muestra las estimaciones y estadísticos de las regresiones que evalúan los impactos usando los datos referidos a los servicios “Market services” y la Tabla 9 muestra las estimaciones y estadísticos de las regresiones que evalúan los impactos usando los datos referidos a los servicios “No market services”.



**Tabla 6:** Variables de panel de datos.

| VARIABLES     | DEFINICIÓN                                                                                                                                                                                                             | PERIODO   | ECONOMÍAS |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|
| <b>gpcoun</b> | Crecimiento de la productividad global de la economía                                                                                                                                                                  | 2005-2009 | 17        |
| <b>lnipms</b> | Logaritmo de la productividad inicial de los "market services"                                                                                                                                                         | 2005-2009 | 17        |
| <b>lnipnm</b> | Logaritmo de la productividad inicial de los "no market services"                                                                                                                                                      | 2005-2009 | 17        |
| <b>lnips</b>  | Logaritmo de la productividad inicial del sector de los servicios                                                                                                                                                      | 2005-2009 | 17        |
| <b>lngms</b>  | Logaritmo del crecimiento de la participación laboral de los "market services"                                                                                                                                         | 2005-2009 | 17        |
| <b>lngnm</b>  | Logaritmo del crecimiento de la participación laboral de los "no market services"                                                                                                                                      | 2005-2009 | 17        |
| <b>lngss</b>  | Logaritmo del crecimiento de la participación laboral del sector de los servicios                                                                                                                                      | 2005-2009 | 17        |
| <b>lnisms</b> | Logaritmo de la participación laboral inicial de los "market services"                                                                                                                                                 | 2005-2009 | 17        |
| <b>lnisnm</b> | Logaritmo de la participación laboral inicial de los "no market services"                                                                                                                                              | 2005-2009 | 17        |
| <b>lniss</b>  | Logaritmo de la participación laboral inicial del sector de los servicios                                                                                                                                              | 2005-2009 | 17        |
| <b>lncapf</b> | Logaritmo del Capital físico: formación bruta de capital fijo (% del PIB)                                                                                                                                              | 2005-2009 | 17        |
| <b>lncaph</b> | Logaritmo del Capital humano: matrícula de educación primaria (% bruto) + matrícula de educación secundaria (% bruto) / índice del personal empleado mayor de 15 años y la población total (%)                         | 2005-2009 | 17        |
| <b>lndemo</b> | Logaritmo de la Composición demográfica: índice del personal empleado mayor de 15 años / población total (%)                                                                                                           | 2005-2009 | 17        |
| <b>Intrao</b> | Logaritmo Apertura comercial: exportaciones de bienes y servicios (millones de US\$, constante 2005) + importaciones de bienes y servicios (millones de US\$, constante 2005) / PIB (millones de US\$, constante 2005) | 2005-2009 | 17        |
| <b>develp</b> | Variable dummy del grado de desarrollo (Economía en desarrollo= 1, economía desarrollada= 0)                                                                                                                           | 2005-2009 | 17        |

**Fuente:** Elaboración propia

**Nota:** Las economías de Brasil y Malasia fueron excluidas por la falta de disponibilidad de datos

**Tabla 7:** Cambio estructural y crecimiento de la productividad del sector terciario (2005-2009)  
(Datos en panel con efectos aleatorios, forma funcional lin-log)

| Variable dependiente: gpcoun | Economías en desarrollo (10)         |                                  | Economías desarrolladas (7)       |                                       | Total de economías (17)              |                                      |
|------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
|                              | Estimación                           | Semi-elasticidad                 | Estimación                        | Semi-elasticidad                      | Estimación                           | Semi-elasticidad                     |
| <b>lngss</b>                 | -0.0277<br>( 1.42 )                  | -0.49                            | 0.015<br>( 0.53 )                 | 1.69                                  | -0.0204<br>( 1.42 )                  | -0.59                                |
| <b>lnips</b>                 | -0.0605<br>( 1.38 )                  | -1.76                            | 0.3535<br>( 1.32 )                | 10.30                                 | -0.0569<br>( 1.43 )                  | -1.66                                |
| <b>lniss</b>                 | 0.1301<br>( 0.46 )                   | 3.79                             | 0.6607<br>( 1.08 )                | 19.25                                 | 0.2358<br>( 1.10 )                   | 6.87                                 |
| <b>lncapf</b>                | 0.2792 **<br>( 2.48 )                | 8.13 **                          | 0.4889<br>( 2.01 )                | 14.24                                 | 0.2222 **<br>( 2.44 )                | 6.47 **                              |
| <b>lncaph</b>                | -1.1127<br>( 1.58 )                  | -32.42                           | -1.1772<br>( 1.36 )               | -34.29                                | -0.6188<br>( 1.53 )                  | -18.03                               |
| <b>lndemo</b>                | -1.491 **<br>( 2.07 )                | -43.43 **                        | -1.2227<br>( 1.19 )               | -35.62                                | -0.8878 *<br>( 1.90 )                | -25.86 *                             |
| <b>Intrao</b>                | -0.0102<br>( 0.21 )                  | -0.30                            | 0.1121<br>( 0.99 )                | 3.27                                  | -0.038<br>( 1.22 )                   | -1.11                                |
|                              | Observaciones: 43<br>Wald: 18.79 *** | Jarque-Bera 3.68<br>Hausman 8.57 | Observaciones: 33<br>Wald: 4.8 ** | Jarque-Bera 15.49 ***<br>Hausman 0.85 | Observaciones: 76<br>Wald: 17.93 *** | Jarque-Bera 4.45<br>Hausman 14.47 ** |

**Fuente:** Elaboración propia

**Nota:** La variable dependiente es el crecimiento de la productividad global de la economía (gpcoun). Las constantes fueron estimadas, pero no se muestran en las regresiones. Los errores estándar se indican entre paréntesis. Uno, dos y tres asteriscos indican, respectivamente niveles de significancia del 10, 5 y 1 por ciento

**Tabla 8:** Cambio estructural y crecimiento de la productividad de los servicios “market services”  
(2005-2009) (Datos en panel con efectos aleatorios, forma funcional lin-log)

| Variable dependiente: gpcoun | Economías en desarrollo (10) |                  | Economías desarrolladas (7) |                  | Total de economías (17) |                   |
|------------------------------|------------------------------|------------------|-----------------------------|------------------|-------------------------|-------------------|
| Variables independientes:    | Estimación                   | Semi-elasticidad | Estimación                  | Semi-elasticidad | Estimación              | Semi-elasticidad  |
| Ingms                        | -0.0049<br>( 0.37 )          | -0.09            | 0.0164<br>( 0.23 )          | 1.85             | -0.0123<br>( 0.87 )     | -0.36             |
| Inipms                       | -0.0211<br>( 0.74 )          | -0.61            | 0.4417<br>( 0.65 )          | 12.87            | -0.0116<br>( 0.51 )     | -0.34             |
| Inisms                       | 0.1795<br>( 0.87 )           | 5.23             | 0.0867<br>( 0.13 )          | 2.53             | 0.0994<br>( 0.94 )      | 2.90              |
| Incapf                       | 0.3094 ***<br>( 3.00 )       | 9.01 ***         | 0.4178<br>( 0.79 )          | 12.17            | 0.2473 **<br>( 2.27 )   | 7.20 **           |
| Incapb                       | -1.8574 **<br>( 2.64 )       | -54.11 **        | -1.0737<br>( 0.64 )         | -31.28           | -0.6803<br>( 1.37 )     | -19.82            |
| Indemo                       | -2.3314 ***<br>( 3.40 )      | -67.91 ***       | -0.5424<br>( 0.41 )         | -15.80           | -0.9959 **<br>( 2.09 )  | -29.01 **         |
| Intrao                       | 0.0061<br>( 0.15 )           | 0.18             | 0.2892<br>( 0.76 )          | 8.43             | -0.0349<br>( 1.14 )     | -1.02             |
| Observaciones: 43            |                              | Jarque-Bera 1.38 | Observaciones: 17           |                  | Jarque-Bera 4.06        | Observaciones: 60 |
| Wald: 21.54 ***              |                              | Hausman 8.02     | b Wald 1.05                 |                  | Hausman 3.22            | Wald: 13.21 ***   |
|                              |                              |                  |                             |                  |                         | Hausman 11.05     |

**Fuente:** Elaboración propia

**Nota:** La variable dependiente es el crecimiento de la productividad global de la economía (gpcoun). Las constantes fueron estimadas, pero no se muestran en las regresiones. Los errores estándar se indican entre paréntesis. Uno, dos y tres asteriscos indican, respectivamente niveles de significancia del 10, 5 y 1 por ciento

**Tabla 9:** Cambio estructural y crecimiento de la productividad de los servicios “market services”  
(2005-2009) (Datos en panel con efectos aleatorios, forma funcional lin-log)

| Variable dependiente: gpcoun | Economías en desarrollo (10) |                  | Economías desarrolladas (7) |                  | Total de economías (17) |                     |
|------------------------------|------------------------------|------------------|-----------------------------|------------------|-------------------------|---------------------|
| Variables independientes:    | Estimación                   | Semi-elasticidad | Estimación                  | Semi-elasticidad | Estimación              | Semi-elasticidad    |
| Ingnm                        | -0.0297 **<br>( 2.39 )       | -0.52 **         | 0.0071<br>( 0.35 )          | 0.80             | -0.0264 **<br>( 2.54 )  | -0.76 **            |
| Inipnm                       | -0.0348<br>( 0.34 )          | -1.01            | 0.3897 *<br>( 1.77 )        | 11.35 *          | 0.0032<br>( 0.07 )      | 0.09                |
| Inisnm                       | -0.0194<br>( 0.07 )          | -0.57            | 0.1161<br>( 0.71 )          | 3.38             | -0.0590<br>( 0.47 )     | -1.72               |
| Incapf                       | 0.1649<br>( 1.45 )           | 4.80             | 0.3683 **<br>( 2.15 )       | 10.72 **         | 0.0704<br>( 0.90 )      | 2.05                |
| Incapb                       | -1.6051<br>( 1.61 )          | -46.76           | -0.6367<br>( 1.05 )         | -18.55           | -0.4262<br>( 0.91 )     | -12.42              |
| Indemo                       | -1.9182 *<br>( 1.91 )        | -55.88 *         | -0.1612<br>( 0.27 )         | -4.70            | -0.4524<br>( 0.99 )     | -13.18              |
| Intrao                       | 0.0467<br>( 0.82 )           | 1.36             | 0.0969 *<br>( 1.75 )        | 2.82 *           | -0.0085<br>( 0.30 )     | -0.25               |
| Observaciones: 33            |                              | Jarque-Bera 1.95 | Observaciones: 30           |                  | Jarque-Bera 4.49        | Observaciones: 63   |
| Wald: 19.82 ***              |                              | Hausman 13.96 *  | Wald: 9.75 ***              |                  | Hausman 3.24            | Wald: 7.47 ***      |
|                              |                              |                  |                             |                  |                         | c Hausman 56.45 *** |

**Fuente:** Elaboración propia

**Nota:** La variable dependiente es el crecimiento de la productividad global de la economía (gpcoun). Las constantes fueron estimadas, pero no se muestran en las regresiones. Los errores estándar se indican entre paréntesis. Uno, dos y tres asteriscos indican, respectivamente niveles de significancia del 10, 5 y 1 por ciento

Las Tablas 7, 8 y 9 sugieren que el crecimiento de la participación de los servicios en los mercados de trabajo tiene pocas relaciones con el crecimiento de la productividad de la economía. La mayoría de los coeficientes estimados son no significativos. Las excepciones refieren a los coeficientes estimados para el grupo de regresiones de los servicios “No market services” (véase la Tabla 9). Estas últimas regresiones muestran relaciones negativas entre la participación de los servicios en el mercado de trabajo y la productividad en las economías en desarrollo. La evidencia, por tanto, muestra que no todos los sub-sectores del sector servicios contribuyen de la misma manera en el proceso de crecimiento económico. Por tanto, la hipótesis de que los servicios tienen una contribución negativa en la productividad tiene una validez limitada.

Las Tablas 7, 8 y 9 también sugieren que las condiciones iniciales de la participación de los servicios en los mercados de trabajo y de la productividad tienen pocas relaciones con el crecimiento de la productividad de la economía. La mayoría de los coeficientes estimados son no significativos. Las excepciones nuevamente refieren a los coeficientes estimados para el grupo de regresiones de los servicios “No market services” (véase la Tabla 9). Estas últimas regresiones muestran relaciones positivas entre la productividad inicial y la productividad para las economías desarrolladas. La evidencia, por tanto, no valida la hipótesis de convergencia. Además, la mayoría de las estimaciones muestran que la inversión en capital físico es importante para incrementar la productividad global.

Las tablas también sugieren que hay relaciones diferenciadas entre los capitales y el crecimiento de la productividad en las economías desarrolladas y en desarrollo. Las estimaciones para las economías en desarrollo muestran que hay correlaciones positivas y significativas entre el capital físico y la productividad para los servicios “Market services”. Sin embargo, también muestran que hay correlaciones negativas y significativas entre el capital humano y la productividad para los servicios “Market services”. Además, las estimaciones muestran que hay correlaciones negativas entre la edad de los trabajadores y la productividad.

Las estimaciones también muestran algunos resultados complementarios para las economías desarrolladas. Entre estos se incluyen los siguientes: 1) En las estimaciones para los servicios “No market services” hay correlaciones positivas

y significativas entre el capital físico y la apertura comercial con la productividad, y 2) no hay correlaciones entre el capital humano y la edad de los trabajadores con la productividad.

## 5. Conclusiones y discusión

Esta investigación ha mostrado que la terciarización ha sido importante en las economías analizadas. Particularmente, el análisis de estadística descriptiva ha mostrado que la participación de los servicios y la productividad laboral han sido mayores en las economías desarrolladas que en las economías en desarrollo. También ha mostrado que la productividad en las economías desarrolladas ha sido 3.24 veces más alta en las economías desarrolladas que en sus contrapartes en desarrollo. Además, la evidencia sugiere que ha habido un proceso de terciarización para todas las economías analizadas. Incluso, para las economías en desarrollo, la participación de los servicios en los mercados de trabajo ha sido creciente durante el periodo estudiado. Por tanto, la evidencia sugiere que todas economías experimentaron un proceso de reubicación laboral hacia el sector terciario.

El análisis shift-share ha mostrado que el crecimiento de la productividad laboral a nivel sectorial ha dependido “efecto within” tanto para las economías desarrolladas como para sus contrapartes en desarrollo. Sin embargo, para el sector terciario, el análisis también muestra que el “efecto shift” ha contribuido marginalmente a promover su productividad. El análisis también sugiere que el crecimiento de la productividad laboral en los subsectores se reduce cuando hay un mayor desarrollo de las economías. Además, el análisis sugiere que el sector terciario contribuye parcialmente a incrementar la productividad global y a promover el desarrollo de las economías vía los servicios “No market services”.

<sup>19</sup> De hecho, la evidencia muestra que hay efectos dinámicos positivos en todos los subsectores del sector servicios.

El análisis econométrico permite evaluar algunas hipótesis sobre los determinantes del crecimiento de la productividad global. Particularmente, el análisis muestra que la participación y condiciones iniciales de los servicios en los mercados de

---

<sup>19</sup> Adviértase que esta conclusión difiere de aquella obtenida por Inklaar y Timmer (2014). Ellos hallan que los servicios ‘Market services’ han sido contribuyentes al crecimiento económico de varias economías desarrolladas.

trabajo tienen pocas relaciones con la productividad. Por tanto, la evidencia muestra que la hipótesis de que los servicios tienen una contribución negativa en la productividad tiene una validez limitada. El análisis también muestra que las condiciones iniciales de la productividad tienen pocas relaciones con la productividad. Por tanto, la evidencia no valida la hipótesis de convergencia.

El análisis también sugiere que hay relaciones diferenciadas entre los determinantes del crecimiento de la productividad en las economías desarrolladas y en desarrollo. Particularmente, las estimaciones para las economías en desarrollo muestran que hay correlaciones positivas y significativas entre el capital físico y la productividad para los servicios “Market services”. Las estimaciones para las economías desarrolladas muestran que hay correlaciones positivas y significativas entre el capital físico y la apertura comercial con la productividad para los servicios “No market services”. Además, la evidencia muestra que un determinante importante de la productividad global es la inversión en capital físico. Finalmente, debe destacarse que el análisis sugiere que no todos los sub-sectores del sector servicios contribuyen de la misma manera en el proceso de crecimiento económico.<sup>20</sup> Aparentemente, los servicios “No market services” tienen características intrínsecas que no se reflejan en los indicadores de productividad.<sup>21</sup>

Metodológicamente, debe señalarse que esta investigación constituye una aproximación al análisis del papel de los servicios en las economías desarrolladas y en desarrollo. Por tanto, no sobra señalar que los resultados deben considerarse como preliminares. La primera razón que justifica esta consideración es porque existen problemas teóricos que limitan la comparabilidad entre las economías con diferente grado de desarrollo. De hecho, hay quienes argumentan que las economías en desarrollo tienen diferencias de productividad entre sus sectores e industrias que no son comparables con sus contrapartes de las economías desarrolladas (McMillan y Rodrik, 2011).

Una segunda razón que justifica que los resultados sean preliminares se vincula a la suposición implícita de que el sector informal no tiene importancia en las

20 Adviértase que Jorgenson y Timmer (2011), a diferencia nuestra, hallan que los servicios, de manera general, tienen un papel importante en el crecimiento de la productividad.

21 Estas características incluyen la intangibilidad, la temporalidad, la co-producción y la simultaneidad. Véase los estudios de Djellal y Gallouj (2008) y McMillan y Rodrik (2011).

economías. Esta suposición, si bien restrictiva, se asume debido a la falta de los indicadores pertinentes. En este contexto, no sobra señalar que Timmer y de Vries (2009) enfatizan que las actividades informales pueden introducir sesgos en las estimaciones. Por esta razón, debe reconocerse que las actividades informales podrían explicar las diferencias entre las economías desarrolladas y en desarrollo. Además, los sistemas fiscales ineficientes y los problemas de regulación propios de las economías en desarrollo podrían agudizar las mencionadas diferencias (Schneider, et al., 2010).

Una tercera razón que justificaría que los resultados fueran considerados como preliminares, se asocia a que ha habido una tendencia creciente en el intercambio comercial a nivel global.<sup>22</sup> Según McMillan y Rodrik (2011), la apertura comercial no es, por sí sola, una explicación al crecimiento de la productividad. La apertura comercial depende de la localización de las plantas de producción, de las elecciones realizadas por los responsables de las políticas públicas y de las estrategias internas de crecimiento. Todos estos factores dependen de prácticas de gobernanza que funcionen adecuadamente. Sin embargo, en las economías en desarrollo dichas prácticas suelen ser imperfectas. Esta consideración podría explicar porque la apertura comercial es un determinante de la productividad global solo en las economías desarrolladas.

Finalmente, no sobra enfatizar que los resultados de esta investigación muestran la pertinencia de realizar mayor investigación sobre el sector terciario. Se necesitan más estudios para validar y generalizar los hallazgos reportados y esta no será una tarea sencilla. La realización de nuevos análisis del tipo shift-share dependerá de que haya mejoras en las contabilidades nacionales a nivel sectorial. Nuevos análisis econométricos, por su parte, muy probablemente requerirán el uso de técnicas para paneles dinámicos y la inclusión de controles referidos a las distintas dimensiones de la gobernanza. La justificación de dichos estudios podría plantearse en términos de la mejora de las políticas públicas y de la mejora de la planeación macroeconómica. Por estas razones, consideramos que esta investigación podría tomarse como un referente para promover nuevos estudios sobre el sector terciario y el desarrollo económico.

22 El periodo de los 90's al 2005 ha sido uno en el que la globalización ha impactado de mayor manera a las economías en desarrollo. Los aranceles han bajado y los flujos de inversión extranjera se han incrementado (McMillan y Rodrik, 2011).

## APÉNDICE

**Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, Rev. 3.1. ( Fuente: División de estadísticas de las Naciones Unidas).**

### **A Agricultura, ganadería, caza y silvicultura**

01 - Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas.

02 - Silvicultura, extracción de madera y actividades de servicios conexas.

### **B Pesca**

05 - Pesca, acuicultura y actividades de servicios relacionadas con la pesca.

### **C Explotación de minas y canteras**

10 - Extracción de carbón y lignito; extracción de turba.

11 – Extracción y servicios de petróleo crudo y gas natural; excepto las actividades de prospección.

12 - Extracción de minerales de uranio y torio.

13 - Extracción de minerales metalíferos.

14 - Explotación de otras minas y canteras.

### **D Industrias manufactureras**

15 - Elaboración de productos alimenticios y bebidas.

16 - Elaboración de productos de tabaco.

17 - Fabricación de productos textiles.

18 - Fabricación de prendas de vestir; adobo y teñido de pieles.

19 - Curtido y adobo de cueros; artículos de talabartería y guarnicionería, y calzado.

20 - Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles.

21 - Fabricación de papel y de productos de papel.

22 - Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones.

23 - Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear.

- 24 - Fabricación de sustancias y productos químicos.
- 25 - Fabricación de productos de caucho y plástico.
- 26 - Fabricación de otros productos minerales no metálicos.
- 27 - Fabricación de metales comunes.
- 28 - Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo.
- 29 - Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p (no clasificado previamente).
- 30 - Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática.
- 31 - Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.
- 32 - Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones.
- 33 - Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes.
- 34 - Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques.
- 35 - Fabricación de otros tipos de equipo de transporte.
- 36 - Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.
- 37 – Reciclado.
- E Suministro de electricidad, gas y agua**
  - 40 - Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente.
  - 41 - Captación, depuración y distribución de agua.
- F Construcción**
  - 45 – Construcción.
- G Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos, motocicletas, y enseres domésticos.**
  - 50 - Venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas.
  - 51 - Comercio al por mayor y en comisión, excepto el comercio de vehículos.
  - 52 - Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos.
- H Hoteles y restaurantes**
  - 55 - Hoteles y restaurantes.
- I Transporte, almacenamiento y comunicaciones**



60 - Transporte por vía terrestre; transporte por tuberías.

61 - Transporte por vía acuática.

62 - Transporte por vía aérea.

63 - Actividades de transporte complementarias y auxiliares;  
actividades de agencias de viajes.

64 - Correo y telecomunicaciones.

**J Intermediación financiera**

65 - Intermediación financiera, excepto la financiación de planes de  
seguros y de pensiones.

66 - Financiación de planes de seguros y de pensiones, excepto los  
planes de seguridad social.

67 - Actividades auxiliares de la intermediación financiera.

**K Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler**

70 - Actividades inmobiliarias.

71 - Alquiler de maquinaria y equipo sin operarios y de efectos  
personales y enseres domésticos.

72 - Informática y actividades conexas.

73 - Investigación y desarrollo.

74 - Otras actividades empresariales.

**L Administración pública y defensa; planes de seguridad social de  
afiliación obligatoria**

75 - Administración pública y defensa; planes de seguridad social de  
afiliación obligatoria.

**M Enseñanza**

80 - Enseñanza.

**N Servicios sociales y de salud**

85 - Servicios sociales y de salud.

**O Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y  
personales**

90 - Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y  
actividades similares.

91 - Actividades de asociaciones n.c.p.

92 - Actividades de esparcimiento y actividades culturales y  
deportivas.

- 93 - Otras actividades de servicios.
- P      Actividades de hogares privados como empleadores**
- 95 - Actividades de hogares privados como empleadores de personal doméstico.
- 96 - Actividades no diferenciadas de hogares privados como productores de bienes para uso propio.
- 97 - Actividades no diferenciadas de hogares privados como productores de servicios (uso propio).
- Q      Organizaciones y órganos extraterritoriales**
- 99 - Organizaciones y órganos extraterritoriales.

## Referencias bibliográficas

- Barro, R. y Sala-i-Martin, X. (2004). *Economic Growth*. Cambridge: MIT Press.
- Baumol, W. (1967). "Macroeconomics of unbalanced growth: The anatomy of urban crisis". *American Economic Review*, 57 (3), 416-426.
- Baumol, W. (2002). "Services as Leaders and the Leader of the Services". En J. Gadrey y F. Gallouj (ed.), *Productivity, Innovation and Knowledge in Services*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Bhagwati, J. (1984). "Why are services cheaper in the poor countries?" *The Economic Journal*, 94(374), 279-86.
- Cavalcanti-Ferreira, P. y Rossi, J. L. (2003) "New evidence from Brazil on trade, liberalization and productivity growth". *International Economic Review*, 44(4), 1383-1405.
- Chung, W. y Denison, E. (1976). *How Japanese Economy Grew so Fast: The Sources of Post-war Expansion*. Washington, D.C.: Brookings Institution.
- Clark, C. (1940). *The Conditions of Economic Progress*. London: Macmillan.
- Dabla-Norris, E., Alun, T., Garcia-Verdu, R. y Yingyuan, C. (2013). "Benchmarking structural transformation across the world". Working Paper No. 13/176. *International Monetary Fund*. Washington, DC.
- Dabla-Norris, E., Giang, H., Kochhar, K., Kyobe, A. y Tchaidze, R. (2014). "Anchoring growth: The importance of productivity-enhancing reforms in emerging market and developing economies". *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, 5 (2), 1-29.
- Denison, E. (1967). *Why Growth Rates Differ: Post-war Experience in Nine Western Countries*. Washington, D.C.: Brookings Institution.
- Djellal, F. y Gallouj, F. (2008). *Measuring and Improving Productivity in Services*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Esclava, M., Haltiwanger, J., Kugler, A. D. y Kugler, M. (2009). "Trade reforms and market selection: Evidence from manufacturing plants in Colombia". *NBER Working Paper* No 14935.
- Faberger, J. (2000). "Technological progress, structural change and productivity growth: a comparative study". *Structural Change and Economic Dynamics*, 11(4), 393-411.

- Fernandes, A. M. (2007). "Trade policy, trade volumes and plant-level productivity in Colombian manufacturing industries". *Journal of International Economics*, 71(1), 52-71.
- Feinstein, C. (1999). "Structural change in the developed countries during the twentieth century". *Oxford Review of Economic Policy*, 15(4), 35-55.
- Fisher, A. (1935). *The Clash of Progress and Security*. New York: Augustus M. Kelley.
- Fisher, A. (1939). "Production, primary, secondary and tertiary". *Economic Record*, 15(1), 24-38.
- Fourastié, J. (1949). "Le grand espoir du XXeme siècle". En *Progrés Technique, Progress Économique, Progres Social*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Fuchs, V. (1968). *The Service Economy*. New York : Columbia University Press.
- Gemmell, N. (1982). "Economic development and structural change: the role of the service sector". *Journal of Development Economics*, 19(1), 37-66.
- Gershuny, J. y Miles, I. (1983). *The New Service Economy*. London: Frances Pinter.
- Howe, W. (1986). "The business services industry sets pace in employment growth". *Monthly Labor Review*, 109(4), 29-36.
- Hsieh, C.T. y Klenow, P. (2009). "Misallocation and manufacturing TFP in India and China". *Quarterly Journal of Economics*, 124(4), 1403-1448.
- Inklaar, R. y Timmer, M. (2014). "The relative price of services". *Review of Income and Wealth*, 60 (4), 727-746.
- Johnston, J. (1975). "A macro-model of inflation". *Economic Journal*, 85 (338), 288-308.
- Jorgenson, D. y Marcel, T. (2011). "Structural Change in Advanced Nations: A new set of stylized facts". *Scandinavian Journal of Economics*, 113(1), 1-29.
- Knudsen, D. (2000). "Shift-share analysis: further examination of models for the description of economic change". *Socio-Planning Sciences*, 34(3), 177-198.
- Kutscher, R. y Personick, V. (1986). "Deindustrialization and shift to services". *Monthly Labor Review*, 109(1), 3-13.

- Kuznets, S. (1957). "Quantitative aspects of the economic growth of nations: Industrial distribution of national product and labour force". *Economic Development and Cultural Change*, 5(4), 1-111.
- Kuznets, S (1966). *Modern Economic Growth*. Connecticut: Yale University Press.
- Maddison, A. (1980). "Economic Growth and Structural Change in Advanced Countries". En I. Levenson y J. Wheeler (ed.), *Western Economies in Transition: Structural Change and Adjustment Policies Industrial Countries*. Boulder, Westview Press.
- Maroto, A. y Cuadrado, J. (2007). "Productivity and tertiarization in industrialized countries: A comparative analysis". *Efficiency Working Series*, 15. University of Oviedo.
- Maroto, A. y Cuadrado, J. (2009). "Is growth of services an obstacle to productivity growth?". *Structural Change and Economic Dynamics*, 20(4), 254-265.
- Maroto, A. y Cuadrado, Juan. (2011). "Analyzing the role of service sector on productivity growth across European regions". *Institute of Social and Economic Analysis*, 4. University of Alcalá.
- McMillan, M. y Rodrik, D. (2011). "Globalization, structural change and productivity growth". Working Paper 17143. *National Bureau of Economic Research*. Cambridge.
- Mazumdar, D. (1976). "The urban informal sector". *World Development*, 4(8), 655-679.
- Nurkse, R. (1955). *Problemas de Formación de Capital en los Países Insuficientemente Desarrollados*. Mexico D.F., Fondo de Cultura Económica.
- O'Mahony, M. y Ark, B. Van (2003). "EU productivity and competitiveness: An industry perspective. Can Europe resume the catching-up process?" *Enterprise publications*. Brussels: European Commission.
- Pandit, K. (1989). "Service labor allocation during development: longitudinal perspectives on cross-sectional patterns". *The Annals of Regional Science*, 24(1), 29-41.
- Paus, E., Reinhardt, N. y Robinson, M. D. (2003). "Trade liberalization and productivity growth in Latin American manufacturing, 1970-98". *Journal of Policy Reform*, 6(1), 1-15.

- Pavcnik, N. (2000). "Trade liberalization, exit, and productivity improvements: Evidence from Chilean plants". *NBER Working Paper No. 7852*.
- Peneder, M., Kaniovski, S. y Dach, B. (2003). "What follows tertiarization? Structural change and the role of knowledge-based services". *The Service Industries Journal*, 23(2), 47-66.
- Ramos, J. (1970). *Labor and Development in Latin America*. New York: Columbia University Press.
- Salter, W. (1960). *Productivity and Technical Change*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schneider, F. Buehn, A. y Montenegro, C. (2010). "Shadow economies all over the world: New estimates for 162 countries from 1999 to 2007". *Policy Research Working Paper 5356*: The World Bank, Development Research Group Poverty and Inequality Team & Europe and Central Asia Region Human Development Economics Unit.
- Squire, L. (1979). "Labor force, employment and labor markets in the course of economic development". *World Bank Staff Working Paper 336*. Washington: World Bank.
- Stigler, G. (1956). "Trends in employment in the service industries". *National Bureau of Economic Research General Series*, 59. Princeton: Princeton University Press.
- Stiroh, K. (2002). "Information technology and the US productivity revival: What do the industry data say?" *American Economic Review*, 92(5), 1559-1576.
- Temple, J. y Woessmann, L. (2006). "Dualism and cross-country growth regressions". *Journal of Economic Growth*, 11(3), 187-228.
- Timmer, M. y Szirmai, A. (2000). "Productivity growth in Asian manufacturing: The structural bonus hypothesis examined". *Structural Change and Economic Dynamics*, 11(4), 371-392.
- Timmer, M. y de Vries, G. (2009). "Structural change and growth accelerations in Asia and Latin America: A new sectoral data set". *Journal of Historical Economics and Econometric History*, 3(2), 165-190.
- Wolszczak-Derlacz, J. (2014). "The impact of domestic and foreign competition on sectoral growth: A cross-country analysis". *Bulletin of Economic Research*, 66 (S1), S110-S131.

- Wooldridge, J.M. (2010). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Segunda Edición. Cambridge: The MIT Press.
- World Bank. (2007). *Global Economic Prospects 2007: Managing the Next Wave of Globalization*. Washington DC: International Bank for Reconstruction and Development.





# LAS FRANQUICIAS ECUATORIANAS Y SU CONTRIBUCIÓN EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO



THE ECUADORIAN FRANCHISES AND THEIR CONTRIBUTION IN THE GENERATION OF EMPLOYMENT

**Recibido:** 16/10/2018

**Aceptado:** 10/05/2018

**Zlata D. Borsic Laborde<sup>1</sup>**

(zdborsic@espe.edu.ec)

**Azucena M. Maya Carrillo<sup>2</sup>**

(ammaya@espe.edu.ec)

**William M. Aigaje Sierra<sup>3</sup>**

(wmaigaje@espe.edu.ec)

## Resumen

El presente estudio nace de una investigación previa, realizada con el objetivo de caracterizar las franquicias de capital ecuatoriano e identificar su aporte en la generación de fuentes de empleo; para ello se tomó en consideración que las franquicias permiten replicar un negocio de éxito, que crece con facilidad y posee una alta probabilidad de generar fuentes de empleo, por lo que era necesario caracterizar las franquicias nacionales. El método de investigación utilizado tuvo diseño no experimental de nivel descriptivo, con enfoque mixto. Para la fase cualitativa, los datos se recolectaron mediante una entrevista semi estructurada, aplicada a los directores de las asociaciones de franquicias más representativas del país; en cambio, para la fase cuantitativa se aplicó un cuestionario al total de la población de franquicias nacionales que, al momento de realizar la investigación, en el período abril-agosto de 2016, fue de 45 franquicias. Los resultados obtenidos reflejan que las franquicias ecuatorianas, se enfocan en la industria alimenticia, farmacéutica y de la construcción, las cuales poseen 2.355 establecimientos y generan 12.114 fuentes de empleo, lo que posiciona a las franquicias como un modelo de negocio que permite generar empleo en el país.

**Palabras Clave:** Desarrollo, empleo, expansión comercial, franquicias, laboral, modelo de negocio.

1 Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, Sangolquí - Ecuador, ORCID: 0000-0001-8145-2313.

2 Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, Sangolquí - Ecuador, ORCID: 0000-0001-5795-1593.

3 Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, Sangolquí - Ecuador, ORCID: 0000-0001-8776-3681.

## Abstract

The present study is the result of a previous investigation, carried out with the objective of characterizing the Ecuadorian capital franchises and identifying their contribution in the generation of employment sources; for this, it was taken into consideration that franchises allow the replication of a successful business, which grows with ease and has a high probability of generating sources of employment, it was necessary to characterize national franchises. The research method used had a non-experimental design at a descriptive level, with a mixed approach. For the qualitative phase, the data was collected through a semi-structured interview, applied to the directors of the most representative franchise associations in the country; On the other hand, for the quantitative phase, a structured questionnaire was applied consisting of 31 questions, to the total of the population of national franchises that, at the time of conducting the research, in the period April-August 2016, was 45 franchises. The results obtained show that the Ecuadorian franchises are focused on the food, pharmaceutical and construction industries, which have 2,355 establishments and generate 12,114 sources of employment, which positions franchises as a business model that generates employment in the country.

**Keywords:** Development, employment, commercial expansion, franchising, labor, business model.

## 1. Introducción

Se ha identificado que existe preocupación a nivel mundial, por causa de la falta de fuentes de empleo, problema para el cual el modelo de negocio de las franquicias representa una solución. De igual manera, los autores del presente estudio detectaron que la investigación referente a las franquicias que operan con capital ecuatoriano y su contribución a la generación de empleo a nivel nacional, es escasa, sin embargo, existen varias investigaciones relacionadas con el tema de las franquicias (Palomeque y Ramírez, 2012; Cajamarca y Granda, 2012; Guerrero, 2015).

Los franquiciados obtienen la oportunidad de ser empresarios, gracias al respaldo con el que contribuye el franquiciado, mediante la entrega de todo el conocimiento para manejar un negocio de éxito comprobado, llámese: asistencia técnica, administrativa, récord financiero que respalda el acceso a créditos, el hecho de no requerir experiencia previa y en algunos casos formación continua (Pavón-Villegas y Vargas-Hernández, 2016); por lo que las franquicias, debido a sus características, representan un negocio en el que el riesgo a fracasar es menor “en comparación con la creación de un negocio propio y lo que contribuye en el éxito de este tipo de negocios es el apego a los procedimientos, al cumplimiento de las obligaciones del franquiciado”, además del estudio del perfil del postulante a adquirir la franquicia (Pavón-Villegas y Vargas-Hernández, 2016, p. 90).

El presente estudio se basa en los resultados obtenidos en un trabajo de titulación que se realizó con anterioridad (Aigaje-Sierra, 2017), dirigido a obtener la caracterización de las *franquicias de origen ecuatoriano*, existentes al momento de realizar el estudio, con el propósito de identificar su capacidad para generar fuentes de empleo en el país.

Vásquez-Gómez (2017) define a la *franquicia* como una forma de expansión comercial, mediante la cual dos empresarios independientes, uno en calidad de dueño de un negocio, que se lo denomina *franquiciador* o franquiciante, le cede al segundo, llamado *franquiciado*, el derecho a explotar de manera exclusiva un modelo de negocio, en un mercado específico y por un plazo de tiempo determinado, y al mismo tiempo el deber de comercializar los productos o servicios

de su marca, utilizando el concepto de negocio y su política comercial; en contraparte, el franquiciador recibe el pago de unas contraprestaciones financieras establecidas con anterioridad, tales como: un canon de entrada y comisiones periódicas, en función del volumen de ventas; de lo que se denota que las franquicias constituyen un modelo empresarial que se destaca porque presenta un desarrollo sostenido y ha contribuido en la modernización del comercio (Asociación Mexicana de Franquicias, 2017); motivo por el cual, los autores del presente estudio buscaron caracterizar las franquicias con capital de origen ecuatoriano, con el fin de identificar su aporte en la generación de empleo.

### 1.1. Origen de las franquicias

El origen de las franquicias no es un concepto nuevo, pues este tipo de actividad se ha realizado desde la Edad Media, sin embargo, como modelo de negocio, se ha aplicado desde el siglo pasado y ha sido sujeto de innovaciones con el transcurso del tiempo. A nivel de Latinoamérica, de acuerdo con Medina (2016), los países que poseen un mayor número de establecimientos franquiciados son Brasil (114.409) y México (73.000); en este sentido, Guerrero (2015) señala que estos dos países latinoamericanos emplean a 1.775.566 personas, de las cuales 1.025.566 corresponden a las franquicias de Brasil y 750.000 empleos corresponden a México.

Es así que se ha identificado a Estados Unidos y Francia, como los países con mayor desarrollo en términos de franquicias, sistema de negocios que aparecieron en respuesta a problemas específicos, tales como: rigidez de las leyes de competencia, las cuales prohibían la integración vertical entre vendedores y fabricantes; la cual, según Ramos-Mallarino y Forero-Rodríguez (2014, p. 268) “constituye la unificación de procesos y recursos con que cuenta una unidad y lo que pueden hacer por ellos mismos en la institución”; así mismo, Fernández (2017) señala que la integración vertical, se genera en el momento en que una organización participa en múltiples segmentos de la cadena de producción de un bien y/o servicio; además se prohibía la asociación bajo contrato con detallistas independientes para obtener la exclusividad de uso de una marca en un área geográfica determinada (Pavón-Villegas y Vargas-Hernández, 2016; Llain-Arenilla e Insignares-Cera, 2016).

## 1.2. Definiciones de franquicia

Existen algunas definiciones del término franquicia, es así que el diccionario de la Real Academia Española (RAE, 2014) define a la franquicia como la concesión de derechos de explotación de un producto, actividad o marca, que otorga una organización a uno o varios individuos, en un territorio determinado. Una franquicia genera una relación continua entre la empresa que creó un negocio (franquiciante), la cual ofrece asistencia administrativa, así como el derecho de uso de la marca ya consolidada en el mercado a otra empresa (franquiciatario), a cambio de pagos del propietario de la unidad comercial individual. La combinación del franquiciante con uno o varios franquiciatarios se conoce como un sistema de franquicias. En cambio, las dos partes que intervienen en el contrato de franquicia son el franquiciante y el franquiciado; el franquiciante es la persona dueña de los derechos de explotación de una marca y poseedor del conocimiento de producción o comercialización, está encargado de supervisar el correcto funcionamiento de las franquicias, ofreciendo asistencia técnica y soporte continuo; por su parte el franquiciado tiene el beneficio de invertir en un negocio probado y la oportunidad de ingresar en economías de escala pero a la vez el formar parte de una franquicia limita las oportunidades de innovar y ser totalmente independiente.

Llain-Arenilla e Insignares-Cera (2016), coinciden en que el contrato de franquicia le facilita al propietario de un negocio, denominado *franquiciador* o *franquiciante*, poner a disposición de otro individuo, denominado *franquiciado*, la posibilidad de hacer uso en un determinado mercado, del modelo de negocio del primero, a cambio de una contraprestación económica. En definitiva, los autores citados, coinciden en que la franquicia consiste en un acuerdo o contrato entre dos partes, por el cual el franquiciante le permite al franquiciado, comercializar un determinado producto o servicio, utilizando la marca comercial del franquiciante, en un territorio específico, contra el pago de un derecho de entrada y comisiones por ventas, durante un período de tiempo determinado; condiciones que van a variar, dependiendo del tipo de franquicia de la que se trate.

### 1.3. Tipos de franquicias

Palomeque y Ramírez (2012) clasifican a las franquicias en dos grupos, un primer grupo corresponde a aquellas que *prestan un servicio*, tales como: a) restaurantes, b) hoteles, c) transporte, d) servicios financieros, e) comunicaciones, f) educación, g) servicios profesionales, h) el Gobierno, entre otros; el segundo grupo es el de las franquicias que se dedican a las actividades relacionadas con la *compra y la venta* de los productos y servicios, dentro de los cuales se puede mencionar: a) venta de productos farmacéuticos y de ferretería; y las franquicias del sector manufacturero, tales como: a) empresas que se dedican a la producción, elaboración y conservación de carne, pescado, entre otros productos alimenticios, b) fabricación de productos químicos, de papel y sus productos y c) productos minerales no metálicos.

Por otro lado, la Asociación Mexicana de Franquicias (2017), señala que existen tres tipos de franquicia, tales como: las de *formato de negocio*, las de *distribución exclusiva* y las de producto y marca; a su vez, cada tipo de franquicia puede encajar en una categoría, las cuales pueden ser: individual, múltiple, regional o maestra-internacional.

Una vez revisadas las principales tipologías de las franquicias, de acuerdo con varios autores, se denota que las franquicias actúan como entes dinamizadores de la economía en los diversos sectores en los que tienen su campo de acción, ya que generan un incremento en la oferta de bienes y servicios; es por ello que algunos emprendedores han creado franquicias cuya idea de negocio y capital, tiene origen ecuatoriano, emprendimientos que han alcanzado un verdadero desarrollo en los últimos años.

### 1.4. Franquicias ecuatorianas

De acuerdo con la investigación realizada por la Cámara de Comercio Ecuatoriano–Americana y Prom-Perú (2011), el mercado ecuatoriano está dominado por las franquicias procedentes de los Estados Unidos (80%), también existen franquicias procedentes de Colombia, Venezuela y otros países (10%), además de las locales (10%). Puntualmente, en Ecuador este modelo de negocios empieza en el año 1967, con la llegada de las franquicias internacionales, principalmen-

te provenientes de los Estados Unidos. La Cámara de Comercio Ecuatoriano–Americana y Prom-Perú (2011) ha identificado que el porcentaje de crecimiento de las franquicias en Ecuador aún es pequeño (4%), sin embargo, en la última década este tipo de negocios se han desarrollado de manera progresiva, lo que se refleja en el número de establecimientos que poseen las franquicias, cuya proporción de crecimiento es mayor (25%).

De manera posterior, en el año 1992 empezaron a surgir las franquicias de capital ecuatoriano, tales como: Yogurt Persa, Farmacias Cruz Azul, Docucentro Xerox, Restaurante PIM’S, Cellshop, entre otras. Aunque el mayor repunte de las franquicias en el país se dio a partir del año 2000, cuando Ecuador sufrió la transición del sucre como su moneda hacia la adopción del dólar americano como moneda nacional (Cajamarca y Granda, 2012); el esfuerzo de varios empresarios del país para expandir sus empresas mediante el modelo de negocios basado en franquicias se vio reflejado con mayor notoriedad a partir del año 2005, año en el que se llegó a contabilizar no menos de 35 franquicias ecuatorianas, entre las que se destacan: Los Cebiches de la Rumiñahui, Churrín–Churrón, Frutanga, Pañaleras Pototín, Expocolor, Bopan, Disensa, entre otras (Cajamarca y Granda, 2012).

De manera tal que muchos propietarios de negocios locales, especialmente dedicados al servicio de alimentación, que están ubicados en las principales ciudades del país, tales como: Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala y Ambato, consideran ventajoso el franquiciar su negocio a nivel local. Esto podría deberse a que el nivel de ingresos de la población ecuatoriana es mayor en el área urbana (Instituto Nacional de Estadística y Censos-INEC, 2016). En virtud de este crecimiento, es recomendable que los empresarios, antes de iniciar la búsqueda de interesados en obtener la licencia de su negocio, registren su marca en el organismo competente.

### **1.5. Las franquicias ecuatorianas en la oferta de bienes y servicios**

La mayor preocupación tanto para los gobiernos como para la comunidad global es el lograr ampliar las oportunidades para los habitantes de los países en desarrollo; por tanto, cabe resaltar que, en Ecuador existe la tendencia de crear

franquicias, con el fin de generar puestos de empleo, al mismo tiempo que el emprendedor obtiene independencia económica y se reduce la pobreza en el país (Diario La Hora, 2013); lo que ha permitido que las franquicias alcancen un considerable impulso en los últimos diez años (Guerrero, 2015). El Instituto Nacional de Estadística y Censos (2016) señala que durante el período comprendido entre junio 2010 a junio 2016, la tasa de desempleo pasó del 8.2% al 5.7% a nivel nacional; además, la tasa global de participación laboral se situó en un 67.8%; esto significa que existe en el Ecuador una mayor oferta laboral que el número de personas que ingresó al mercado de trabajo.

Además, la tasa de subempleo ha permanecido constante (50%) desde el año 2007 hasta el 2013, año en el que este indicador se colocó en un 52.49%; por lo que se considera que el desempleo es un problema estructural que no se puede eliminar mientras no se otorgue impulso a la productividad de las empresas del país a través de ofrecer mayor desarrollo a la inversión en el sector privado, lo que generaría mayor producción y fuentes de empleo (Diario El Comercio, 2013). Además, se realizó un análisis de la evolución del empleo desde el año 2010 hasta el año 2016, el detalle se exhibe en la Tabla 1.

**Tabla 1:** Evolución del empleo en Ecuador

| PERÍODO        | TEA           | TSE          | TOENP         | TENR         |
|----------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| Diciembre 2010 | 44.70%        | 13.80%       | 27.40%        | 8.20%        |
| Diciembre 2011 | 45.50%        | 10.70%       | 31.30%        | 7.70%        |
| Diciembre 2012 | 46.50%        | <b>9.00%</b> | 30.10%        | 8.00%        |
| Diciembre 2013 | 47.89%        | 11.60%       | 29.00%        | 7.10%        |
| Diciembre 2014 | <b>49.30%</b> | 12.90%       | 26.80%        | <b>7.10%</b> |
| Diciembre 2015 | 46.50%        | 14.00%       | 26.40%        | 7.70%        |
| Diciembre 2016 | 41.20%        | 19.90%       | <b>25.10%</b> | 8.40%        |

**Nota:** Tasa de Empleo Adecuado = TEA, Tasa de Subempleo = TSE, Tasa de Otro empleo no pleno = TOENP, Tasa de empleo no remunerado = TENR.

**Fuente:** Elaboración propia con base en los datos estadísticos de la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo. Indicadores Laborales. Junio 2017. Recuperado de la página web: [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2017/Junio/062017\\_Presentacion\\_M.Laboral.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2017/Junio/062017_Presentacion_M.Laboral.pdf)



En los datos sobre la evolución del empleo en Ecuador se destaca que la tasa más alta de empleo adecuado, se presentó en el año 2014 (49.30%), mientras que la tasa más baja de subempleo (9.0%) se presentó en el año 2012, la tasa más baja de otro empleo no pleno (25.10%) se exhibe en el año 2016 y la tasa más baja de empleo no remunerado (7.10%) se presentó en los años 2013 y 2014. En la misma línea, Guerrero (2015) y la Asociación Ecuatoriana de Franquicias-AEFRAN (2018), señalan que cada franquicia nacional generó en promedio alrededor de 702 empleos directos, 244 fuentes de empleo indirecto y 25 personas subempleadas por cada franquicia ecuatoriana; por lo que, de acuerdo con la legislación ecuatoriana, para legalizar el trabajo del personal se debe generar un contrato de trabajo.

En Ecuador, con base en el Código del Trabajo (Ecuador Legal, 2017) todo trabajo será remunerado y los derechos de los trabajadores son irrenunciables, lo que se debe reflejar en un *contrato individual*<sup>4</sup> de trabajo; estos contratos se basan en el artículo 79 del Código de Trabajo, el cual señala que el contratante tiene la facultad de estipular libremente los sueldos, pero en ningún caso este podrá ser menor al salario mínimo vital.

El Código del Trabajo señala que los *contratos* pueden ser, por su forma de elaboración: *expreso* o *tácito*; por la forma de remuneración: *a sueldo*<sup>5</sup>, *a jornal*, *en participación* y *mixto*; por el tiempo de suscripción: *por tiempo indefinido*, *de temporada*, *eventual* y *ocasional*; por el tipo de trabajo: *por obra cierta*, *por obra o servicio* determinado dentro del giro del negocio, *por tarea* y *a destajo*; por el número de contratados: *individual*, *de grupo* o *por equipo* (Ecuador Legal, 2017).

En este orden de ideas, la Cámara de Comercio Ecuatoriano–Americana; Prom-Perú (2011) señala que la empresa consultora Deloitte realizó un estudio en el que ha identificado que existen áreas en las que las franquicias demandan más personal, tales como: operaciones, mercadeo y ventas, finanzas y talento humano.

4 El *contrato individual de trabajo* es un convenio mediante el cual un individuo se compromete con otro u otros a ofrecer sus servicios de una manera lícita, bajo relación de dependencia a cambio de una remuneración fijada en dicho convenio (Ecuador Legal, 2017).

5 El *contrato a sueldo* es un contrato en el que se define la remuneración con base en un día de trabajo o de estar a disposición del jefe; no se considera la cantidad de trabajo realizado para estipular el pago (Ecuador Legal, 2017).

El Gerente en Ecuador de la Asociación Ecuatoriana de Franquicias-AEFRÁN (2018), señala que el modelo de las franquicias es una manera segura de invertir, tanto para el emprendedor que desea montar un negocio, como para el dueño de un negocio de éxito que desea crecer; de manera que muchos inversionistas han ingresado a nuevos conceptos de negocio bajo el formato de las franquicias; sin embargo, los emprendedores ecuatorianos muestran mayor interés por las franquicias cuyas licencias oscilen entre \$10000 y \$25000 USD; esta situación ha generado el incremento en la oferta de empleo, lo que ha permitido la dinamización de la economía.

## 2. Materiales y Métodos

El presente estudio se llevó a cabo con el objetivo de caracterizar las franquicias ecuatorianas e identificar su aporte en la generación de fuentes de empleo; para ello se realizó un estudio no experimental, de corte transversal, de tipo descriptivo. El enfoque utilizado en la investigación fue mixto, el cual se realizó en dos fases, la fase cualitativa se realizó mediante la aplicación de una entrevista semi estructurada, a los directores generales de dos de las asociaciones de franquicias más representativas del país, la cual constó de 7 preguntas enfocadas en conocer desde la perspectiva de los entrevistados, el ecosistema de franquicias y su evolución en el Ecuador. Las preguntas se direccionaron hacia solicitar la opinión de los entrevistados respecto a los factores de éxito y las dificultades que podrían enfrentar las franquicias nacionales en el mercado; además, se les consultó sobre el aporte de las franquicias ecuatorianas al dinamismo de la economía y en la generación de fuentes de empleo, finalizando con el pedido de que realicen recomendaciones generales para mejorar el sistema de franquicias en el país.

Para la fase cuantitativa se realizó un censo a todas las franquicias nacionales existentes al momento de realizar la presente investigación (45 elementos), debido a que se buscó analizar la población total de las empresas cuya idea de negocio tuviese origen ecuatoriano y que se encontraban trabajando bajo el modelo de franquicias al momento de realizar el presente estudio. El instrumento utilizado fue un cuestionario estructurado, conformado por 31 preguntas direc-

cionadas a describir la situación actual de este modelo de negocios; el cuestionario contó con varias dimensiones, tales como: información sociodemográfica, información general, información interna, características ambiente laboral y características financieras; se examinaron tanto la fiabilidad como la validez de las escalas mediante un análisis factorial exploratorio, el cual facilitó identificar que los enunciados utilizados en el cuestionario estructurado pertenecían al mismo constructo (Bagozzi & Yi, 2012).

Tanto la fase cualitativa como la cuantitativa, se las realizó en el período abril–agosto de 2016, para luego dar paso a la fase de interpretación de los datos obtenidos de cada variable utilizada en los instrumentos de medición, para ello se utilizó la estadística descriptiva y un análisis de correlación, con el fin de caracterizar a las franquicias de origen ecuatoriano y su contribución en la generación de fuentes de empleo.

### 3. Resultados y Discusión

Una vez realizadas las entrevistas a los representantes de las franquicias, se obtuvieron los resultados cualitativos, los cuales reflejan que en Ecuador los empresarios ven muy fortalecido al modelo de negocios de las franquicias; por otro lado, luego de haber aplicado la encuesta al total de las franquicias creadas con capital ecuatoriano, se obtuvieron los resultados de la fase cuantitativa, los mismos que se detallan en el siguiente apartado.

#### 3.1. Resultados

De acuerdo con el análisis de las entrevistas realizadas, se identificó que en Ecuador no hay una ley enfocada en las franquicias, pero se cuenta con el apoyo del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), institución en la que se realiza la inscripción de una marca; además, las franquicias se apoyan en el Código Civil, lo que admite una adecuada relación entre las partes. Así mismo, los entrevistados señalan que no existe ningún factor que garantice el éxito en una franquicia, sin embargo, estas minimizan el

riesgo en la inversión, gracias a que permiten acceder de manera directa al uso de una marca exitosa, manuales de operación, procesos definidos, alternativas de capacitación y el compromiso del franquiciado. Sin embargo, los entrevistados anotan que las franquicias nacionales presentan algunas dificultades, originadas en la falta de apoyo por parte de entes gubernamentales o de organizaciones privadas, para lo que recomiendan que se genere un compromiso conjunto, entre la academia, la empresa y el estado, con el fin de difundir este modelo de expansión empresarial que aportan al dinamismo económico del país, ya que a través de la apertura de una franquicia se generan fuentes de empleo.

De manera complementaria, los resultados obtenidos a través de las encuestas reflejan que existen 45 franquicias creadas con capital ecuatoriano, las cuales han aperturado 2355 locales, los cuales facturan un promedio de \$1.203 millones de dólares americanos al año y generan 12114 empleos, dichas franquicias tienen mayor presencia en la ciudad de Quito (516 locales), en segundo lugar, se encuentran en la ciudad de Guayaquil (371 locales) y en tercer lugar en la ciudad de Cuenca (114 locales). Las franquicias bajo estudio, se clasifican según el *sector económico* en el que se desenvuelven, en: empresas enfocadas al sector de servicios (34), las cuales poseen alrededor de 599 establecimientos; empresas dedicadas al comercio (7), con 1491 establecimientos y las de manufactura (7), con 265 establecimientos.

En la Tabla 2 se detalla la distribución de las franquicias según *el tipo de industria* en la que estas desarrollan sus actividades, tales como: alimenticia, retail o servicios; además se revela el número de establecimientos que poseen y su respectivo porcentaje de participación de mercado; se destaca la industria de alimentos puesto que exhibe el mayor porcentaje (62%) de franquicias, seguidas por las franquicias de la industria de retail y, por último, las de servicios.

**Tabla 2:** Distribución de las franquicias según el tipo de industria

| Industria | NF | %   | Nombre de la franquicia                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------|----|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Alimentos | 30 | 62% | Akai Sushi Express, Bopan Centro, Cassave, Chicken & Chicken, Churrin Churrón, Escoffee, Frozyu Frozen Yogurt, GreenFrost, Heladerías Tutto Freddo, Jimmy Huber, Koktlitos, La Parrilla de Homero, La Tablita del Tártaro, Los Ceviches de la Rumiñahui Los Hot Dogs de la González Suárez, Movie House Pizza, Nice Cream Heladería, Panadería Arenas, Panificadora Ambato, Papitas Fritas a lo Bestia, Pim's, Pizza Planet, Rikoko, Sake Restaurantes, Sport Planet, Sweet & Coffee, Wings Xpress, Yoguberry, Yogurt de la Amazonas, Yogurt Persa. |
| Retail    | 12 | 25% | Disensa, Comisariato de Mascotas, Cruz Azul, Dolce, Edimca, Expocolor, Farmacias Comunitarias, Farmacias Económicas, Medicity, Pañaleras Pototín, Pinto, Teleshop.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Servicios | 6  | 13% | Bit Company, Cellshop, Dinadec, Diafoot, Docucentro Xerox, Healthy feet                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

**Nota.** Número de franquicias = NF, Porcentaje = %.

**Fuente:** Elaboración propia con base en Aigaje-Sierra (2017). *El aporte de las franquicias ecuatorianas como modelo de crecimiento empresarial en el ámbito económico y social*. Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Tesis de Pregrado. Carrera de Ingeniería Comercial. Recuperado de: <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/12189>

De los resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los dueños de las franquicias, se identificó que el costo promedio para invertir en una franquicia ecuatoriana varía desde los \$10.000 USD por adquirir una franquicia pequeña, pasando por los \$40.000 de inversión para adquirir una franquicia mediana, hasta un tope de \$80.000 dólares por obtener una franquicia de origen nacional considerada grande; el costo depende tanto de la marca como de las características del local: tamaño, localización, adecuaciones, entre otros aspecto. En el caso de algunas franquicias se debe incurrir en costos adicionales para adquirir el inventario inicial y mobiliario extra; es decir la inversión total, para adquirir una franquicia

ecuatoriana, varía dependiendo de las características de la misma, pero sus costos son menores en comparación a los de adquisición de las franquicias internacionales ofertadas en el mercado ecuatoriano.

La cobertura de las franquicias ecuatorianas se encuentra distribuida en 23 provincias del Ecuador, siendo la provincia de Pichincha la que exhibe la mayor concentración de establecimientos (762), seguida de Guayas y Azuay (598 y 118, respectivamente); la provincia con la menor cobertura es Galápagos (10 establecimientos); empresas como Pañaleras Pototín, Akai Sushi Express, Pinto, Los Ceviches de la Rumiñahui y Sake Restaurantes, cuentan con cobertura internacional, con establecimientos (19) en países como: Colombia, Estados Unidos, Perú, Venezuela, Bolivia, Panamá, Costa Rica, Puerto Rico y República Dominicana.

La franquicia nacional más representativa es la de los Cebiches de la Rumiñahui, la cual inició sus actividades en el año de 1985 y que a la fecha del estudio contaba con 44 establecimientos en todo el país y dos en el exterior (uno en Estados Unidos y otro en Colombia. Se observa que las franquicias que pertenecen a la industria de alimentos son las que poseen un mayor porcentaje de empleados por franquicia de origen nacional; cuya proporción varía en función de la ciudad en la que estas están localizadas, los detalles se exhiben en la Tabla 3.

**Tabla 3:** Porcentajes del número de empleados por tipo de franquicia y por ciudad

| Promedio de empleados por franquicia | Industria a la que pertenece la franquicia | Quito |     | Guayaquil |     | Cuenca |     | Otras ciudades |     | Internacional |     |
|--------------------------------------|--------------------------------------------|-------|-----|-----------|-----|--------|-----|----------------|-----|---------------|-----|
|                                      |                                            | f     | %   | f         | %   | f      | %   | f              | %   | f             | %   |
| 1 a 3                                | Retail                                     | 2     | 5%  | 1         | 4%  | 1      | 8%  | 1              | 5%  | 1             | 14% |
|                                      | Alimentación                               | 8     | 22% | 5         | 19% | 1      | 8%  | 5              | 26% | 2             | 29% |
|                                      | Servicios                                  | 2     | 5%  | 0         | 0%  | 0      | 0%  | 0              | 0%  | 0             | 0%  |
|                                      | Total                                      | 12    | 32% | 6         | 23% | 2      | 15% | 6              | 32% | 3             | 43% |
| 4 a 6                                | Retail                                     | 4     | 11% | 4         | 15% | 4      | 31% | 2              | 11% | 1             | 14% |
|                                      | Alimentación                               | 8     | 22% | 8         | 31% | 3      | 23% | 6              | 32% | 1             | 14% |
|                                      | Servicios                                  | 3     | 8%  | 2         | 8%  | 1      | 8%  | 1              | 5%  | 0             | 0%  |
|                                      | Total                                      | 15    | 41% | 14        | 54% | 8      | 62% | 9              | 47% | 2             | 29% |

|           |              |    |      |    |      |    |      |    |      |   |      |
|-----------|--------------|----|------|----|------|----|------|----|------|---|------|
| 1 a 9     | Retail       | 1  | 3%   | 1  | 4%   | 0  | 0%   | 1  | 5%   | 0 | 0%   |
|           | Alimentación | 6  | 16%  | 3  | 12%  | 1  | 8%   | 2  | 11%  | 1 | 14%  |
|           | Servicios    | 0  | 0%   | 0  | 0%   | 0  | 0%   | 0  | 0%   | 0 | 0%   |
|           | Total        | 7  | 19%  | 4  | 15%  | 1  | 8%   | 3  | 16%  | 1 | 14%  |
| 10 a 12   | Retail       | 0  | 0%   | 0  | 0%   | 0  | 0%   | 0  | 0%   | 0 | 0%   |
|           | Alimentación | 2  | 5%   | 1  | 4%   | 1  | 8%   | 1  | 5%   | 1 | 14%  |
|           | Servicios    | 0  | 0%   | 0  | 0%   | 0  | 0%   | 0  | 0%   | 0 | 0%   |
|           | Total        | 2  | 5%   | 1  | 4%   | 1  | 8%   | 1  | 5%   | 1 | 14%  |
| más de 13 | Retail       | 0  | 0%   | 0  | 0%   | 0  | 0%   | 0  | 0%   | 0 | 0%   |
|           | Alimentación | 1  | 3%   | 1  | 4%   | 1  | 8%   | 0  | 0%   | 0 | 0%   |
|           | Servicios    | 0  | 0%   | 0  | 0%   | 0  | 0%   | 0  | 0%   | 0 | 0%   |
|           | Total        | 1  | 3%   | 1  | 4%   | 1  | 8%   | 0  | 0%   | 0 | 0%   |
| Total     | Retail       | 7  | 19%  | 6  | 23%  | 5  | 38%  | 4  | 21%  | 2 | 29%  |
|           | Alimentación | 25 | 68%  | 2  | 8%   | 7  | 54%  | 14 | 74%  | 5 | 71%  |
|           | Servicios    | 5  | 14%  | 18 | 69%  | 1  | 8%   | 1  | 5%   | 0 | 0%   |
|           | Total        | 37 | 100% | 26 | 100% | 13 | 100% | 19 | 100% | 7 | 100% |

**Nota.** Frecuencia = f, Porcentaje = %.

**Fuente:** Elaboración propia con base en resultados de la encuesta aplicada a los dueños de franquicias de capital nacional.

En la Tabla 3 se refleja que, en la ciudad de Quito, el mayor porcentaje global en el número de empleados (68%), corresponde al sector de alimentos, cabe destacar que se identifica que, para esa ciudad, el mayor porcentaje (22%) de empleados del sector de alimentos, se encuentra dentro del rango de *1 a 3 empleados*, así como en el rango de *4 a 6 empleados*. Así mismo, en la ciudad de Cuenca el mayor porcentaje global (54%) de empleados, también corresponde al sector de alimentos y se observa que el mayor porcentaje (23%) de trabajadores se encuentra en el de las franquicias que tienen contratados de *4 a 6 empleados*. En otras ciudades el mayor porcentaje global (74%) de personas contratadas, también corresponde al sector de alimentos, donde el mayor promedio por rangos (32%) corresponde al de *4 a 6 empleados*.

Lo mismo ocurre a nivel internacional, donde el porcentaje global más alto (71%), también corresponde a la industria de alimentos, sin embargo, la mayor parte de estas franquicias tiene contratado de *1 a 3 empleados* en mayor porcentaje

(29%). En cambio, en la ciudad de Guayaquil, el mayor porcentaje global de empleados (69%), corresponde a las franquicias del sector de servicios, donde el mayor porcentaje de trabajadores (31%) se encuentra en las franquicias que poseen de 4 a 6 empleados. Una vez revisados los datos relevantes, se denota que en la industria de alimentos es donde se contrata más personal.

Para los encuestados, es importante que se cumpla con las condiciones de trabajo adecuadas, destacando que el ambiente físico debe ser óptimo, además, se debe contar con los recursos suficientes para que los empleados realicen sus labores; en relación al contrato laboral que manejan las franquicias, en relación al tipo de contrato utilizado para contratar al personal, la mayoría (92%) de los encuestados indica que utilizan el *contrato a sueldo*, ya que este tipo de contrato cumple con todas las reglamentaciones del Código del Trabajo.

Además, los resultados de la encuesta reflejan que las franquicias de origen nacional, en la actualidad, han incrementado el número de franquicias otorgadas, las mismas que tienen presencia tanto a nivel nacional como internacional, las cuales generan de manera global 12114 plazas de trabajo, lo que permite afirmar que el modelo de negocio de las franquicias, permite incrementar el volúmen de personas contratadas para brindar sus servicios en los establecimientos creados bajo la figura de las franquicias, las mismas que bajo este mecanismo, encuentran un camino para fortalecer su marca; el detalle de las franquicias en orden descendente, considerando el número de franquicias que posee cada negocio, se presenta en la Tabla 4.

**Tabla 4:** Detalle del número de franquicias y de empleos generados

| Nombre de la franquicia | NF  | PE | NTE   |
|-------------------------|-----|----|-------|
| Disensa                 | 538 | 5  | 2.690 |
| Cruz Azul               | 390 | 5  | 1.950 |
| Farmacias Económicas    | 350 | 5  | 1.750 |
| Pañaleras Pototín       | 149 | 4  | 596   |
| Farmacias Comunitarias  | 90  | 5  | 450   |
| Medicity                | 85  | 5  | 425   |



| Nombre de la franquicia             | NF | PE | NTE |
|-------------------------------------|----|----|-----|
| Sweet & Coffee                      | 67 | 7  | 469 |
| Papitas Fritas a lo Bestia          | 54 | 4  | 216 |
| Los Ceviches de la Rumiñahui        | 44 | 11 | 484 |
| Pinto                               | 43 | 5  | 215 |
| GreenFrost                          | 40 | 4  | 160 |
| Panificadora Ambato                 | 39 | 5  | 195 |
| La Tablita del Tártaro              | 38 | 7  | 266 |
| Panadería Arenas                    | 36 | 6  | 216 |
| Teleshop                            | 35 | 4  | 140 |
| Yogurt Persa                        | 35 | 6  | 210 |
| Heladerías Tutto Freddo             | 34 | 5  | 170 |
| Dinadec                             | 27 | 5  | 135 |
| Koktelitos                          | 25 | 3  | 75  |
| Expocolor                           | 21 | 6  | 126 |
| Cellshop                            | 19 | 5  | 95  |
| Los Hot Dog's de la González Suárez | 19 | 10 | 190 |
| Nice Cream Heladería                | 17 | 4  | 68  |
| Akai Sushi Express                  | 12 | 6  | 72  |
| Jimmy Huber                         | 12 | 5  | 60  |
| Yogurt de la Amazonas               | 12 | 4  | 48  |
| Comisariato de Mascotas             | 11 | 6  | 66  |
| Chicken & Chicken                   | 10 | 5  | 50  |
| Cassave                             | 9  | 4  | 36  |
| Sport Planet                        | 9  | 11 | 99  |
| Docucentro Xerox                    | 8  | 5  | 40  |
| Rikoko                              | 8  | 3  | 24  |
| Wings Xpress                        | 8  | 5  | 40  |
| Yoguberry                           | 6  | 3  | 18  |
| Churrín Churrón                     | 6  | 5  | 30  |
| Pim's                               | 6  | 8  | 48  |

| Nombre de la franquicia | NF | PE | NTE |
|-------------------------|----|----|-----|
| Diafoot                 | 6  | 3  | 18  |
| Edimca                  | 5  | 6  | 30  |
| Frozyu Frozen Yogurt    | 5  | 5  | 25  |
| Sake Restaurantes       | 5  | 5  | 25  |
| Pizza Planet            | 4  | 5  | 20  |
| Bopan Centro            | 3  | 4  | 12  |
| Dolce                   | 3  | 2  | 6   |
| Escoffee                | 3  | 5  | 15  |
| Movie House Pizza       | 3  | 5  | 15  |
| Bit Company             | 2  | 4  | 8   |
| Healthy Feet            | 2  | 2  | 4   |
| La Parrilla de Homero   | 2  | 7  | 14  |

**Nota:** Número de franquicias = NF, promedio de empleados = PE, número total de empleados = NTE.

**Fuente:** Elaboración propia con base en resultados de la encuesta aplicada a los dueños de franquicias de capital nacional.

De lo arriba señalado, se denota que el sistema de franquicias contribuye con el crecimiento del negocio de cada una de los franquiciados, a su vez, dicho desarrollo está estrechamente relacionado con la generación de empleos, por lo que se determina que las franquicias nacionales analizadas al momento del estudio, poseían alrededor de 2355 establecimientos y que cada uno de estos ha creado en promedio, entre cuatro y seis fuentes de empleo, lo que a su vez generó un total de 12114 empleos a nivel nacional.

### 3.2. Discusión

Palomeque y Ramírez (2012), destacan que las franquicias en el sector de alimentación son las más desarrolladas, situando al Ecuador como el país en el que los negocios dedicados a la gastronomía y a las comidas rápidas, son los que han crecido con mayor rapidez, afirmación que coincide con los hallazgos del presente estudio. Se destaca el caso de los Cebiches de la Rumiñahui, franquicia que comenzó a operar hace aproximadamente 33 años y ha presentado

crecimiento sostenido tanto a nivel nacional como internacional, de acuerdo con Meléndez (2013) que los factores del éxito de esta franquicia, son: ofrecer productos de calidad, respetar los procesos, la estandarización, capacitar continuamente a su personal y tener factores diferenciadores.

Así mismo, los resultados de la presente investigación coinciden con el estudio realizado por Palomeque y Ramírez (2012), que trata del perfil del mercado de las franquicias en el Ecuador, donde se evidencia que las franquicias que operan en el país generan empleos directos; de igual manera, los estudios realizados por Guerrero (2015) y la Asociación Ecuatoriana de Franquicias-AEFRAN (2018), coinciden al indicar que cada franquicia nacional generó empleos directos e indirectos.

Estos datos obtenidos confirman que las franquicias ecuatorianas brindan un gran dinamismo a la economía, ya que, al crear nuevas empresas, estas necesitan de mayor cantidad de insumos y servicios para funcionar, además de personal para brindar sus servicios, por ende, este conjunto de elementos fomenta la generación de empleos para en el Ecuador.

#### 4. Conclusiones

- La evolución del sistema de franquicias en el Ecuador ha sido lenta en relación a la rapidez con que este modelo ha crecido en los vecinos países latinoamericanos de Brasil y México, donde el sistema de franquicias cuenta con un ecosistema totalmente avanzado.
- El progreso de las franquicias ecuatorianas ha sido notorio en los últimos años, especialmente las franquicias dedicadas a la industria de alimentos, las cuales comprenden más de la mitad de las franquicias nacionales que están en el mercado.
- La franquicia como modelo de negocio aumenta la oferta de empleo y al mismo tiempo fomenta la creación de nuevas micro empresas que gracias a este sistema pueden fortalecer su marca y darla a conocer a nivel nacional e inclusive en mercados fuera del país.
- Convertir una empresa al modelo de franquicias para su crecimiento, o invertir en una franquicia nacional, es una opción muy favorable, debido a que de esta manera se minimiza el riesgo en la inversión.

## Referencias bibliográficas

- Aigaje-Sierra, W. M. (2017). El aporte de las franquicias ecuatorianas como modelo de crecimiento empresarial en el ámbito económico y social. Sangolquí, Ecuador: Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Tesis de Pregrado. Carrera de Ingeniería Comercial.
- Asociación Ecuatoriana de Franquicias – AEFRAN. (2018). *Creación de Franquicias en Ecuador*. Obtenido de Guido Santillán Mancero : <https://aefran.org/franquicie-su-negocio/>
- Asociación Mexicana de Franquicias, A. (2017). *Asociación Mexicana de Franquicias*. Obtenido de Preguntas frecuentes: <http://franquiciasdemexico.org.mx/conoce-a-la-asociacion-mexicana-de-franquicias/preguntas-frecuentes/>
- Bagozzi, R. P., & Yi, Y. (2012). Specification, Evaluation, and Interpretation of Structural Equation Models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(1), 8-34.
- Cajamarca, M., & Granda, P. (2012). Análisis de las franquicias en el Ecuador. Cuenca: Trabajo previo a la obtención del grado de Ingeniera Comercial Universidad de Cuenca. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/1077>
- Cámara de Comercio Ecuatoriano–Americana; Prom-Perú. (2011). *Perfil de mercado de franquicias en Ecuador*. Obtenido de Servicios al exportador. Informes especializados: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/1025350155rad0586F>
- Definición, a. (14 de agosto de 2016). *Definición y etimología de franquicia*. Obtenido de Bogotá: E-Cultura Group: <https://definiciona.com/franquicia/>
- Diario El Comercio. (2013). *El subempleo no bajó del 50% en siete años*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/subempleo-no-del-50-siete.html>
- Diario La Hora. (31 de octubre de 2013). Un negocio donde todos ganan. *La micro franquicia social 'Al pasito sabrosito' deja buenos resultados en sus primeros cinco meses*. Obtenido de <https://lahora.com.ec/noticia/1101585121/noticia>

- Ecuador Legal. (2017). *Ecuador Legal on line. Código del Trabajo*. Obtenido de <http://www.ecuadorlegalonline.com/laboral/codigo-de-trabajo/>
- Fernández, Luis. (04 de enero de 2017). *Definanzas.com* . Obtenido de Empresas, Negocios y Pymes: <https://definanzas.com/integracion-vertical/>
- Guerrero, M. (2015). El empleo directo e indirecto que generan las franquicias nacionales en la ciudad de Quito. *Tesis previa a la obtención del Grado de Master en Gerencia de la Calidad y Productividad con normas ISO* . Quito, Pichincha, Ecuador: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Guerrero-Calderón, M. (2015). El empleo directo e indirecto que generan las franquicias nacionales en la ciudad de Quito. (F. d. Contables, Ed.) Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (julio de 2016). *INEC publica cifras del mercado laboral de junio 2016*. Obtenido de Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo Resultados Junio 2016: Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/inec-publica-cifras-del-mercado-laboral-de-junio-2016/>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos-INEC. (julio de 2016). *INEC publica cifras del mercado laboral de junio 2016*. Obtenido de Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo Resultados Junio 2016: Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/inec-publica-cifras-del-mercado-laboral-de-junio-2016/>
- Llain-Arenilla, S., & Insignares-Cera, S. (2016). Efectos del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos en torno al Contrato de Franquicia Internacional. *Vniversitas*, 21-57.
- Medina, D. (2016). Impacto económico de la franquicia a nivel mundial y su presencia local en latinoamérica. Quito, Pichincha, Ecuador: Escuela Politécnica Nacional.
- Meléndez, Á. (2013). El fértil mercado de las franquicias de comida. Quito, Ecuador: Revista Gestión.
- Palomeque, J., & Ramírez, F. (2012). Perfil de mercado de franquicias en Ecuador. Quito, Pichincha, Ecuador: Cámara de Comercio Ecuatoriana Americana.
- Pavón-Villegas, C., & Vargas-Hernández, J. (2016). Consideraciones sobre el auge de las franquicias como sistema de negocios en México. *Gestión y Estrategias*, número 49 (ISSN 1606-8459), 83-91.

- RAE, R.-A.-E. (2014). *Diccionario de la lengua española*, 23.<sup>a</sup> edición. Madrid: Espasa.
- Ramos-Mallarino, J., & Forero-Rodríguez, D. (2014). La integración vertical en la Administración Logística de la Escuela Militar de Cadetes. *Revista Científica "General José María Córdova"*, 12 (13), 259-274.
- Vásquez-Gómez, A. S. (6 de diciembre de 2017). Análisis de las franquicias existentes en la ciudad de Esmeraldas . *Tesis previa obtención del título de Ingeniero/a en Comercio Exterior* . (E. d. Exterior, Ed.) Ecuador : PUCESE .

# LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL. UNA ÓPTICA DESDE LOS STAKEHOLDERS



## CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY. A PERSPECTIVE FROM THE STAKEHOLDERS

**Recibido:** 18/06/2018

**Aceptado:** 03/07/2018

**Johanna C. Armijos Cordero<sup>1</sup>**

(johanna.armijos@ucuenca.edu.ec)

### Resumen

El presente trabajo busca determinar el estado del arte sobre las diversas contribuciones a la Teoría de los Stakeholders en el marco de la Responsabilidad Social Empresarial, con el fin de determinar las variables que faciliten la medición de los elementos de valor que la empresa puede generar a través de sus stakeholders, dentro del contexto ecuatoriano. Se trata de una investigación que se enmarca en las áreas administrativa y financiera, de orden teórico, a través de la indagación bibliográfica y el análisis documental, que servirá como soporte para futuras investigaciones orientadas a establecer y medir las estructuras de las relaciones de las empresas con sus stakeholders, así como el valor que estos generan.

**Palabras Clave:** Responsabilidad Social Empresarial, stakeholders, Teoría del valor, competitividad.

### Abstract

The purpose of this paper is to determine the state of the art into the various contributions to the Stakeholder Theory in the framework of Corporate Social Responsibility, in order to determine the variables that facilitate the measurement of the value elements that the companies can generate through their Stakeholders within the Ecuadorian context.

This is a framed research work in the areas: administrative and financial, with a theoretical order through bibliographic research and documentary analysis, which will serve as support for future researches aimed at establishing and measuring the structures of business relationships with their Stakeholders, as well as the value they generate.

**Keywords:** Corporate Social Responsibility, stakeholders, Value Theory, competitiveness

---

<sup>1</sup> Carrera de Contabilidad y Auditoría. Universidad de Cuenca. ORCID 0000-0002-5597-1440

## 1. Introducción

La Responsabilidad Social Empresarial (RSE) se refiere a la responsabilidad que tienen las empresas no solo de obtener beneficios económicos, sino también en el impacto social y ambiental de sus operaciones. Este término ha tenido gran discusión en los últimos tiempos gracias al desarrollo de las Tecnologías de Información y Comunicación, TIC's y la globalización. Aunque la RSE está teniendo gran aplicación en los países de primer mundo, sin embargo, en el Ecuador es un término apenas perceptible.

La RSE implica acciones que la empresa toma de forma íntegra y voluntaria, incorporando a sus actores en una espiral creciente de bien común, que tiene relación con el desarrollo de capital social y gestión del conocimiento, con el prestigio y la confianza, entre otros aspectos positivos para la empresa. De la RSE se ha derivado el término stakeholder, como el individuo o grupo de individuos que se ven o podrían verse afectados por las acciones u operaciones de la empresa, por lo que constituyen actores esenciales para el éxito de la empresa. La gestión de las relaciones con los stakeholders puede generar diversos tipos de valor que se podrían aprovechar para alcanzar competitividad, misma que no se alcanza de forma individual, sino es un desempeño superior que implica la interacción y colaboración de los otros.

## 2. Revisión de la literatura

### 2.1 El bien común como bien trascendental del hombre

El bien común va más allá del bienestar individual, ya que trasciende, perfecciona y realiza al ser humano; pero para alcanzarlo requiere del colectivo, de la interacción con la sociedad. Desde la perspectiva organizacional, implica que la empresa no solo tiene responsabilidades económicas, sino también sociales, yendo más allá de sus límites físicos. Su concepto trae consigo diversas perspectivas (Rivera & Malaver, 2011, págs. 6-10):

- Instrumentales relacionadas con la existencia de circunstancias propicias a los miembros de una comunidad para alcanzar sus propósitos.



- Distintivas referidas a las interrelaciones que se van plasmando con el interactuar entre los miembros de la comunidad.
- Agregadas que corresponden a la generación de bienes intrínsecos que pertenecen a la comunidad.

Sobre este tema, (Óp. Cit, pág. 11) es necesario destacar el rol social de la empresa, en donde el bien común actúa como mediador en la interrelación de esta con la sociedad. Es por ello que la responsabilidad social de las empresas es el bien común, “una empresa debe ser responsable con cada uno de los individuos y grupos con quienes tiene un vínculo directo, lo que permite que el bien común sea preservado” (Rivera & Malaver, 2011)

## 2.2 Evolución histórica de la Responsabilidad Social Empresarial

No hay nada más social que emprender, ya que las empresas son creadas por personas, con personas y para personas. Aunque el beneficio económico es clave para que un negocio sea sostenible, es importante entender que este llega como resultado de un proceso; mientras mejor cimentado sea este proceso sobre una base social y moral, mejor será la competitividad del mismo, por lo que la noción de RSE implica una ruptura dicotómica entre Estado y empresa, así como entre sociedad y empresa, y entre empresa y ambiente; y ¿qué gana la empresa? pues su objetivo fundamental es maximizar su valor, en una negociación de ganar – ganar, construyendo así relaciones con sus stakeholders.

Aunque en la revolución agrícola o mercantil existieron manifestaciones éticas y responsables, en el siglo XIX hubo gran desigualdad, la industrialización trajo consigo el aumento de la pobreza, así como deplorables condiciones laborales, por lo que gran parte de la población dependía de la caridad, producto de los gestos de generosidad de las clases pudientes. No fue sino con la Revolución Industrial que la RSE empezó a generarse y extenderse (Rovira, 2016, pág. 28), cuando la población abandonó los campos y sus familias formando los núcleos urbanos, comenzando a experimentarse gran desigualdad social, surgiendo las primeras reflexiones respecto a la correspondencia entre empresa y sociedad; iniciaron las primeras manifestaciones sociales a través de colectivos que cues-

tionaban la producción de productos perjudiciales para la salud, como el tabaco y el alcohol. (Op. cit. Pág. 29)

La evolución histórica de la RSE puede situarse en tres momentos (Correa & Jaramillo, 2010, pág. 89):

- Una fase inicial que va desde el siglo XIX hasta inicios del siglo XX, con un nivel de RSE insípido en donde las instituciones solucionaban a su manera los diversos problemas sociales, esta fase se cristaliza en la primera mitad del siglo XX, en donde las organizaciones actúan voluntariamente, aunque de forma filantrópica. En el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, hubo ya un concepto más moderno de la empresa, así como mayor consciencia de los problemas sociales como son: la pobreza, la exclusión y los desequilibrios económicos. En esta época, la OIT (Organización Internacional del Trabajo) delimita las pilastras de las corresponsabilidades que existen entre los actores económicos, políticos y sociales; a través de la Declaración de Filadelfia de 1944, que establecía temas trascendentales como la generación y las condiciones de empleo (Rovira, 2016, pág. 29).
- La segunda fase ocurre en la segunda mitad del siglo XX, cuando el modelo empresarial se fundamentaba preponderantemente en alcanzar beneficios económicos, resalta la postura de Milton Friedman, según lo cita (Mendez & Peralta, 2014, pág. 632) quien indica que la única responsabilidad que tienen las empresas es optimizar sus recursos en búsqueda de beneficios para los accionistas. La sociedad comienza a despertar del letargo y los movimientos sociales reaccionaron ante prácticas reproables o que financiaban economías éticamente censurables. En este contexto se inicia el debate respecto a las responsabilidades de las empresas, mismas que, ante la presión de las partes interesadas, tuvieron que dirigir su interés también hacia los aspectos sociales y ambientales de su accionar. Incluso el sector académico y el Estado comenzaron a dedicar su atención y a pronunciarse en este contexto. (Rovira, 2016, págs. 30-31)
- La tercera fase inicia en 1960 hasta la actualidad y se caracteriza por la fuerte integración entre Estado, Empresa y Sociedad. En 1971, la Declaración de Filadelfia concibió una propuesta formal sobre las responsabilidades sociales de las empresas, desde entonces han existido diversas iniciativas que incluso se transformaron en políticas sociales que buscaron

un estado de bienestar o de “buen vivir”. Como ejemplo está la Declaración de Estocolmo desarrollada por la ONU en el año 1972, con propuestas para preservación del medio ambiente. En 1987 el Informe Brundtland, con la definición de desarrollo sostenible relacionado a satisfacer las necesidades de las actuales generaciones sin comprometer la atención de las necesidades en el futuro. En los noventa, con la globalización, el constante examen del Estado de bienestar y la presión de grupos de interés, se produce una crisis de gobernabilidad que obligó a las empresas a transformar su forma de hacer negocios hacia prácticas más responsables, por lo que estas empiezan a formalizar sus acciones filantrópicas.

En 1997 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), creó el Global Reporting Initiative (GRI) o Iniciativa para la Rendición de Cuentas Global, que determina pautas para presentar información sobre sostenibilidad; también en ese mismo año, el protocolo de Kyoto de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático y poco después, surgió el Instituto Ethos, como referente en RSE en Latinoamérica.

A partir de entonces y hasta la actualidad, han surgido un sinnúmero de instituciones y organismos que difunden RSE que han establecido normas, por ejemplo, las ISO 26000, las SQ 8000 (Social Accountability Standard 8000), las normas Adec Ethos, entre otras; entre los documentos sobre materia RSE están el Libro Verde Europeo, la Triple Cuenta de Resultados, etc. (Óp. cit. pág. 31-34)

## 2.3 Concepto de RSE

Aunque el concepto de RSE sigue en construcción, las empresas están comenzando a integrar la RSE dentro de su estrategia de negocio como un camino hacia la innovación y como un valor añadido tanto para el cliente, como para el accionista, (Óp. cit. pág. 35). Por otro lado, CERES<sup>2</sup> (2008, págs. 7-11) señala algunas definiciones, recalcando la de la Unión Europea: “Integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medio ambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores”, cita a Forum Empresa: “Una visión de negocios que

2 Consorcio Ecuatoriano para la Responsabilidad Social

integra armónicamente el respeto por los valores éticos, las personas, la comunidad y el medio ambiente”, así como a Business in the Community- U.K.: “La RSE es entendida generalmente como la expresión del compromiso de una empresa con la sociedad y la aceptación de su rol en ella. Esto incluye el pleno cumplimiento de la ley y acciones adicionales para asegurar que la empresa no opera a sabiendas en detrimento de la sociedad. Para ser efectivo y visible, este compromiso debe estar respaldado por recursos, liderazgo y ser medible y medido”.

Como se puede apreciar, la RSE tiene diversas perspectivas: está la deontológica que se fundamenta en lo axiológico a través de lo ético; la perspectiva utilitarista que usa la RSE como herramienta de gestión para la mejora de la competitividad y creación de valor para la compañía. Todo esto sumado a que existen diversos estudios que sostienen que las empresas que adoptan de manera efectiva la RSE como modelo de gestión son más rentables que aquellas que no. (Rovira, 2016, pág. 35)

En la actualidad, no hay ninguna normativa ni mecanismo que permita medir RSE, que sea suficientemente imparcial como para que, al ser aplicado indistintamente entre las empresas proporcione una medida del grado de responsabilidad social que estas tengan, la mayoría de los informes sobre RSE son elaborados por las mismas compañías, lo cual le resta objetividad. Incluso hay empresas que, aunque realizan acciones solidarias, sus directrices son contrapuestas a lo que las partes de interés requieren. (Óp. Cit. pág. 38-39).

## 2.4 Estado de la RSE en Latinoamérica y en el Ecuador

Los principales países que lideran la RSE a nivel mundial son: Suecia, Dinamarca, Finlandia, entre otros (Rovira, 2016). Latinoamérica se encuentra en un período de transición, sus avances en materia RSE no van a la par con los de primer mundo. Se pueden identificar tres grupos de países (Morán, Rodríguez, Torres, Aguilar, & Villalta, 2016, págs. 23-24):

- Los de mayor incidencia como Brasil, Chile y México.
- Los de incidencia media entre los que se ubican Colombia, Argentina y los países centroamericanos.

- Los de menor incidencia, en donde los avances en materia de RSE han sido mínimos, ya que su aplicación se presenta en casos aislados y en especial en empresas grandes, tal es el caso de Ecuador en donde además la presencia del Estado es sumamente frágil, y aunque la planificación ha estado enfocada hacia los Objetivos del Buen Vivir, no se ha logrado una verdadera institucionalización en beneficio de los stakeholders, debido a un sinnúmero de razones, entre las cuales, de manera general resaltan: la corrupción, la pérdida de confianza en el sistema, pobreza, desigualdad, entre otras.

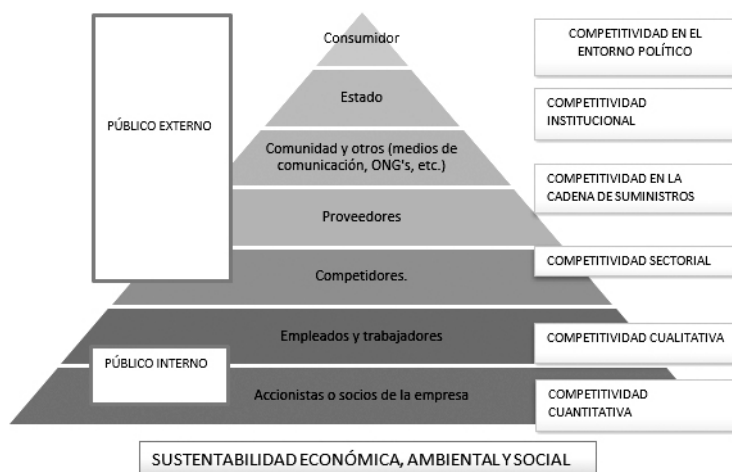
En una investigación realizada por Torresano, M. (2012, págs. 25-35), las principales razones por las que en Ecuador no se ha implementado la RSE como estrategia en las empresas son: costos asociados, falta de formación del personal a cargo y falta de información de la RSE.

## 2.5 Relación de la RSE con la innovación y con la competitividad

Aunque las empresas consideran que adoptar RSE puede ayudarles a evitar ciertos riesgos económicos, minimiza las críticas públicas, mejora su posición en el mercado de consumo e incluso en el mercado bursátil; se debe tener en cuenta que adoptar RSE como modelo de gestión no es fácil, las empresas requieren alcanzar el equilibrio entre las dimensión social, medioambiental y económica; de no ser así, puede resultar un esfuerzo inútil o contraproducente para la reputación de la marca (ya que puede ser visto simplemente como un lavado de imagen) por lo que es necesario grandes esfuerzos de innovación en el plano social, lo cual resulta todavía un término genérico y poco definido. Innovar socialmente implica hacer lo mismo, pero de mejor forma; encontrando ideas nuevas que rompan paradigmas y que logren transformar la sociedad, añadiendo elementos responsables. (op. cit. pág 23-38).

“La innovación es el motor de la competitividad” (Peirano, 2014, pág. sn) y se trata de un producto humano que se adapta a condiciones específicas del entorno; por otro lado, la competencia global ya no se da entre empresas, sino entre sistemas complejos formados por cadenas de valor y redes (clústeres). En este escenario, las partes interesadas (stakeholders) son elementos clave para alcanzar la competitividad, y son por quienes, para quienes y con quienes las empresas deben trascender más allá del beneficio económico.

La empresa no puede alcanzar competitividad por sí sola, Porter (1991) habla de lograr ventajas competitivas a través de un desempeño superior mismo que hay que sostenerlo. Requiere de un entorno que la favorezca, así como de un ambiente de institucionalidad y gobernabilidad por parte del Estado (Hernández, 2001, págs. 13-14). Por lo que la competitividad requiere de altas dosis de innovación, así como de la ayuda de los stakeholders. La Ilustración 1, muestra la clasificación de los stakeholders, en donde el consumidor es el stakeholder trascendental de las acciones de la empresa, teniendo como base, la sustentabilidad económica, social y ambiental. Así mismo, se esquematizan los diversos niveles de competitividad que se pueden alcanzar una vez que se han consolidado estrategias para gestionar cada uno de los grupos de interés.



**Ilustración 1:** Pirámide de stakeholders

**Fuente:** (Peirano, 2014)

Elaboración propia

- La competitividad cuantitativa se alcanza volviendo atractiva la inversión hacia los accionistas, quienes proveen de capital a la empresa. Es responsabilidad de la empresa vigilar el mejor uso de dicho capital, optimizando el manejo de los activos tangibles, gestionando el riesgo financiero, así como los costos de producción, maximizando la rentabilidad.

- La competitividad cualitativa tiene que ver con los activos intangibles, comprende el empoderamiento del recurso humano, la cultura organizacional así como la gestión del conocimiento.
- La competitividad sectorial está relacionada con el posicionamiento que la empresa tiene en el mercado, así como dentro de la industria.
- La competitividad de la cadena de suministros, dependerá de la integración vertical, así como de la gestión de los proveedores por parte de la empresa.
- La competitividad institucional tiene que ver con la conformación de redes (clústers), así como alianzas con demás organismos, tanto gubernamentales como no gubernamentales. Este tipo de competitividad permite mejorar el capital social (se va construyendo a través de las interrelaciones entre las personas dentro de una organización, con otras organizaciones y entre organizaciones entre sí). Los clústeres son “masas críticas de empresas que actúan en industrias relacionadas con asiento en una región”. Porter (1998, pág. 32), define a los clústeres como: “agrupaciones mayores de instituciones que se acumulan, basados en integraciones tanto horizontales (cadenas) como verticales (tipos de cadenas diferentes que se relacionan entre ellas para mejorar la competitividad de sus componentes, apoyándose, intercambiando ideas y creando centros de innovación)”, permitiendo a las empresas lograr ventajas competitivas que les permitan acceder a mercados internacionales, mejorando la cadena de suministro y hacer frente a las amenazas del entorno (Restrepo, 2004, pág. 12).
- La competitividad en el entorno político de mayor trascendencia en la pirámide, se alcanza cuando, a través de la gestión de los stakeholders, se ha logrado la creación de valor compartido, así como sostenibilidad y sustentabilidad para la empresa y para todos los grupos de interés en una negociación de ganar – ganar. Es necesario que la creación de valor en la empresa sea de forma compartida, creando también valor para la sociedad y para los grupos de interés, asegurando beneficios también para su entorno en el largo plazo, aprovechando las interrelaciones recíprocas entre el bienestar de la comunidad y el de la empresa. La innovación es vital al incorporar nuevas formas de uso de herramientas existentes que consideren esta interdependencia (Méndez & Peralta 2014, pág. 627).

El consumidor es hacia quien apuntan todas las estrategias de RSE (y las de competitividad), pero como se puede apreciar, implica un recorrido estratégico

con actores clave, cuyos beneficios son, a nivel interno: la mejora en el empoderamiento de los empleados, reduciendo costos, mejorando el clima laboral y la comunicación interna, todo esto se ve traducido en mejor productividad y calidad; y, a nivel externo la fidelización de clientes, mejora la imagen y reputación de la empresa y de la marca, permitiendo acceder a nuevos segmentos de mercado.

Mendez & Peralta, (2014, 628) citan a Carlos Llano-Cifuentes, quien indica que los nuevos fines de las empresas deben ser: “a) generación de valor económico agregado, b) servicio a la comunidad, c) desarrollo de las personas que integran la empresa y d) capacidad de continuidad”. En estos fines, el deber de los stakeholders es aportar al bien común de la empresa, si alguno de estos actores desconoce su responsabilidad sobre el bien común, esto podría afectar al bien común de la sociedad en sí (Rivera & Malaver, 2011, pág. 11).

## 2.6 Teoría de los stakeholders

De la RSE se ha desprendido la Teoría de los Stakeholders, en este sentido existen numerosas investigaciones, de las cuales se destacan las siguientes:

- La propuesta de González (2010, págs. 39-57), enfatiza sobre que, con el desarrollo de las TIC's, se dan nuevas interrelaciones entre las empresas y sus stakeholders.
- Por otro lado, González (2007, págs. 205 - 227) subraya que la gestión de los stakeholders facilita el llevar a la práctica la ética.
- Resulta interesante lo señalado por Toro (2006), sobre que la aplicación de RSE debe conjugar las estrategias social y económica, permitiendo rentabilidad financiera y agregando valor.
- A lo anteriormente mencionado, Acuña (2012) añade que la atención a la gestión de stakeholders favorece la sostenibilidad y la dirección estratégica de la empresa, realizando un análisis comparativo entre las herramientas disponibles para la gestión de stakeholders.
- Finalmente, Lorca (2003, págs. 48 - 54), contribuye a la Teoría de los Stakeholders, definiendo las relaciones que hacen que las partes interesadas agreguen valor a la empresa.



Rivera & Malaver, (2011, pág.10) clasifican las siguientes fases de desarrollo del concepto de stakeholders:

- Primera fase: evidencia la necesidad de relacionar negocios y sociedad, algunos de sus autores fueron: Berle y Means, Boulding, Selekman, Pierson, entre otros.
- Segunda fase: con un enfoque en negocios – sociedad y responsabilidad social corporativa, entre sus autores están: Adams, Austin, Boulding, Elbing.
- Tercera fase: hay una sensibilización social corporativa, en donde están autores como Frederick, con quien el enfoque se direccionó hacia la responsabilidad social corporativa.

Sin embargo, fue Freeman, (Óp. Cit. pág. 20), quien en 1984 popularizó el término stakeholder, como “cualquier grupo o individuo que puede afectar o ser afectado por la consecución de los objetivos de la empresa”, a lo que (Baro, 2011, pág. 140), añade que el stakeholder “provee recursos críticos o activos a la organización y los arriesga a cambio de un beneficio”.

Donalson citado por Rivera y Malaver (2011, pág. 26), sostiene que “stakeholders son personas o grupos con intereses legítimos en los aspectos procedimentales y/o sustantivos de la corporación”, a lo que fueron aportando luego autores como Mitchell, Agle y Wood (1997, págs. 865-873), quienes establecieron un mecanismo para identificar los stakeholders según tres atributos básicos ante los cuales, Baro, (2011, 140-141) propone que la gestión de vincular con los stakeholders: “contribuye a la gestión del capital social, fuente de ventajas competitivas” y cita a Rawlins sobre su modelo sistemático e integral de gestión de vínculos con los stakeholders en cuatro pasos:

- Identificación de stakeholders, que consiste en elaborar un listado exhaustivo de stakeholders, estableciendo sus vínculos según sean:
  - Vínculos posibilitadores: aquellos que facilitan el funcionamiento de la empresa.
  - Vínculos funcionales: aquellos que construyen, por un lado, el input y por otro el output de la empresa.

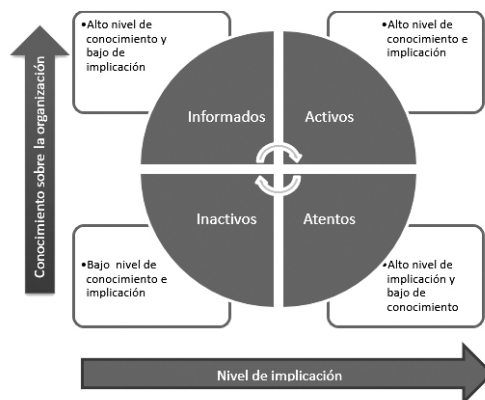
- Vínculos normativos: aquellos con quienes comparten realidades o valores.
- Vínculos difusos: cuya contribución no está bien definida, como los líderes comunitarios, ONG's <sup>3</sup>.
- Priorización por atributo, Mitchel, Agle, & Wood (1997, págs. 865-873), exponen un Modelo de Atributos y Prominencia, que clasifica a los stakeholders en función de tres atributos:
  - Poder: este atributo tienen los stakeholders que pueden influir en las decisiones organizacionales.
  - Legitimidad: este atributo poseen aquellas partes interesadas que pueden reclamar un determinado proceder a la organización.
  - Urgencia: ocurren bajo dos situaciones, cuando los requerimientos de los stakeholders necesitan atención inmediata y cuando estas resultan críticas.

Los stakeholders que poseen un solo atributo se llaman latentes, debido a su baja prominencia; aquellos que posean dos, presentan prominencia media y se llaman expectantes y los que posean los tres atributos a la vez tienen una prominencia alta y son denominados definitivos.

- Priorización por situación, Baro, (2011, 147) cita a Hallahan, clasificando a los stakeholders según el nivel de conocimiento que posean sobre la organización, así como según su grado de implicación, respecto a lo cual, se pueden clasificar en:
  - Inactivos: con un nivel de conocimiento e implicación bajo.
  - Atentos: los que, aunque están altamente involucrados, su nivel de conocimiento es bajo.
  - Informados: quienes poseen alto grado de conocimiento, sin embargo, bajo grado de involucramiento.
  - Activos: son quienes están muy involucrados y a la vez tienen elevado grado de conocimiento.

---

<sup>3</sup> Organización No Gubernamental

**Ilustración 2:** Priorización por situación**Fuente:** Baro (2011, pág. 147)**Elaborado por:** La autora

Si no posee ningún grado de conocimiento ni de involucramiento, no puede ser denominado stakeholder. En este mismo sentido el autor otorga una jerarquía a cada clasificación, según su grado de urgencia: en primer lugar, los Activos, seguido de los Atentos, luego los Informados y, por último, los Inactivos.

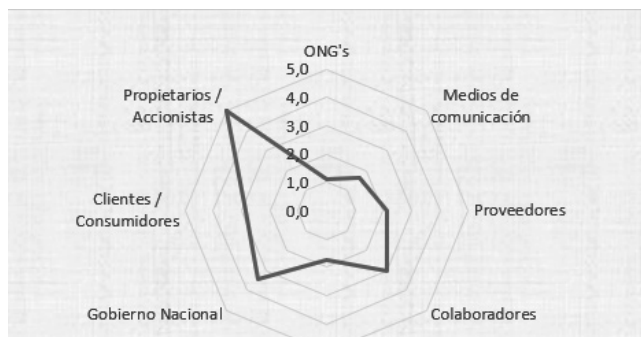
○ Priorización por estrategia comunicacional

Solo aquellos stakeholders que tienen mayor jerarquía, es decir, los más atentos y activos, pueden llamarse públicos, "un público es un stakeholder que, por sus atributos, hemos identificado como uno con alta jerarquía y, lo que es más importante, al cual hemos decidido destinar acciones comunicacionales que lo mantengan, o lo transformen en atento o activo", (Óp. cit. pág. 149)

En esta etapa se pretende desarrollar estrategias comunicacionales que permitan transformar o mantener a los stakeholders lo más atentos o activos posibles, volviéndolos públicos.

## 2.7 Situación de los stakeholders en Ecuador

En Ecuador los grupos de interés ejercen presión para que las empresas definan una estrategia de RSE, en el año 2008 los principales stakeholders en exigir prácticas responsables eran: clientes, comunidades y sociedad (Torresano, 2012, pág. 30).

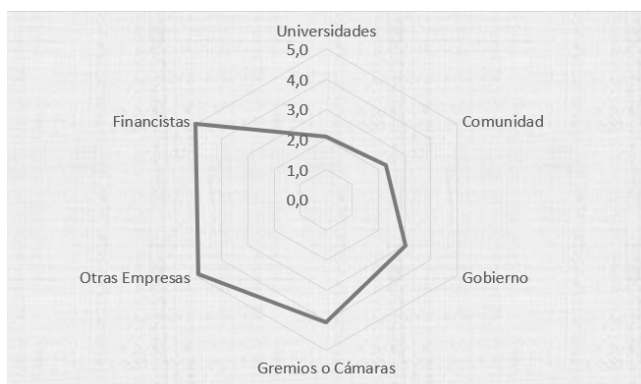


**Ilustración 3:** Principales stakeholders que presionan por estrategias de RSE

**Fuente:** Torresano (2012, pág. 30)

**Elaborado por:** La autora

En el año 2012, como se puede apreciar en la Ilustración 3, los principales stakeholders que ejercen presión para que se apliquen estrategias de RS son los propietarios y accionistas, seguido del gobierno y, en tercer lugar, los colabo-



**Ilustración 4:** Nivel de relacionamiento de la empresa con sus stakeholders

**Fuente:** Torresano (2012, pág. 33)

**Elaborado por:** La autora

radores. Respecto al año 2008, se puede advertir que ha existido un importante cambio, pasando de ser los grupos externos a grupos internos los stakeholders que exigen prácticas responsables por parte de las empresas.

Las empresas en Ecuador se relacionan mejor con los financistas, con otras empresas y con los gremios a los cuales pertenecen, ver Ilustración 4.



**Ilustración 5:** Temas de RSE de mayor interés para las empresas

**Fuente:** Torresano, M. (2012, págs. 37-38)

**Elaborado por:** La autora

Lo anotado indica que las estrategias de RSE podrían implementarse mejor si se desarrollan a la par estrategias de competitividad sectorial, mediante políticas públicas que promuevan, por ejemplo, la conformación de clústeres.



**Ilustración 6:** Principales beneficiarios de la RSE de las empresas

**Fuente:** Torresano, M. (2012, pág. 32)

**Elaborado por:** La autora

Como se puede apreciar en la Ilustración 5, los temas que más interesan a las empresas en materia de RSE son los Derechos Humanos, seguidos de las prácticas laborales y la responsabilidad del producto.

La Ilustración 6, muestra los principales beneficiarios de las acciones de RSE de las empresas en el año 2012 en el Ecuador, lo cual implica que las organizaciones sociales y las universidades y entidades educativas han sido los mayores beneficiarios de las prácticas de RSE, esto conlleva a ratificar lo señalado por diversos autores, sobre que en el Ecuador las prácticas de RSE son aisladas y no contribuyen al éxito empresarial, además no se encuentran articuladas de manera estratégica hacia el logro de competitividad.

Adicionalmente, como sostiene Rovira (2016, págs. 37-39), hay una gran diferencia entre lo que las empresas dicen que hacen y lo que realmente llevan a la práctica. Por todo lo señalado, mientras no se encuentren cimentados los elementos de RSE en el quehacer diario de la empresa aunando la visión social con la gestión empresarial, cualquier acción que la empresa desarrolle en materia de RSE puede resultar inútil o incluso, hasta contraproducente.

## 2.8 Creación de valor a través de la RSE

Desde la perspectiva de la teoría neoclásica, el valor económico se explica como la diferencia entre el precio que se paga por un bien o servicio y su costo de producirlo, la creación de valor económico está relacionada principalmente con dos aspectos: la satisfacción del consumidor y la eficiencia en cuanto al uso de recursos para producir. Desde otra perspectiva, se trata de “un sistema analítico concebido para descomponer las distintas funciones de una empresa y examinar el coste que tienen. Su objetivo es asignar los recursos a los largo de la cadena de la forma más eficaz posible” (50minutos.es, sf) logrando así ventajas comparativas a través de estrategias de precio o de diferenciación.

Pero, ¿quién se lleva este valor? O más bien ¿Para quién la empresa debe generar este valor?. Pues hay quienes defienden que, una vez pagados salarios e insumos que el mercado y la ley definen, se lo debería llevar el propietario de la empresa. Pero ¿qué ocurre si baja el precio?, parte de este valor se lo estará llevando el clien-

te, ¿qué ocurre si el precio disminuyó porque bajó el salario de sus empleados?, pues el valor para los empleados se redujo lo cual significa que el valor generado pasó a otra parte interesada. En este sentido, es necesario identificar que existe una gran diferencia entre que la empresa genere valor y quién se lleva dicho valor, respecto a lo cual ha existido amplia discusión, desde Freeman citado por Argadoña (2011, pág. 3), quien sostiene que la empresa debe ser gestionada para sus Stakeholders y no sólo para sus accionistas, luego Post, Preston y Sach, (Óp. Cit. págs. 3-5) añaden que el valor creado debe ser el mayor posible, hay que considerar que además hay otras partes interesadas que, aunque no participan directamente en este proceso de creación de valor por parte de las empresas, se ven afectadas directa o indirectamente de este proceso, como por ejemplo, la comunidad y el ambiente.

Hay un tipo de valor que trasciende al valor económico (que se podría catalogar como extrínseco) y que resulta invisible, en un sentido aún más amplio que lo tratado hasta el momento, y se refiere a lo que cada uno siente y percibe como valor o valioso (un resultado intrínseco): la satisfacción que tiene el empleado por cumplir su trabajo y que lo reconozcan, el agrado que tiene el consumidor cuando adquiere un producto que percibe de calidad y que en su producción no se haya afectado a la naturaleza o a la sociedad (Vives & Peinado - Vara, 2011, págs. 56-82). Todos estos valores, ya sean económicos o no, no cabe duda que se generan socialmente, pues requieren interacción social, por ejemplo: clientes – empresa, proveedores – empresa, empleados – administradores, administradores – accionistas, etc. De esa interacción se generan valores que en algunos casos se transfieren, como cuando el cliente paga el precio del producto, y en otros casos estos valores se proporcionan cada uno a sí mismo, como la satisfacción del empleado por su trabajo, (Óp. cit. Págs. 1-5)

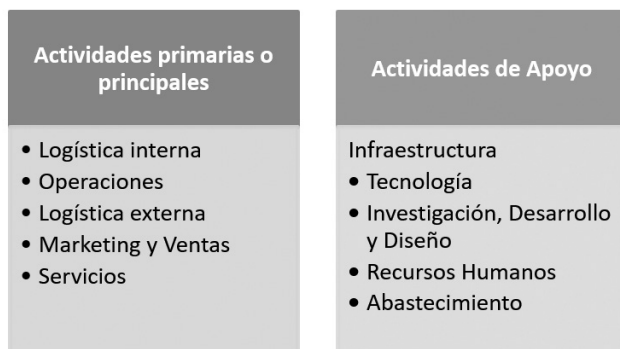
Lo interesante que diferencia al valor económico del no económico radica en que, del valor económico se pueden apropiar los demás y se tiene que renunciar a uno para alcanzar otro; esto no ocurre con el valor no económico que, al no poder ser apropiado por otros, perdura en cada uno en el tiempo: los aprendizajes, las experiencias o los valores morales.

Al hablar de que la empresa debe maximizar el valor para sus stakeholders, es importante considerar, tanto el valor económico como el no económico; (Óp. Cit. Págs. 8-9), propone seis tipos de valores:

1. Valores extrínsecos económicos, que son los llamados valores económicos propiamente dichos.
2. Valores extrínsecos inmateriales, como, por ejemplo: el reconocimiento, la formación, etc., que complementan los valores económicos.
3. Valores intrínsecos psicológicos, se forman en cada persona, como la satisfacción por el trabajo realizado.
4. Valores intrínsecos de aprendizaje adquirido por el agente y no en la empresa, aunque no forma parte del valor económico creado, pero puede contribuir en un futuro a la creación de valor económico.
5. Valores trascendentes están en el campo de la ética, aprendizajes evaluativos que se generan en el agente producto de sus decisiones y las consecuencias que han tenido las mismas, condicionarán las decisiones dentro de las cuales se enmarcarán todos los demás valores.
6. Valores que son externalidades, positivas o negativas, en agentes distintos a los que se trata la relación, pero tienen un impacto sobre esta.

## 2.9 La Cadena de Valor

Para Porter (1991), una organización es una cadena que crea valor entre sus stakeholders, es en esta cadena de valor en donde se pueden obtener ventajas competitivas, a través del desarrollo de estrategias en cada uno de sus componentes, los mismos que son:



**Ilustración 7:** Componentes de la Cadena de Valor

**Fuente:** Porter, M. (1991)

**Elaborado por:** La autora



En la Ilustración 7, se aprecian los componentes de la cadena de valor, en donde las actividades primarias están relacionadas a la fabricación, comercialización y servicio postventa de la propuesta de valor de la empresa, por otro lado, las actividades de apoyo sostienen a las actividades primarias, permitiéndoles fluir. El margen resultará en la diferencia entre el valor total generado por la empresa y el costo total de generación de ese valor. En toda esta cadena de valor intervienen los stakeholders, mismos que, al generar valor con sus acciones, también son partícipes y demandantes de este valor generado. La gestión estratégica de la cadena de valor genera ventaja competitiva, sobre todo al ser combinada con su economía y comparada con su competencia, a la vez que, buscará generar valor satisfaciendo las necesidades del comprador y obligándose así a desarrollar estrategias de diferenciación, todo esto constituye una poderosa herramienta estratégica de ventaja competitiva.

### 3. Materiales y métodos

Se aplica la revisión de la literatura científica existente en relación a la Responsabilidad Social Empresarial y la Teoría de los Stakeholders, combinando métodos como el análisis y síntesis, separando a la teoría de sus partes y luego integrando aquellas que tienen mayor relevancia; así también el método inductivo, a través de la búsqueda de elementos que explican las relaciones de las empresas con sus stakeholders; y deductivo, mediante la búsqueda de concreciones de esta teoría, por último, la analogía sirve como instrumento para la determinar el estado de la gestión en RSE en el Ecuador, con relación a la Teoría de los Stakeholders.

### 4. Discusión y resultados

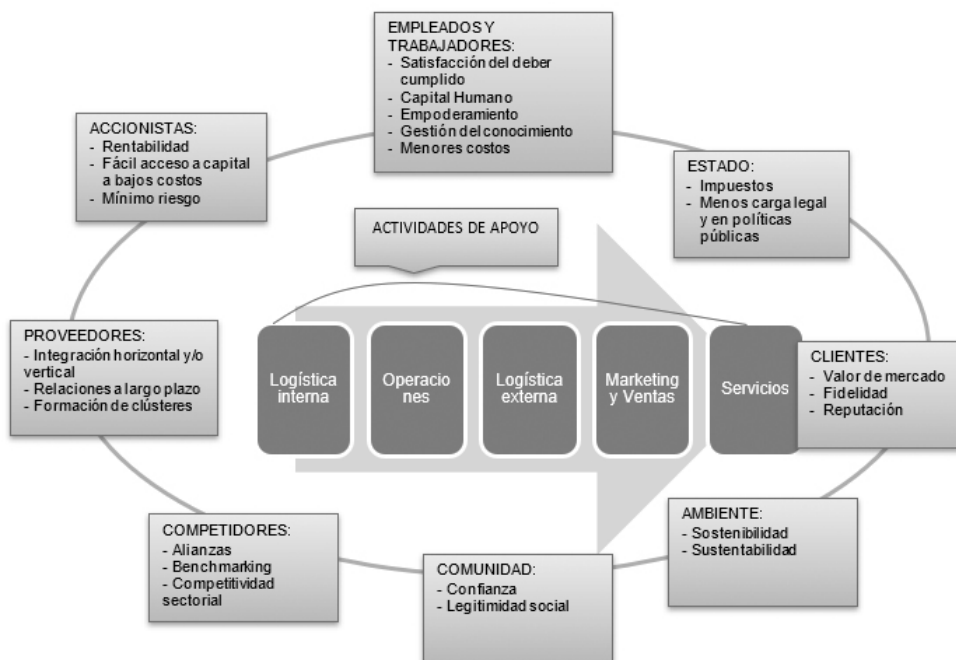
La Responsabilidad Social Empresarial es una visión empresarial que está teniendo cada vez más acogida y discusión, su aplicación está más arraigada en los países del primer mundo, sin embargo, en el Ecuador se lo hace de forma aislada, esto se evidencia en especial porque no hay concordancia entre los temas de interés de las empresas que afirman gestionar con RSE y los beneficiarios de las mismas; de igual manera ocurre con quienes presionan a las empresas por prácticas respon-

sables y con quienes en efecto dichas empresas ponen énfasis en la construcción de relaciones. De lo que no hay duda, es que la gestión en RSE resulta un tema clave para alcanzar beneficios mutuos para todos los actores relacionados con las empresas, logrando así un desempeño superior que está ligado a la competitividad.

La Teoría de los Stakeholders otorga pautas de cómo, mediante la gestión de relaciones con los stakeholders, se pueden generar diversos tipos de valor, pero hay un tipo de valor que trasciende al valor económico extrínseco y que es invisible y representa el valor percibido, es decir, un elemento intrínseco y que se considera determinante en la obtención y mantenimiento del valor económico en el corto, mediano y largo plazo. Este valor puede ser interno de la empresa, como por ejemplo el empoderamiento de los empleados, o la mejora del clima laboral que permite desarrollar las condiciones de aprendizaje, especialización y gestión del conocimiento; con lo cual, a la larga, se reducen costos. A nivel externo, el valor tiene relación, por ejemplo, con la mejora en la reputación de la empresa, facilitando así el acceso a financiamiento, así como la aplicación de estrategias de marketing.

Los tipos de valor intrínsecos señalados adquieren mayor relevancia cuando el objetivo es alcanzar sostenibilidad y sustentabilidad, que resultan claves para la supervivencia de las empresas en el mediano y largo plazo. Lo anteriormente mencionado lleva a pensar que para las empresas es de vital importancia, además de buscar valor económico, el promover el desarrollo del grupo humano que la conforma, edificar relaciones que perduren con la comunidad y con el ambiente, con los proveedores, con los clientes, e incluso con la competencia, potenciando así su sostenibilidad en el tiempo.

En la Ilustración 8 se pueden observar los diversos tipos de valor, tanto extrínseco como intrínseco y trascendentales que pueden aportar los stakeholders a través de la cadena de valor, todos estos valores se pueden alcanzar a través de la construcción de relaciones mediante la gestión de los stakeholders, la mayoría de los cuales no son extrínsecos económicos y resultan cruciales para alcanzar ventajas competitivas para la empresa, estos requieren de cierto tiempo para conseguirlos, por lo que necesitan que las empresas realicen una gestión estratégica de RSE, poniendo énfasis en alcanzar estos valores en el largo plazo por sobre los beneficios que puedan tener en el corto plazo.



**Ilustración 8:** Valor que aportan los stakeholders en la Cadena de Valor

Elaboración propia

## 5. Conclusiones y recomendaciones

La gestión en RSE es un tema prioritario para los países y para las empresas para alcanzar competitividad y asegurar sostenibilidad y sustentabilidad, atendiendo no únicamente los objetivos económicos, sino también los sociales.

La gestión en RSE implica una gestión social, ninguna de las estrategias de RSE pueden ser aplicadas por la empresa de forma individual, requieren interacción con otros actores, mediante la construcción de relaciones beneficiosas para ambas partes, por lo que la mentalidad de todos los actores debe cambiar, es necesario abrir mecanismos de diálogo, de asociación y de integración, así como políticas públicas que faciliten y promuevan la concertación.

Los stakeholders constituyen actores fundamentales en la cadena de valor, la construcción de relaciones con cada uno de ellos puede llevar a las empresas a la generación de ventajas competitivas que permitan mejorar los sistemas económicos en su conjunto.

En el Ecuador, la aplicación de RSE es muy débil, uno de los grandes obstáculos es el desconocimiento de los temas relacionados con la RSE, en este sentido la academia se vuelve un actor fundamental para minimizar esta dificultad en el sector empresarial, ya que existe gran confianza del mismo con las universidades e institutos de educación. En este mismo sentido, el sector académico debe aprovechar esta relación para desarrollar sus funciones de docencia, de investigación y de vinculación con la colectividad.

Es muy importante para todos los actores económicos y sociales, gestionar los elementos de valor que pueden aportar los distintos stakeholders para alcanzar una competitividad sustentable y sostenible, no únicamente en las empresas sino de manera sistémica, a nivel de país, y por qué no decirlo, a nivel de región.

Los mecanismos de medición que existen al momento en respecto a RSE no se adecúan a la realidad de las empresas, es necesario que la academia establezca herramientas de medida de RSE que sean imparciales, pertinentes, confiables y accesibles. De esta manera se asegura transparencia sobre la información que brindan las empresas sobre su impacto en las dimensiones económica, social y ambiental.

Resulta vital en las empresas la gestión estratégica con RSE teniendo en cuenta la gestión del valor, para que las empresas logren un desempeño superior. Al igual que con la RSE, resta por construir modelos de medición de dicho valor, ya que es un factor crítico de éxito para las empresas y para los sistemas económicos.

De todos los tipos de valor que puede obtener una empresa, los intrínsecos son los más numerosos y deben ser considerados de gran importancia para el logro de los objetivos de las empresas ya que son la base de todos los procesos en su cadena de valor. Una ventaja relevante de los valores intrínsecos y trascendentes es que no se extinguen, como ocurre con el valor económico, del que cada stakeholder toma una parte.

## Referencias bibliográficas

- 50minutos.es. (sf). *La Cadena de Valor de Michael Porter. Identifique y optimice su ventaja competitiva*. Economía y Empresa.
- Acuña, A. (2012). *La Gestión de los Stakeholders. Análisis de los diferentes modelos*. Universidad Nacional del Sur, Encuentro Regional Zona Sur Adenag.
- Argadoña, A. (2011). La Teoría de los Stakeholders y la Creación de Valor. *Business School - Universidad de Navarra*, 1-13.
- Baro, M. (2011). Jerarquización de stakeholders para la construcción del capital social de las organizaciones. *Mediaciones Sociales*(9), 135-162.
- CERES. (2008). *El ABC de la Responsabilidad Social Empresarial RSE*. Consorcio Ecuatoriano para la Responsabilidad Social Empresarial. Quito: Mantis Comunicación.
- CERES. (2018). *Consortio Ecuatoriano para la Responsabilidad Social*. Recuperado el 15 de 04 de 2018, de <http://www.redceres.com/>
- Correa, G., & Jaramillo, J. (2010). Evolución histórica de los conceptos de Responsabilidad Social Empresarial y Balance Social. *Semestre Económico*, 87-102.
- Cuesta, M., Pardo, E., & Paredes, J. (2013). Identificación de indicadores relevantes del desempeño RSE mediante la utilización de técnicas multicriterio. *Innovar*, 75-88.
- Diario La Hora. (02 de 05 de 2017). Libertades y derechos en Ecuador preocupan a la ONU. *Diario La Hora*.
- Diario La Hora. (17 de 04 de 2017). Un gobierno que inspire confianza . *Diario La Hora*.
- Estévez, A. (2005). Reflexiones teóricas sobre la corrupción: sus dimensiones política, económica y social. (U. d. Zulia, Ed.) *Revista Venezolana de Gerencia*, 10(29), 43-85.
- González, C. (2010). E-Stakeholders: Una aplicación de la teoría de los Stakeholder a Los Negocios Electrónicos. *Estudios Gerenciales*, 39-57.
- González, E. (2007). La teoría de los stakeholders. Un puente para el desarrollo práctico de la ética empresarial y la responsabilidad social corporativa. *Veritas*, 205 - 224.

- Guillermo, C. J. (2010). Evolución histórica de los conceptos de Responsabilidad Social Empresarial y Balance Social . *Semestre Económico*, 87-102.
- Habermas, J. (2003). *La ética del discurso y la cuestión de la verdad*. Escuela de Filosofía Universidad de ARCIS.
- Hernández, R. (noviembre de 2001). Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano. (C. ECLAC, Ed.) *Estudios y Perspectivas*, 1-41.
- Jaramillo, I. (julio - diciembre de 2015). Reflexiones de la responsabilidad social empresarial desde su dimensión laboral. *Espiga*(30), 9-21.
- Lorca, P. (2003). La creación de valor en la empresa y los “stakeholders”. *Harvard-Deusto Finanzas & Contabilidad*, 48 - 54.
- Lorenzo, C., Camio, M., & Alzola, M. (2000). El capital social organizacional: Patrimonio intangible del modelo comunicacional. *Cuaderno de Administración*, 119-135.
- Mendez, J., & Peralta, D. (2014). Reflexiones respecto a la responsabilidad social empresarial y la creación de valor económico desde la perspectiva de los proveedores. *Cuaderno de Contabilidad*, 625-645.
- Méndez, J., & Peralta, D. (2014). Reflexiones respecto a la RSE y creación de valor económico desde la perspectiva de los stakeholders. (U. Javeriana, Ed.) *Cuadernos de Contabilidad*, 624-645.
- Mesa-Gilbert, C. (2005). La lucha contra la corrupción. En B. Klicksberg, *La Agenda ética pendiente de América Latina* (págs. 213-218). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Mitchel, R., Agle, B., & Wood, D. (octubre de 1997). TOWARD A THEORY OF STAKEHOLDER IDENTIFICATION AND SALIENCE: DEFINING THE PRINCIPLE OF WHO AND WHAT REALLY COUNTS. *Academy of Management*, 853-886.
- Morán, C., Rodríguez, L., Torres, M., Aguilar, A., & Villalta, M. (junio de 2016). Stakeholders, Responsabilidad Social en Ecuador. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, III(2), 21-30.
- Osterwalder, A. (24 de 10 de 2012). *Mejora Competitiva*. Recuperado el 29 de 01 de 2018, de <https://www.mejoracompetitiva.es/2012/10/alex-osterwalder/>

- Peirano, C. (06 de 2014). La Pirámide de la Competitividad y su Aplicación al Análisis Competitivo del Sector Forestal. *Visión del Futuro*, sn.
- Peláez, J., & García, M. (2014). Responsabilidad Social Empresarial. (U. Libre, Ed.) *Entramado*, 10(2), 90-111.
- Peña, D., & Serra, A. (julio - septiembre de 2013). La práctica de la responsabilidad social empresarial., Estudio de caso en el sector turístico. (U. N. Colombia, Ed.) *Innovar*, 23(49), 101-113.
- Peña, D., & Sierra, A. (noviembre de 2012). Responsabilidad Social Empresarial en el Sector Turístico. Estudio de caso en empresa de alojamiento de la ciudad de Santa Marta, Colombia. (C. d. Turísticos, Ed.) *Estudios y Perspectivas en Turismo*, 1456-1480.
- Peña, D., Serra, A., & Cardona, J. (julio - diciembre de 2017). Perfil característico y responsabilidad social empresarial del sector hotelero de la región caribe colombiana. *Pensamiento y gestión*(43), 128-149.
- Peña, D., Serra, A., & Ramón, J. (abril-junio de 2017). Factores determinantes del conocimiento de la Responsabilidad Social Empresarial en el sector hotelero del Caribe colombiano. *Revista Ibero-Americana de Estrategia*, 16(2), 104-124.
- Porter, M. (1991). *Ventaja Competitiva. Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior*. México DF: CECSA.
- Porter, M. (1998). The Dawn of the E-Lance Economy. *Academia*, 130-145.
- Prats, J. (2005). Ética para el buen oficio político. En B. Kliksberg, *La agenda ética pendiente de América Latina* (págs. 167-212). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica de América Latina.
- Restrepo, F. (2004). *Interpretando a Porter*. Rosario - Colombia: Centro Editorial - Universidad de Rosario.
- Rivera, H., & Malaver, M. (2011). *La organización: los stakeholders y la responsabilidad social*. Bogotá: Universidad de Rosario .
- Rovira, C. (2016). *Responsabilidad Social Competitiva*. Barcelona: Empresa Activa.
- Sánchez, M., & Gallardo, D. (2013). El papel del Tercer Sector ante la Responsabilidad Social Empresarial, Un análisis cualitativo de la realidad extremeña. *CIRIEC-ESPAÑA*, 77, 59-86.

- Sepúlveda, J., Ordóñez, F., & Prada, C. (enero de 2014). Perfil de Responsabilidad Social Empresarial del Sector Hotelero de la ciudad de Bucaramanga-Colombia. *Estudios y Perspectivas en Turismo*, 23(1), 23-39.
- Toro, D. (2006). El enfoque estratégico de la responsabilidad social corporativa: revisión de la literatura académica. *Intangible Capital*, 338-358.
- Torresano, M. (2012). *Estudio de Responsabilidad Social de Empresas del Ecuador - 2012*. (F. AVINA, Ed.) Ecuador: Noción Imprenta.
- Universo, D. e. (14 de 04 de 2017). Estado de derechos y justicia. *Instituciones deciden qué es interés público, dice Viviana Paredes*.
- Vives, A., & Peinado - Vara, E. (2011). *La Responsabilidad Social de la Empresa en América Latina*. Washington: Computere.



# LAS EMPRESAS FANTASMAS EN ECUADOR: CARACTERIZACIÓN, SOCIOS Y EMPRESAS RELACIONADAS



THE GHOST COMPANIES IN ECUADOR: CHARACTERIZATION,  
PARTNERS AND RELATED COMPANIES

**Recibido:** 20/06/2018

**Aceptado:** 05/07/2018

**Mayra A. Calderón**

alexandra.839@hotmail.com <sup>1</sup>

**Jorge L. García**

jgarciab@ups.edu.ec <sup>2</sup>

**Verónica N. Espinoza**

vespinoza@ups.edu.ec <sup>3</sup>

## Resumen

En la actualidad, a nivel mundial, nacional, regional y local se presentan diferentes maneras de evadir impuestos, debido a que existen deficiencias en el control y fiscalización por parte de los gobiernos; sin duda, el elevado nivel de la evasión tributaria es algo que preocupa al Ecuador. Uno de los principales *modus operandi* para la evasión de impuestos ha sido la utilización de empresas fantasmas. Este trabajo presenta los resultados de una investigación con un enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo) que toma como área de estudio una lista de 346 empresas fantasmas e inexistentes, publicadas en agosto de 2016 en la página del Servicio de Rentas Internas (SRI); los resultados muestran la caracterización de las diferentes empresas por su actividad, ubicación geográfica, constitución jurídica, aporte de capital, el perfil de los socios y sus empresas relacionadas. Los resultados obtenidos también permiten proponer estrategias de prevención y control que ayuden a disminuir la creación de empresas fantasmas.

**Palabras clave:** impuestos, evasión tributaria, empresas fantasmas, fiscalización.

<sup>1</sup> Estudiante de último año de la Carrera de Contabilidad y Auditoría.

<sup>2</sup> Doctorando en Proyectos de Desarrollo Rural y Gestión Sostenible de la Universidad Politécnica de Madrid Magíster en Administración de Empresas de la Universidad de Politécnica Salesiana, Master en Proyectos de Desarrollo Rural y Gestión Sostenible de la Universidad Politécnica de Madrid. Docente de la carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Politécnica Salesiana.

<sup>3</sup> Doctorando en Contaduría en la Universidad Autónoma de Nuevo León. Magíster en Auditoría Integral de la Universidad Técnica Particular de Loja, Docente de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Politécnica Salesiana.

**Código JEL:** E01, M41, M42, H26

**Código DOI:** <http://dx.doi.org/10.25097/rep.n26.2017.05>

## Abstract

Nowadays, globally, nationally, regionally and locally, tax evasion is presented in different ways, due to the deficiencies in control and supervision by governments; No doubt the high level of tax evasion is something that has been worrying to Ecuador. One of the main modus operandi for tax evasion has been the use of ghost companies. This paper presents the results of a research with a mixed approach (qualitative and quantitative) that studies a list of 346 ghost and inexistent companies published in August of 2016 on the website of the Internal Revenue Service (SRI); The results show the characterization of the different companies by their activity, geographic location, legal constitution, investment capital, the profile of the partners and their related companies. The obtained results also allow proposing strategies of prevention and control that help diminishing the creation of ghost companies.

**Key words:** taxes, tax evasion, ghost companies, control.



## 1. Introducción

De acuerdo a lo mencionado por Wettstein (1991), muchas empresas se han acostumbrado a la ilegalidad, llevando a cabo sus operaciones nacionales e internacionales a través de una compañía fantasma, de manera que no tienen que pagar impuestos en su país, por lo que el autor Sánchez (2001), expresa, que la evasión de impuestos constituye un proceso mediante el cual requiere la creación de planes estratégicos para implementar dicho proceso y así poder obtener ganancias con dinero ilícito.

Paredes (2015), indica que la Evasión Tributaria es un hecho que preocupa a todos los países del mundo, por los efectos que ha producido tales como: la disminución en los ingresos y déficit fiscal; es por eso que en una investigación realizada por la autora, se estima que los países en desarrollo pierden cada año 100.000 millones de dólares como consecuencia de la evasión de impuestos por parte de grandes empresas; igualmente Ramírez (2015), considera que las empresas fantasmas utilizan prácticas tributarias nocivas y que de esta manera los contribuyentes evitan pagar los respectivos valores por los impuestos que se encuentran establecidos en su país de domicilio.

Según Jorratt (1999), es importante considerar varios aspectos al momento de analizar la situación tributaria de cada una de las empresas, entre estos se mencionan a los siguientes: información acerca de la cuantía de la evasión tributaria, los mecanismos de evasión y los sectores económicos a los que pertenecen, esto permitiría a la Administración Tributaria orientar sus controles de fiscalización y modificarlos cuando sea necesario, por lo que es indispensable que se cuente con fiscalizadores experimentados y sistemas de información eficientes. Por otra parte, Villegas (2001), también ha definido que los impuestos son prestaciones en efectivo que el estado exige a sus ciudadanos por desarrollar una actividad económica en el país, es por eso que el propósito de estos es contar con recursos para atender múltiples demandas sociales y tratar de proveer bienestar a la sociedad.

Al respecto, la experiencia internacional de las distintas administraciones tributarias, aún las más adelantadas del mundo, indican que, en la actualidad, uno

de los medios más utilizados para evadir impuestos es la creación de empresas fantasmas, por lo que la evasión fiscal es un tema de controversia global, en el cuál la lucha contra el fraude fiscal se ha convertido en una problemática. Ber-raza (2009).

Christensen (2015), director de TJN<sup>4</sup>, organización que lucha contra la evasión fiscal, explica que Estados Unidos, Brasil, Italia, Rusia y Alemania son países que cuentan con numerosas empresas dedicadas a la evasión de impuestos; en cuanto a Estados Unidos, el fisco estadounidense pierde aproximadamente \$350.000 millones anuales, a pesar de ser un país que tiene un alto índice de cumplimiento tributario, esta conducta es denominada “tax morale”<sup>5</sup> en la economía brasileña se ha verificado alrededor de \$280.000 millones de dólares anuales en evasión; lo que lo diferencia de Estados Unidos es que existe poca confianza en el Estado por lo que la gente, si puede, no paga impuestos; en Italia, su economía negra implica una pérdida de \$238.000 millones de dólares anuales y a pesar de que a partir del año 2007-2008 han existido cambios, muchos italianos no confían en el sistema; en Rusia, antes de la crisis el Banco Central reconocía que había una evasión fiscal de unos \$35.000 millones, el ingenio del evasor ruso son las “compañías de un día”, que son las que no pagan impuestos ni a nivel municipal, regional o federal; en el año 2013 se estimó casi cuatro millones de este tipo de compañías; en cuanto a Alemania, el tamaño de su economía en negro representa un 16%, lo que hace que ocupe el quinto lugar en el ranking de TJN.

A nivel de América Latina, Garguero (2015) distingue cuatro grupos de países en cuanto a cumplimiento tributario, por lo que expresa: “El primero está conformado por países que están relativamente bien en términos de cumplimiento tributario como Brasil, Argentina, Uruguay y Chile. Un segundo sería América Central, donde con alguna excepción, hay gigantescos niveles de informalidad y evasión. Un tercer grupo son países petroleros como México y Venezuela que se caracterizan por una pobre presión tributaria y mucho incumplimiento. Y hay un cuarto grupo de países que viene mejorando mucho como Ecuador, Bolivia y Colombia”.

4 La empresa TJN, cuyas siglas significan Tax Justice Network.

5 El significado en español de “tax morale” es “ética impositiva”.

Al tratar de buscar una respuesta al ¿Por qué se realiza la evasión tributaria?, Hernando de Soto (1989), menciona que la excesiva interferencia gubernamental ocasiona que las empresas dediquen mucho tiempo a cumplir sus obligaciones con el estado; y Stanculescu (2014), formula que el exagerado incremento de impuestos genera insatisfacción en los contribuyentes, quienes molestos con las fuertes políticas fiscales establecidas por el Estado, terminan buscando la evasión. En este aspecto, los paraísos fiscales han jugado un papel fundamental, mediante la creación y uso de técnicas de evasión tributaria dentro de un sistema en el cual el propio Estado encubre y contempla varias posibilidades que permiten esquivar el control fiscal, en donde se permite la creación de empresas fantasmas o la apertura de cuentas bancarias sin tener la justificación del origen de los capitales que reposan en ellas.

En cuanto a Ecuador, una investigación realizada por Castro (2015), manifiesta que el gobierno ha efectuado algunos cambios tributarios en estos últimos años, considerando como principio fundamental, la igualdad. Además, busca mantener un presupuesto equilibrado, razón por la cual requiere disminuir desequilibrios, aumentar ingresos fiscales y combatir la evasión tributaria.

Por otra parte Arias (2010), expresa que el Ecuador ha enfrentado varios problemas relacionados con la evasión y elusión de impuestos, como son: la constitución de empresas fantasmas, la falsa creación de gasto o crédito tributario, la sobrevaloración o subvaloración de transacciones internacionales y la ausencia de normas relativas a la fiscalidad del comercio electrónico, debido a que el gobierno le ha dado una mayor importancia a la existencia de mayores recursos petroleros que facilitan el financiamiento del presupuesto general del Estado, haciendo que la sociedad le quite importancia a los ingresos tributarios y esto permita que varias reformas tributarias no sean aprobadas por el pueblo ecuatoriano. Por el contrario, la política fiscal se ha dedicado a proponer nuevas exoneraciones tributarias y esto es lo que produce una inequidad dentro del sistema tributario ecuatoriano y limitaciones en el control de la Administración Tributaria.

El SRI<sup>6</sup> de Ecuador, mostró como resultado que las empresas fantasmas ingresan dentro del RUC<sup>7</sup>, direcciones en las cuáles presuntamente se realizan actividades económicas por las cuales fueron constituidas. Sin embargo, luego de la revisión efectuada por el SRI, se verificaron lugares inexistentes y varios casos donde los inmuebles no eran adecuados para la realización de grandes operaciones comerciales. (SRI, 2016).

En consecuencia, el Superintendente de Bancos Pedro Solines (2014), en una entrevista realizada por Diario El Comercio señala que la problemática de las empresas fantasmas se agravó en Ecuador durante los últimos dos años, debido a que las instituciones representadas por personas naturales o jurídicas que ejercen actividades de intermediación financiera proceden de manera irregular, incurriendo en lavado de activos, estafas, uso doloso de plataformas electrónicas y otros actos ilícitos. Teniendo en cuenta estos antecedentes, este artículo plantea responder a las siguientes preguntas de investigación: ¿Qué características tienen las empresas fantasmas en Ecuador?, ¿Qué perfil tienen los socios que constituyen empresas fantasmas? y ¿Cuáles son las empresas con las que se relacionan?; al mismo tiempo, se proponen estrategias de prevención y control ante la creación de este tipo de empresas.

## 2. Metodología

La primera parte de esta investigación fue el análisis de la problemática de la evasión tributaria que se ha provocado por las empresas fantasmas en el mundo y que ha generado interés en la administración tributaria ecuatoriana en los últimos años. El artículo académico se realizó bajo un enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo). Con respecto al enfoque cualitativo se realizó un análisis de cada uno de los socios relacionados con las empresas fantasmas; y en el enfoque cuantitativo se determinó el porcentaje con el que cuenta cada región del Ecuador en cuanto a dichas compañías.

La elaboración del presente artículo se realizó en base al análisis de la lista de 346 empresas fantasmas e inexistentes publicadas en agosto 2016 en la página del Servicio de Rentas Internas del Ecuador, sin tomar en cuenta una muestra.

6 La institución SRI, cuyas siglas significan Servicio de Rentas Internas

7 El significado de las siglas RUC es: Registro Único de Contribuyentes

A través de la página de la Superintendencia de Compañías fue posible conocer las fechas de constitución, la nacionalidad, en qué provincia, cantón y ciudad se encuentran ubicadas, si es o no proveedora de bienes o servicios del estado, la actividad de la empresa, el tipo de compañía de acuerdo a su constitución, el capital social, los socios y su relación con otras compañías. Posteriormente en la página de la SENESCYT<sup>8</sup> con el número de cédula de los socios se verificó si contaban con título de tercer o cuarto nivel.

Y finalmente, para presentar los resultados obtenidos en el presente artículo, se utilizaron gráficos con el fin de demostrar de manera más explícita la incidencia que han tenido las empresas fantasmas en cada una de las regiones del Ecuador.

De igual manera, cabe mencionar también, que la presente investigación es de tipo documental-descriptiva, puesto que se determinan las principales características del fenómeno analizado, a efecto de recolectar información para así describir lo que se investiga; y al mismo tiempo constituye una línea con un valioso potencial de desarrollo investigativo y científico, al no existir investigaciones de mayor impacto sobre el tema.

### 3. Resultados

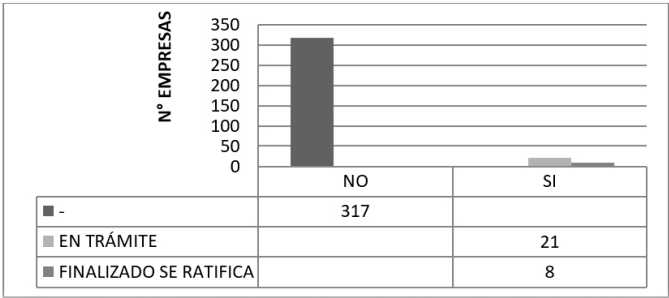
#### 3.1 Resolución Impugnada

Luego de analizar las 346 empresas fantasmas e inexistentes publicadas por el SRI, se pudo observar que 317 empresas cuentan con una resolución negativa, es decir, que estas compañías no han logrado cumplir con sus obligaciones tributarias; mientras que 21 se encuentran en trámite y 8 se ratifican. Es por ello que se procedió a analizar a las 317 empresas que no cuentan con una resolución.

---

8 SENESCYT: Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación

Gráfico 1. Resolución Impugnada

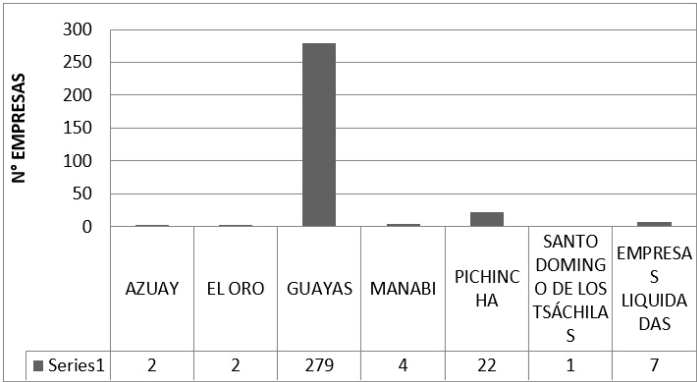


Fuente: elaboración propia

3.2 Ubicación geográfica

En el siguiente gráfico se encuentra la ubicación que tienen las diferentes empresas fantasmas en el Ecuador; 2 se ubican en la provincia del Azuay, 2 en El Oro, 279 en el Guayas, 4 en Manabí, 22 en Pichincha, 1 en Santo Domingo de los Tsáchilas y 7 compañías se encuentran liquidadas, dando el total de 317 empresas analizadas.

Gráfico 2. Empresas por Provincia



Fuente: elaboración propia

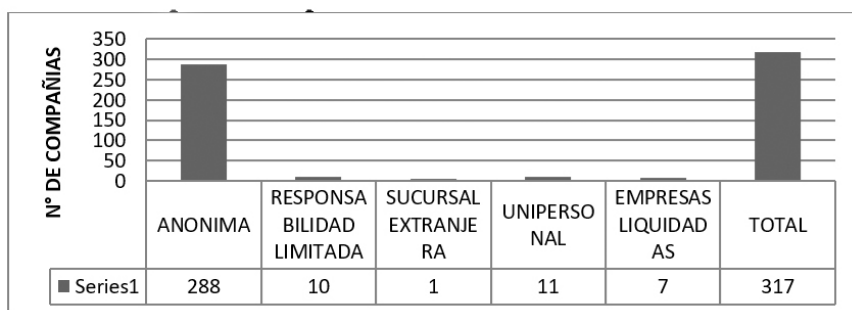




### 3.3 Tipo de compañías

Las empresas fantasmas en su mayoría son Sociedades Anónimas, teniendo un total de 288: 10 de Responsabilidad Limitada, 1 Sucursal extranjera, 11 unipersonales y 7 compañías se encuentran liquidadas.

**Gráfico 3.** Tipo de Compañías

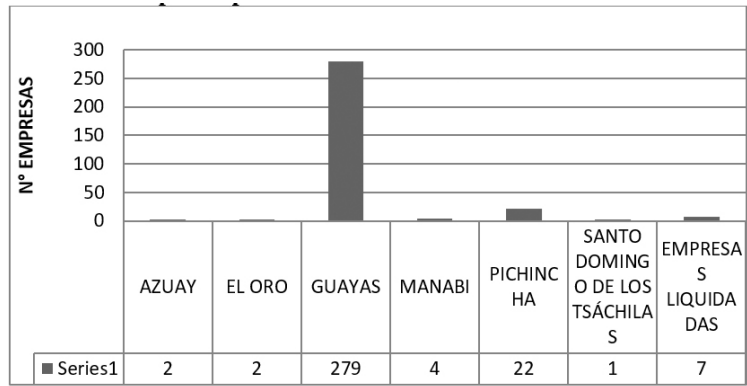


**Fuente:** elaboración propia

### 3.4 Actividad económica

De acuerdo a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas CIIU existen varias actividades económicas en las Sociedades Anónimas, pero entre las actividades predominantes de las 317 empresas se tienen las siguientes: el Comercio al por mayor, excepto vehículos con un 43%, seguido por Actividades Inmobiliarias con el 14%, Construcción de edificios 13%, Comercio al por menor, excepto vehículo con el 9% y en menor medida otras actividades como Consultoría de Gestión y Publicidad 5%, Obras de Ingeniería Civil 4%, Agricultura y Jurídicas-Contabilidad 3%.

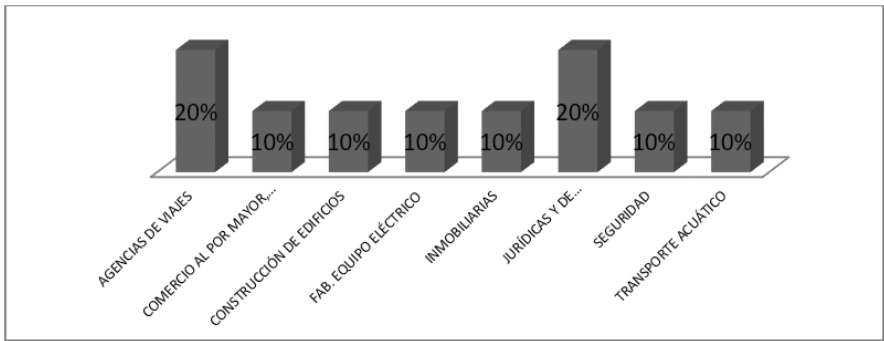
Gráfico 4. Actividad Económica (SOCIEDAD ANÓNIMA)



Fuente: elaboración propia

Respecto a las Empresas de Responsabilidad Limitada, las actividades predominantes de las 317 empresas son: Jurídicas-Contabilidad y Agencias de viajes alcanzando el 20%, seguido por otras actividades como Seguridad, Inmobiliarias, Comercio al por mayor, excepto vehículos, construcción de edificios, fabricación de equipo eléctrico y transporte por vía acuática conformando el 10%.

Gráfico 5. Actividad Económica (CIAS. RESPONSABILIDAD LIMITADA)

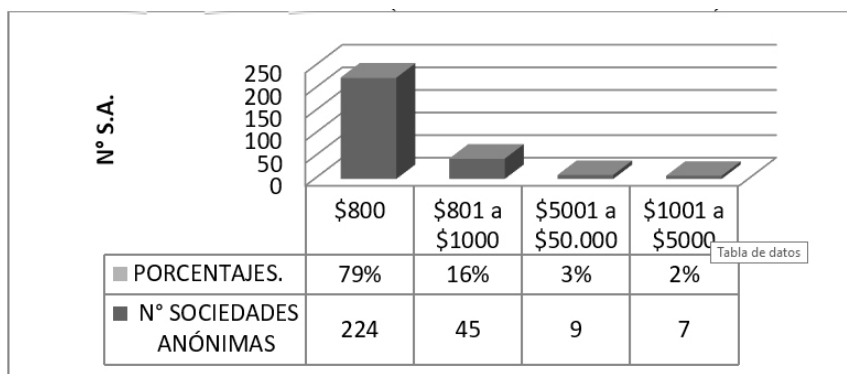


Fuente: elaboración propia

### 3.5 Aporte de capital

Un 79% de las Sociedades Anónimas se forman con un capital de \$800, seguido por el 16% entre \$801 a \$1000, y en menor medida por el 2% entre \$1001 a \$5000; y el 3% entre \$5001 a \$50.000.

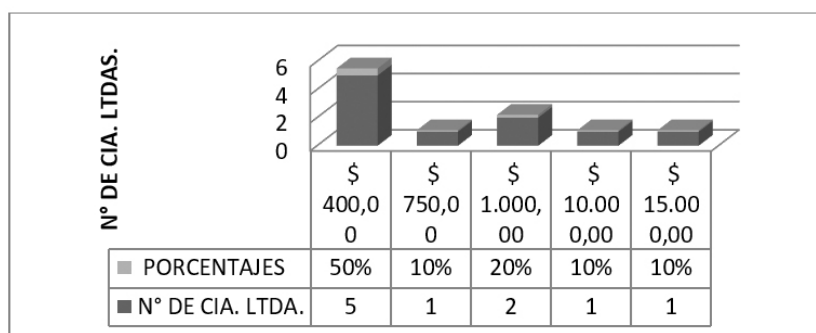
**Gráfico 6. Aporte de Capital (SOCIEDAD ANÓNIMA)**



**Fuente:** elaboración propia

El 50% de las empresas de Responsabilidad Limitada se conforman con \$400, seguido por el 20% con \$1000, y el 10% con \$750, \$10000 y \$15000 respectivamente.

**Gráfico 7. Aporte de Capital (CIAS. RESPONSABILIDAD LIMITADA)**

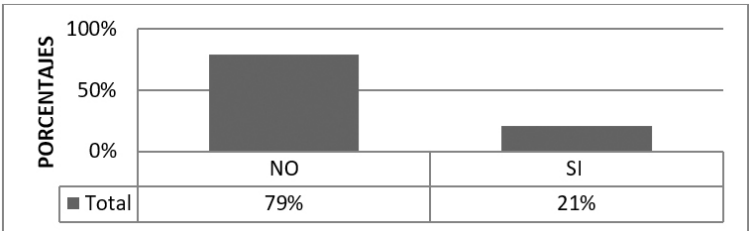


**Fuente:** elaboración propia

### 3.6 Perfil de los socios (Empresas Relacionadas)

El 79% de las empresas fantasmas no tienen compañías relacionadas, mientras que el 21% sí lo tienen, es decir varios socios mantienen relación con otras empresas ecuatorianas.

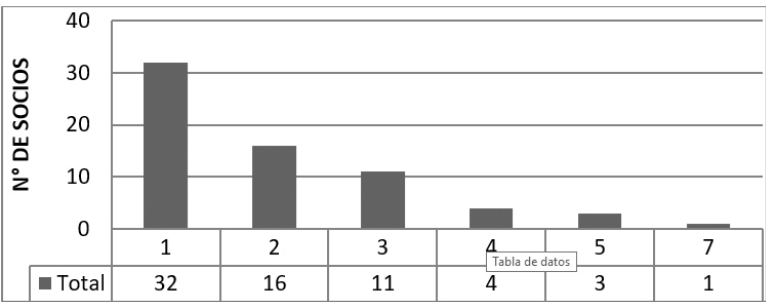
Gráfico 8. Empresas Relacionadas



Fuente: elaboración propia

Existen socios de las diferentes empresas fantasmas que se encuentran relacionados con otras, en el Gráfico 9 se puede observar que 32 socios están vinculados con 1 empresa, 16 socios con 2, 11 socios con 3, 4 socios con 4, 3 socios con 5 y por último 1 socio con 7 empresas.

Gráfico 9. N° de socios relacionados con otras empresas.

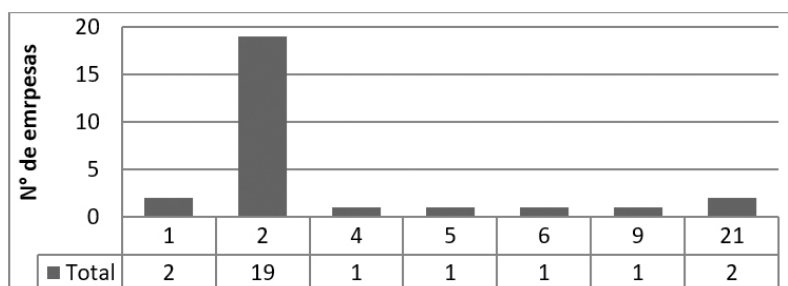


Fuente: elaboración propia



Los resultados que se presentan en el siguiente gráfico indica que 19 empresas cuentan con 2 socios, 2 empresas con 21 socios y en menor medida con 4, 5, 6 y 9 socios. Cabe señalar que existen socios de nacionalidad extranjera, estos son residentes de: Perú, Estados Unidos, Argentina, Uruguay, Colombia, España, Cuba, Rusia, Brasil, Chile, Venezuela y Corea del Sur.

**Gráfico 10.** N° de empresas relacionadas con distintos socios.

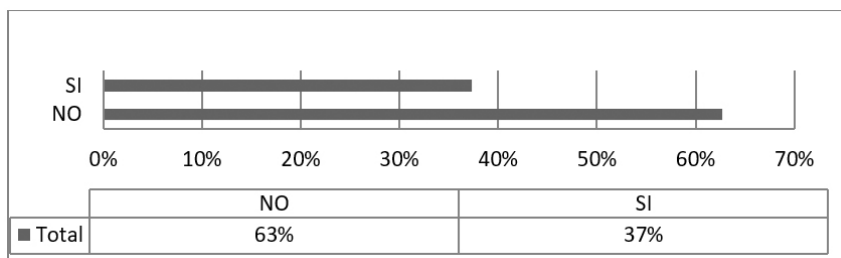


**Fuente:** elaboración propia

### 3.7 Perfil de los socios (nivel de instrucción formal)

Respecto al nivel de instrucción formal, se procedió a verificar en la página de la SENESCYT si cuentan con algún título, el 63% de los socios no cuentan, mientras que el 37% si cuentan con una formación de tercer y cuarto nivel.

**Gráfico 11.** Nivel de instrucción formal universitaria de los socios



**Fuente:** elaboración propia. SENESCYT (Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación).

## 4. Discusión y Conclusión

Mediante la investigación que se realizó sobre las empresas fantasmas e inexistentes en el Ecuador se pudo determinar que aún existe un número considerable de las mismas, a pesar de que el Servicio de Rentas Internas se encuentra realizando una investigación exhaustiva con la finalidad de reducir estas prácticas de planificación agresiva y de esta manera asegurar el correcto cumplimiento de las obligaciones tributarias para el desarrollo del país.

A lo largo de la investigación, se pudo determinar que existe una escasez de publicaciones sobre empresas fantasmas mundiales; pero se realizó una comparación entre el Ecuador y diferentes países como Estados Unidos y Rusia. En una publicación realizada por Diario El Telégrafo (2014) se dice que el Ecuador pierde entre \$300 y \$400 millones de dólares anuales por evasión fiscal, partiendo de que siempre se ha generado una resistencia al momento de cancelar los respectivos valores por concepto de impuestos. El alto índice de evasión de impuestos es un tema que aún preocupa a los directivos del Servicio de Rentas Internas, de tal forma que Miguel Avilés (Director Regional del SRI 2011) indicó que al cierre del año 2011 este delito bordeó los 4 mil millones de dólares; el Banco Mundial indica asimismo que el dinero que se oculta de forma deliberada para evitar el pago de impuestos en el mundo es de más del 18% del PIB global; al mismo tiempo Taxi Justice Network (TJN) calcula que la evasión de impuestos en el mundo representa aproximadamente 3 billones de dólares, provocando con ello que sólo existan recursos para cubrir las necesidades básicas de una población y que no exista desarrollo en el país. Con respecto a Estados Unidos, más de 300.000 millones de dólares corresponden a la evasión de impuestos; la razón principal por la que el fisco estadounidense deja de cobrar estos tributos es porque la normativa de este país es muy flexible. De igual manera la evasión fiscal es un negocio en Rusia, según un estudio, hasta el 60% de las empresas rusas utilizan empresas tapadera que se crean de forma temporal para ocultar activos y evitar pagar impuestos. (Keating, mdzol.com, 2014).

Con respecto a Ecuador, de acuerdo a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas CIIU la mayoría de las sociedades anónimas se dedican al comer-

cio al por mayor, excepto vehículos alcanzando el 43%, seguido por actividades inmobiliarias con el 14%, construcción de edificios 13% y en menor medida actividades de comercio al por menor, excepto vehículos, consultoría de gestión, publicidad, obras de ingeniería civil, agricultura y jurídicas-contabilidad; mientras que las empresas de responsabilidad limitada las actividades jurídicas-contabilidad y agencias de viajes representan el 20% y el 10% están conformadas por otras actividades. Los resultados permiten identificar la fuerte presencia de empresas fantasmas en la provincia del Guayas, pero también existen en El Oro, Manabí y Santo Domingo de los Tsáchilas, es decir, se encuentran en su mayoría en la Costa; región en donde debería existir un control más riguroso ya que es donde los socios constituyen estas compañías para poder realizar sus actividades fantasmas y así evitar pagar impuestos al fisco. En cuanto al tipo de compañías existe un índice alto de Sociedades Anónimas y en menor medida también se encuentran empresas de Responsabilidad Limitada y Unipersonales que están conformadas en porcentajes mínimos pero que existen en la base de datos de las 346 empresas fantasmas. De estas evidencias, la mayoría son sociedades anónimas porque para su constitución se necesitan mínimo de dos socios, sin tener en cuenta un máximo, por ende esto significa para estas compañías una ventaja, porque pueden ingresar un número ilimitado de personas para conformar una empresa fantasma, generando problemas para la administración tributaria porque no se tiene ni idea de quienes son los dueños, así que no se sabe a quién hay que cobrar los impuestos.

Por otro lado, un factor de significativa importancia en las empresas fantasmas está relacionado con el tema de los socios que conforman las mismas, los resultados del estudio demuestran que existen socios de diferentes nacionalidades como: Brasil, Chile, Cuba, Venezuela, Argentina, Uruguay, Colombia, Corea del Sur y Estados Unidos. Cabe señalar que existe una empresa de nacionalidad española, pero que, la misma desarrolla sus actividades en la ciudad de Quito. En cuanto al número de socios que conforman estas empresas fantasmas, en su mayoría están constituidas por 2 socios, pero existen dos empresas que tienen 21 socios.

La creación de empresas fantasmas en el Ecuador frena la recaudación tributaria en el país, ocasionando problemas para la administración tributaria, lo que

provoca una disminución en la recaudación de tributos. Los impuestos constituyen el sustento básico del presupuesto gubernamental, de tal manera que al no cumplir con esta obligación se genera un déficit fiscal, lo que origina que, para cubrirlo, se creen nuevos tributos con el fin de compensar lo que no se logró recaudar por estas compañías.

Un estado con baja capacidad de recaudación, se lo denomina frágil porque impide un financiamiento sostenible de bienes públicos y de protección social, con lo cual las decisiones pueden resultar poco efectivas. Asimismo en una entrevista realizada al Departamento Jurídico de la Superintendencia de Compañías, se menciona que la creación de empresas fantasmas en el Ecuador ocasiona problemas para el país porque se desmotiva la actividad productiva; y en tal virtud las mismas no generan producción ni tributos al Estado; también se señala que la normativa tributaria actualmente se ha mejorado a través de varias reformas que son las que controlan al sector de la construcción inmobiliaria y automotor, donde existían gran parte de estas compañías denominadas fantasmas.

En el Ecuador el capital mínimo para conformar una sociedad anónima es de \$800 y para una empresa de responsabilidad limitada es de \$400, estos valores en comparación con otros países no son muy representativos, dando paso a crear con mayor facilidad una empresa fantasma; con respecto a Uruguay el monto en dólares para constituir una sociedad anónima es de \$3.200 y una sociedad limitada es de \$750; mientras que en Argentina es de \$628,10 para una sociedad de responsabilidad limitada y \$6.281 para una sociedad anónima, por otra parte en España el capital para una sociedad limitada es de 3000 euros (\$3210) y una sociedad anónima 60.000 euros (\$64.199); al comparar estos valores se determinó que en el país el capital para constituir una compañía es menor con respecto a Uruguay, Argentina y España. Luego de realizar una revisión bibliográfica de estos países, se encontró que para constituir una empresa en Argentina se necesitan de 25 días hábiles, la mayoría de trámites se realizan personalmente y el sistema tributario y administrativo es burocráticamente estricto; mientras que en una publicación realizada por Diario El Telégrafo (2014), se dice que en el Ecuador ya se pueden constituir empresas en 2 días, los gastos por constitución disminuyen de \$3000 a \$200 y los trámites se realizan por la web. Por otra parte, Diario El Mundo (2012) señala que, los mejores países para



emprender son: Nueva Zelanda que permite crear una empresa con un trámite 100% online y con un pago único de 100 euros (\$107), Australia con un procedimiento de apenas 2 días se crea una empresa y un pago de 300 euros (\$321), Canadá no requiere de un capital mínimo y Estados Unidos donde aproximadamente en 6 días y \$535 cualquiera puede emprender su empresa.

Por último, se proponen estrategias de prevención y control ante la creación de empresas fantasmas, las mismas que su aplicación o puesta en marcha dependen de agentes externos, en este caso sería el Estado:

1. Establecer mayores controles en las provincias donde se encuentran la mayoría de las empresas fantasmas, por ejemplo: verificar si estas compañías se encuentran ubicadas en la misma provincia o si se procedió a cambiar su residencia. La administración tributaria deberá operar a través de intervenciones rápidas, mediante técnicas de auditoría fiscal. -
2. Modificar el capital para la constitución de sociedades tanto anónimas como limitadas.
3. Conocer a breves rasgos información de los socios que conforman una compañía en el Ecuador, es decir, percatarse de qué tipo de personas forman parte de la misma, número de empresas donde es socio, si cumple con sus obligaciones tributarias; esta estrategia permitiría identificar a la persona, por lo que si se encuentra algo extraño se proceda a realizar un seguimiento.
4. El Estado debería incrementar su rol de educador en el tema de tributos, con el fin de informar a la ciudadanía sobre los efectos positivos del pago de los mismos y la nocividad que produce la omisión del ingreso de aquellos.
5. Revisar cada cierto tiempo la documentación presentada por los representantes legales de las compañías, para cerciorarse de que cualquier cambio efectuado por los mismos se haya informado a la institución competente o se ha desarrollado la actualización correspondiente.
6. Efectuar una campaña de publicidad más agresiva por parte de los medios de comunicación nacional, con la finalidad de otorgar un mayor conocimiento a la sociedad en general sobre estos delitos, como es la creación de las empresas fantasmas.
7. Los profesionales relacionados con el tema contable de una empresa, como por ejemplo: los contadores públicos, deberían canalizar y reformar medi-

das de prevención para reconocer a estas compañías y en el momento de detectar alguna anomalía sean los primeros en denunciar, con la finalidad de ayudar al país en general y salvar su integridad como profesional.

8. Mantener un constante y permanente intercambio de información, ya que el SRI de nuestro país necesita información abierta y disponible de los países con los cuales se realizan operaciones económicas, con el fin de poder detectar algún acto ilícito en el ámbito fiscal mediante el análisis de todas las transacciones que se realicen entre estos países.
9. Sería importante para el Ecuador implementar un convenio con otros países con el fin de intercambiar información de cada una de las empresas domiciliadas en el respectivo país.

## Referencias bibliográficas

- Arias, S. (2010). *Los Paraísos Fiscales y su Incidencia en el ámbito Tributario Ecuatoriano*, 212, 12-20.
- Castro, L. (2015). Análisis de las reformas tributarias e incidencia en la recaudación de los principales impuestos del Ecuador 2009-2013, 109, 12-15.
- Chris tensen, J. (2015). Los campeones de la evasión fiscal en el mundo. Recuperado el 25 de noviembre de 2016, disponible en: [http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/04/150406\\_economia\\_evasion\\_fiscal\\_america\\_latina\\_mj](http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/04/150406_economia_evasion_fiscal_america_latina_mj)
- Diario El Comercio (2014). La aparición de empresas fantasmas en el sector financiero de Ecuador se agudizó en los dos últimos años. Recuperado el 10 de enero de 2017, disponible en: <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/aparicion-de-empresas-fantasmas-sector.html>
- Diario El Mundo (2012). Los diez mejores países para emprender. Recuperado el 11 de enero de 2017, disponible en: <http://www.elmundo.es/blogs/elmundo/hay-un-guru-en-mi-sopa/2012/10/04/los-10-mejores-paises-para-emprender.html>
- Diario El Telégrafo (2014). En Ecuador ya se pueden constituir empresas en dos días. Recuperado el 15 de enero del 2017, disponible en: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/en-ecuador-ya-se-pueden-constituir-empresas-en-2-dias>
- Garguero, J. (2015). Los campeones de la evasión fiscal en el mundo. Recuperado el 25 de noviembre de 2016, disponible en: [http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/04/150406\\_economia\\_evasion\\_fiscal\\_america\\_latina\\_mj](http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/04/150406_economia_evasion_fiscal_america_latina_mj)
- Jorratt, M. (1999). Estimación de la evasión tributaria en Chile, 39, 4-17.
- Paredes, P. (2015). La evasión tributaria e incidencia en la recaudación del impuesto a la renta de personas naturales en la provincia del Guayas, período 2009-2012, 151, 20-22.
- Ramírez, C. (2015). Los paraísos fiscales y las prácticas tributarias nocivas que afectan la administración tributaria en el Ecuador, 108, 2,5.

- Sánchez, L. (2001). Lavado de dinero: un delito transnacional (pp.2-3). Buenos Aires.
- Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación. Consulta de títulos. Recuperado el 22 de diciembre de 2016, disponible en: <http://www.senescyt.gob.ec/consulta-titulos-web/faces/vista/consulta/consulta.xhtml>
- Servicio de Renta Internas (2016). Listado de Empresas Fantasma e Inexistentes. Recuperado el 20 de noviembre de 2016, disponible en: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/empresas-inexistentes>
- Soto, H. (1989). El otro sendero, 15, 4-12.
- Stanculescu, E. (2014). Análisis Jurídico de los Paraísos Fiscales: Medios de Evasión o de Elusión Fiscal, 143, 3-5.
- Superintendencia de Bancos (2016). Portal de usuario. Recuperado el 25 de noviembre de 2016, disponible en: [http://portaldelusuario.sbs.gob.ec/contenido.php?id\\_contenido=66](http://portaldelusuario.sbs.gob.ec/contenido.php?id_contenido=66)
- Villegas, H. (2001). Curso de Finanzas, Derecho Financiero y Tributario. Buenos Aires: JJCPM.
- Wettstein, G. (1991). Los impunes, una minoría peligrosa. Nueva Sociedad, 111, 158-167.