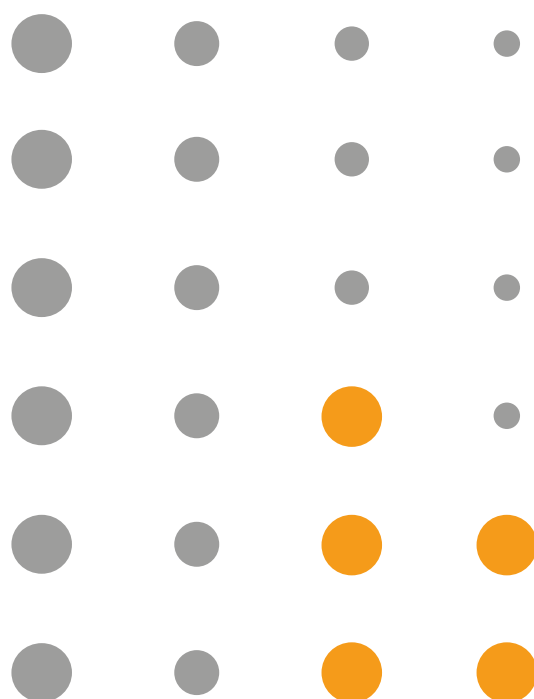


REVISTA
ECONOMÍA

VOL. 74 | N.º120 | NOVIEMBRE 2022



DESIGUALDAD Y POBREZA EN EL CONTEXTO POSTPANDEMIA

REVISTA ECONOMÍA

Vol. 74, N.º 120 (noviembre 2022)

EDITORES

ANDRÉS MIDEROS

Pontificia Universidad Católica del Ecuador

CAROLINA SÁNCHEZ

Pontificia Universidad Católica del Ecuador

La Revista Economía es una publicación de carácter semestral del Instituto de Investigaciones Económicas de (IIE) de la Universidad Central del Ecuador (Quito, Ecuador). Constituye un espacio de reflexión crítica de la realidad socioeconómica y ambiental contemporánea, especialmente del Ecuador y de América Latina. La Revista Economía persigue un pensamiento plural y diverso en la economía y en las ciencias sociales para responder con voces alternativas y críticas a los problemas y retos de la sociedad latinoamericana.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

DIRECTOR Patric Hollenstein

CONSEJO EDITORIAL

Nancy Medina, Guido Duque, Robertho Rosero (*Universidad Central del Ecuador*); Xabier Arrizabaló, Mario del Rosal, Francisco Murillo (*Universidad Complutense de Madrid, España*); Ana Cubillo, Antonio Hidalgo (*Universidad de Huelva, España*); Unai Villalba, Yolanda Jubeto (*Universidad del País Vasco, España*); Fernanda Wanderley (*Universidad Católica Boliviana, Bolivia*), Luis Montoya (*Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú*), José Gómez (*Universidad de Alicante, España*), Adoración Guamán (*Flacso, Ecuador/Universitat de València, España*), Sara Latorre (*Flacso, Ecuador*), Juan Paz y Miño (*Universidad UTE, Ecuador*), Valentina Demchuk (*MGIMO University, Rusia*).

EDITOR GENERAL

Christian Orozco

EDITORES DEL DOSSIER

Andrés Mideros | Pontificia Universidad Católica del Ecuador
Carolina Sánchez | Pontificia Universidad Católica del Ecuador

EDICIÓN DE TEXTO

Gustavo Pazmiño

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Édison Pila

DIRECCIÓN REVISTA ECONOMÍA

Ciudadela Universitaria, avenida América s. n.
Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Central del Ecuador
Quito, Ecuador
Teléfono: +593 (02) 252 5018, ext. 502
Correo electrónico: revistaeconomia@uce.edu.ec

Editorial Universitaria, 2022

Ciudadela Universitaria, avenida América, s. n.
Quito, Ecuador
+593 (02) 2524 033
editorial@uce.edu.ec



Los contenidos pueden usarse libremente, sin fines comerciales y siempre y cuando se cite la fuente. Si se hacen cambios de cualquier tipo, debe guardarse el espíritu de libre acceso al contenido.

TABLA DE CONTENIDO
Vol. 74, N.º 120 (noviembre 2022)

Editorial	v
Colaboradores	vii
 DOSSIER	
Pérdida de ingresos futuros de los estudiantes ecuatorianos del nivel de educación básica por el cierre de escuelas	11
<i>Vito Custode, Pontificia Universidad Católica del Ecuador (Ecuador)</i> <i>María José Melo, Investigadora independiente</i>	
 ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS	
Gobernanza territorial como factor para el desarrollo del capital social	25
<i>Katy Alarcón, Pontificia Universidad Católica del Ecuador (Ecuador)</i> <i>Grace Guerrero, Pontificia Universidad Católica del Ecuador (Ecuador)</i>	
El patrón exportador del Ecuador en dolarización: ¿nuevos hallazgos?	41
<i>Gonzalo Paredes, Universidad de Guayaquil (Ecuador),</i> <i>Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (Ecuador)</i> <i>Martha Rodríguez, Universidad de Guayaquil (Ecuador)</i>	
 RESEÑA	
El pensamiento económico de Alejandro Bunge	65
<i>Andrés Rossi</i> <i>Universidad Nacional de General Sarmiento (Argentina)</i>	
 POLÍTICA EDITORIAL Y NORMAS DE PUBLICACIÓN	 71

La superación de la pobreza constituye un desafío importante e inexorable que mantiene un imperativo ético de justicia social y que, además, se establece como un requisito fundamental para el desarrollo socioeconómico. Es así que a lo largo de la historia ha habido múltiples esfuerzos por identificar quiénes son y dónde están los pobres con el fin de desarrollar políticas que vayan más allá de garantizar mínimos de bienestar y se enfoquen en lograr transformaciones económicas y sociales más profundas para la vida digna de todas las personas.

La pobreza trasciende la insuficiencia de recursos monetarios. No es posible reducir esta problemática a una sola dimensión y, mucho menos, a una de carácter monetario. La pobreza es de naturaleza compleja, multidimensional y de interdependencia entre una serie de factores económicos y sociales que la reproducen.

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el número de personas en situación de pobreza aumentó de 162 millones en 2014 a 201 millones en 2021; mientras que el número de personas en pobreza extrema pasó de 45 millones a 82 millones, en el mismo periodo. En el caso específico de Ecuador, la tasa de pobreza multidimensional ha aumentado del 34,6% en diciembre de 2017 a 39,2% en diciembre de 2021; siendo en el caso del área rural el 70,7% en este último año, según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

Previo a la pandemia por covid-19, Ecuador y la región enfrentaban grandes desafíos económicos, sociales e institucionales. Estos problemas estructurales se relacionaban con altos niveles de pobreza, altas tasas de informalidad laboral, fragilidad en el sistema educativo, bajo acceso a seguridad social, desigual acceso a servicios básicos, baja productividad, poca inversión, migración y brechas de desigualdad hacia mujeres, pueblos indígenas y demás grupos vulnerables.

La pandemia de la covid-19 exacerbó los problemas y generó una crisis sin precedentes debido a los cambios en los hábitos de la vida humana, la paralización de los procesos productivos, la pérdida de empleo y de ingresos, las disparidades en el aprendizaje, incremento de la inseguridad alimentaria y el aumento de la violencia, lo que afectó mayoritariamente a la población más vulnerable y generó, así, escenarios de exclusión y discriminación múltiple.

La pandemia generó grandes brechas estructurales, lo que provocó retrocesos en el desarrollo e hizo más desafiante el cumplimiento de los *objetivos de desarrollo* (ODS), entre esos, el fin de la pobreza y la reducción de las desigualdades. Es por ello fundamental el fortalecimiento de un Estado de bienestar que priorice un sistema de protección social, así como el desarrollo social inclusivo y sostenible.

En este marco, la revista Economía de la Universidad Central del Ecuador (UCE) publica en este número 120, el dossier denominado «Desigualdad y pobreza en el contexto pandemia» en el que se aborda los efectos en los ingresos de niños y niñas tras las restricciones educativas por la pandemia. Adicionalmente, se presentan artículos que estudian el capital social y el patrón exportador del Ecuador en dolarización. Finalmente, se concluye con una reseña sobre el pensamiento económico de Alejandro Bunge.

El primer artículo presentado por Vito Custode y María José Melo, «Pérdida de ingresos futuros de los estudiantes ecuatorianos del nivel de educación básico por el

cierre de escuelas», demuestra las consecuencias —tanto económicas como de habilidades esenciales— que tienen los niños y niñas ecuatorianos afectados en el primer año de pandemia, lo que lleva a concluir que la carencia de igualdad de oportunidades en el acceso a la educación remota de emergencia, ha generado una gran brecha en el acceso a los recursos básicos.

A continuación, encontramos el artículo «Gobernanza territorial como factor para el desarrollo del capital social», en el que Alejandra Alarcón y Grace Guerrero demuestran la potencialidad del capital social para impulsar mejoras económicas y sociales en un territorio. Adicionalmente, las autoras recalcan la importancia de la articulación público-privado, así como la capacitación, fortalecimiento y empoderamiento de las organizaciones.

El tercer artículo presentado es de Gonzalo Paredes y Martha Rodríguez, «El patrón exportador del Ecuador en dolarización: ¿nuevos hallazgos?», quienes identifican los cambios que ha experimentado el patrón exportador del Ecuador en dolarización, y llegan a la conclusión de que Ecuador se ha mantenido un proceso de diversificación de exportaciones basado principalmente en la producción no petrolera primaria.

Finalmente, Ignacio Andrés Rossi nos presenta su reseña respecto al pensamiento económico de Alejandro Bunge, quien veía necesario el desarrollo industrial, la diversificación de la producción y el incentivo en el mercado financiero, como propuestas para el estancamiento económico causado por el modelo agroexportador.

Es así que la Revista Economía del Instituto de Investigaciones Económicas (IIE) de la Universidad central del Ecuador (UCE) y el Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE), con este dossier esperan aportar con la difusión de investigaciones de pertinencia, así como la presentación de elementos de reflexión respecto a uno de los grandes problemas y disyuntivas de la economía y desarrollo del país y del mundo.

Andrés Mideros Mora
Pontificia Universidad Católica del Ecuador

Carolina Sánchez Pilco
Pontificia Universidad Católica del Ecuador

COLABORADORES

Vol. 74, N.º 120 (noviembre 2022)

GONZALO PAREDES. Economista por la Universidad de Guayaquil. Magíster en Historia Económica y de las Políticas Económicas por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Nacional de Córdoba (UNC). Profesor investigador en la Universidad de Guayaquil (UG) y en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (UCSG). Es autor de varias obras de relevancia científica como «Ecuador: ¿por qué salir de la dolarización?», en la revista CEPAL, y «Ecuador y su obstinación monetaria: causas de la dilatada vigencia del patrón de cambio oro», en la revista América Latina en la Historia Económica. También ha publicado libros como «Teoría y análisis de la banca privada en Ecuador» e «Integraciones monetarias pasivas en Sudamérica (1991-2011)». Fue editor del semanario económico *Másqmenos* en el Diario El Telégrafo. Consultor económico.

GRACE GUERRERO. Economista por la PUCE; Master Scientie en Políticas y Planificación en Desarrollo Agrícola y Rural para América Latina y Caribe por la UFRRJ; Master of Arts in Organizational Development por Eastern University; actualmente es candidata a doctora en Ciencias del Territorio en el laboratorio Pacte de UGA-Francia. Tiene experiencia de 27 años en la ejecución de proyectos de desarrollo regional con organismos nacionales e internacionales. Ha apoyado en procesos de diálogo entre gobierno y organizaciones sociales en Ecuador. Autora de varios artículos relacionados con el desarrollo regional en Ecuador.

IGNACIO ROSSI. Licenciado en Historia por la Universidad Nacional de Luján (UNLU), Doctorando en Ciencias Sociales por la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) y el Instituto del Desarrollo Económico y Social (IDES). Investigador de la Red Nacional de Investigadores en Economía (RedNIE), Argentina. Sus intereses de investigación se centran en la historia política y económica reciente de la Argentina.

KATY ALARCÓN. Es ibarreña y economista por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador-Quito. Ha trabajado en la banca privada y pública y su pasión es el desarrollo económico y social en territorio, gracias al ejemplo de sus padres. Recientemente ha tenido la oportunidad de trabajar como investigadora económica. Ha participado en pasantías internacionales con Woccu Latinoamérica y es cofundadora de *Habla Lola* para la mitigación de la violencia a la mujer. Está segura de que tiene un largo camino para seguir trabajando, especialmente con la mujer rural en Imbabura.

MARÍA JOSÉ MELO. Economista de profesión graduada en la Universidad Central del Ecuador en 2019. Actualmente es consultora de educación en la Oficina Regional de UNICEF para América Latina y el Caribe para el equipo de Educación en Emergencias, centrándose en el tema del derecho a la educación de los niños y niñas, en especial los más vulnerables.

MARTHA RODRÍGUEZ. Licenciada en Lengua y Literatura por la Universidad Técnica Particular de Loja (UTPL). Ingeniera Comercial por la Universidad de Guayaquil

(UG), Magíster en Diseño y Evaluación de Modelos Educativos. Diplomado Superior en Diseño de Modelos Educativos, Diplomado Superior en Evaluación de Modelos Educativos, por la Universidad Técnica Empresarial de Guayaquil (UTEG). Docente investigador de la Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Económicas. Veintiún años de experiencia docente entre nivel medio y superior. Autora y coautora de artículos de relevancia científica.

VITO CUSTODE. Magíster en Economía mención Políticas Públicas por la Universidad Central del Ecuador y por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, y economista por la Universidad Central del Ecuador.

DOSSIER

Vol. 74, N.º 120 (noviembre 2022)

**DESIGUALDAD Y POBREZA
EN EL CONTEXTO PANDEMIA**



Pérdida de ingresos futuros de los estudiantes ecuatorianos del nivel de educación básica por el cierre de escuelas

Vito Custode Vallejo | [iD](#) Pontificia Universidad Católica del Ecuador (Ecuador)
María José Melo Aguilar | [iD](#) Investigadora independiente

RESUMEN Esta investigación tiene como finalidad evaluar el impacto de la pandemia por covid-19 en la educación, determinando su efecto sobre los ingresos futuros de los niños y niñas que cursaron la educación básica durante el primer año de pandemia. Tras el análisis de los principales autores y postulados de la teoría del capital humano,¹ se determinó que la escolaridad es una de las variables más influyentes para el salario y, mediante la ecuación propuesta por Mincer, se calculó el valor de un año de escolaridad en el país previo a la pandemia, además se monetizó la pérdida de ingresos futuros, tomando en cuenta la desigualdad en el acceso a los recursos básicos para la educación remota de emergencia.²

PALABRAS CLAVE Educación, capital humano, Mincer, ingresos, covid-19.

FECHA DE RECEPCIÓN 3/10/2022 **FECHA DE REVISIÓN** 1/11/2022 **FECHA DE APROBACIÓN** 18/11/2022

Loss of future income of Ecuadorian students at primary education level due to school closures

ABSTRACT The purpose of this research is to evaluate the impact of the covid-19 pandemic on education, determining its effect on the future income of children who attended basic education during the first year of the pandemic. After analyzing the main authors and postulates of the Human Capital theory, it was determined that schooling is one of the most influential variables for wages, and using the equation proposed by Mincer, the value of a year of schooling in the country prior to the pandemic was calculated, and the loss of future income was monetized, considering the inequality in access to basic resources for remote education.

KEY WORDS Education, human capital, Mincer, income, covid-19.

JEL CODES J24, H52, I21

INTRODUCCIÓN

En marzo del 2020 todas las escuelas en el Ecuador cerraron sus puertas a causa de la pandemia por covid-19, al igual que el resto de escuelas de Latinoamérica. El cierre provocó que 2.205.188 niños y niñas³ dejen de asistir a clases presenciales, para enfrentarse a los desafíos de la educación remota. Esta insólita situación tiene el potencial de afectar significativamente los ingresos permanentes de los estudiantes ecuatorianos.

De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura Unesco (2020) el cierre de escuelas tiene un alto coste social y económico para la población de todas las comunidades. El mayor impacto se dirige a los niños y niñas en situación de vulnerabilidad o marginalidad y a sus familias; los trastornos resultantes agravan las disparidades ya existentes en el sistema educativo y, también, en otros aspectos de sus vidas.

Según el Banco Mundial (2021) en su informe *Actuemos ya para proteger el capital humano de nuestros niños: los costos y la respuesta ante el impacto de la pandemia de covid-19 en el sector educativo de América Latina y el Caribe*, indica que después de 10 meses (un año escolar) de escuelas cerradas, el 71% de los estudiantes que cursaban los primeros años de la escuela secundaria podrían no ser capaces de entender de manera adecuada un texto de moderada extensión.

Tomando en cuenta lo previamente mencionado, este documento analizará el estado del sistema educativo previo a la pandemia, se tomará en cuenta las condiciones tecnológicas antes de la pandemia y los indicadores recogidos durante esta, para valorar sus fortalezas y debilidades frente al impacto negativo causado por el cierre de escuelas. De esta manera se podrá valorar la efectividad del año de educación remota en comparación con un año de educación regular, y siguiendo los principios de la teoría del capital humano se podrá monetizar las pérdidas de ingresos.

1. REVISIÓN DE LITERATURA

De acuerdo con Schultz (1961), los conocimientos y cualificaciones que un individuo posee pueden ser entendidos como capital, las mismas que son producto de una inversión del individuo. De esta manera, el incremento de los ingresos reales del trabajador es por esta inversión, debido a factores como: la educación, la capacitación dentro del trabajo y la migración selectiva. Con esta premisa, Becker (1964) formuló la teoría del capital humano, definiéndolo como el conjunto de características o capacidades productivas que se han desarrollado por los conocimientos aprendidos, siendo la educación formal la que permite la acumulación de este capital.

Schultz (1972, como se cita en Villalobos Monroy & Pedroza Florer, 2009) determina una forma diferente de cuantificar la inversión en capital humano a la que se hacen otros gastos, y concluye que:

Calcular la inversión humana a través de su rendimiento más que a través de su coste. Mientras que cualquier aumento de la capacidad producida por la inversión humana se convierte en una parte del agente humano y por lo tanto no puede ser objeto de venta, está, sin embargo, «en relación con el mercado» al afectar a los sueldos y salarios que puede percibir el agente humano. El aumento resultante de los ingresos es el rendimiento de la inversión. (p. 275)

Jacob Mincer (1974) asegura que la educación es un elemento principal para el crecimiento de los salarios, y describe analíticamente elementos que contribuyen a la formación y acumulación del capital humano. Mincer supone que el individuo que decide permanecer estudiando en lugar de ingresar al mercado laboral espera poder recibir réditos de sus estudios a través de un mayor ingreso.

[...] la educación es vista como una inversión en el inventario de habilidades o la formación del «capital» humano. La educación puede afectar las tasas de ganancias o ganancias por unidad de tiempo trabajado; puede afectar la participación de la fuerza laboral, especialmente en las diferentes etapas de ciclo vital; y puede afectar las cantidades de tiempo trabajado como se refleja por la frecuencia y la duración del desempleo y empleo. (p. 71)

Thurow (1978), afirma que existe una relación directa entre la productividad y la instrucción educativa. De esta manera si el salario es pagado en función de la productividad marginal del individuo, el aumento de la escolaridad va a causar un aumento en el salario.

1.1. EFECTOS DEL CIERRE DE LAS ESCUELAS

Cooper, Nye, Charlton, Lindsay y Greathouse (1996) constatan que, generalmente, las calificaciones de los estudiantes estadounidenses se reducen en alrededor de un «mes» en una escala semejante a un grado de educación durante el cierre de escuelas por vacaciones de verano. Siendo el efecto más fuerte en las materias relacionadas con matemáticas, que en materias relacionadas con la lectura. Otro resultado encontrado fue que los estudiantes de clase media parecían aumentar su calificación en las pruebas de lectura al final del verano, mientras que los alumnos de clase baja disminuían, siendo la explicación de este fenómeno el acceso a los recursos educativos.

De manera similar, Alexander, Pitcock y Boulay (2016) señalan que cerca del 25% al 30% del aprendizaje obtenido durante el año escolar se pierde regularmente durante los períodos de vacaciones. Asimismo, las interrupciones durante las etapas escolares críticas de la vida pueden conducir a peores resultados, tales como mayores tasas de abandono escolar y peores perspectivas a futuro.

Según Nguyet (2016) los desastres de origen natural pueden afectar a la educación de los niños y niñas de diversas maneras; estos desastres pueden provocar daños a la salud o pérdidas en el núcleo familiar. Varios autores desarrollaron estudios donde encontraron que estos efectos adversos sobre la salud de los niños y niñas son a largo plazo, tales como Hoddinott y Kinsey (2001); Alderman, Hodditnott y Kinsey (2006); Maccini y Yang (2009).

Durante el terremoto de Pakistán del 2005 se recabó evidencia de la pérdida de escolaridad por desastres de origen natural, de acuerdo con Andrabi, Daniels y Das (2020), los niños demostraron malos resultados al retornar a las escuelas, por este motivo los niños de las regiones afectadas por el terremoto aprendieron menos cada año. Cabe destacar que los autores argumentan que el cierre de las escuelas no pudo explicar por sí solo la reducción de calificaciones en los exámenes, sino que esta pérdida se da por un conjunto de condiciones.

2. METODOLOGÍA

2.1. PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO

A través de la información presentada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) recogida en la Encuesta Nacional Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)

se propone encontrar la rentabilidad de la educación del país a través de tres estimaciones econométricas.

Para estimar el impacto de las medidas de mitigación, se propone analizar los programas implementados por el gobierno durante la pandemia, los cuales se encuentran en los informes de rendición de cuentas de cada ministerio. Para evaluar cómo llegan los recursos educativos a los hogares se utiliza la cobertura de servicios tecnológicos en función de los datos presentados en la Encuesta Multipropósito de Hogares (diciembre 2019) y bases de datos complementarias, información que permite ver el estado situacional de los hogares para hacer frente a los desafíos presentados por la educación remota de emergencia. De manera similar se empleará la Encuesta Nacional sobre el Bienestar de los Hogares ante la Pandemia de covid-19 en el Ecuador (Encovid-EC), la misma que describe la situación de los niños y niñas durante la pandemia. Finalmente, y a partir de las diferencias encontradas entre los estudiantes, se establecerá un porcentaje de efectividad de este año de escolaridad, siguiendo los datos de efectividad de la educación remota presentados en el artículo «Simulación de las posibles repercusiones del cierre de escuelas debido al covid-19 en los resultados de la escolarización y el aprendizaje» del Banco Mundial, en donde se clasifica la efectividad de la educación remota con base en el nivel de renta de cada país.

Para estimar el efecto a largo plazo en valor actual, se seguirá la metodología usada en el artículo del Banco Mundial, la cual supone que todos los estudiantes actualmente matriculados se incorporan al mercado laboral por término medio en 10 años, y tienen una vida laboral de 45 años, usando una tasa de descuento del 3%⁴ para actualizar los valores.

3. REALIDAD ECUATORIANA

3.1. DATOS DURANTE LA PANDEMIA

El uso de herramientas tecnológicas es básico para acceder a la educación remota de emergencia, sin embargo, no todos los hogares tienen la oportunidad de acceder a ellas. De acuerdo con la Encuesta Nacional Multipropósito de Hogares en el 2019, apenas el 45,54% de los hogares poseían el servicio de internet a nivel nacional, 56,11% en el sector urbano y 21,64% en el sector rural.

Asimismo, la encuesta muestra que el equipamiento tecnológico usado para continuar con la educación remota de emergencia no es el más adecuado. A diciembre del 2019, el acceso de los hogares a un computador de escritorio fue de 23,28% y a un computador portátil 28,47%. Estas cifras son bajas en comparación a otros equipos, como los teléfonos celulares con el 91,01%. Esta distribución sugiere que para continuar con la educación remota de emergencia se utilizarán los equipos que mayormente poseen los hogares, es decir, los teléfonos celulares.

En la encuesta Encovid-EC se puede observar la brecha de acceso a la tecnología con más detalle. En los niveles socioeconómicos más bajos, el uso del celular para el acceso a la educación es casi exclusivo con un 86% de estudiantes; mientras que el acceso a una computadora es de apenas el 6%. Sucede lo opuesto en el nivel

socioeconómico alto, en el cual el acceso a un computador es del 75,6% y el acceso mediante celular es el 22%.

Estas condiciones desencadenaron una reducción de las horas sincrónicas de clases, profundizando las brechas educativas entre los diferentes niveles socioeconómicos. De acuerdo con la Encovid-EC, los estudiantes del nivel socioeconómico alto tienen en promedio 3,24 horas diarias de clase, mientras que los estudiantes del nivel socioeconómico bajo tienen apenas 1,79 horas diarias de clase, lo que puede afectar directamente la adquisición de las capacidades aprendidas durante la pandemia.

Al revisar los indicadores, se concluye que las condiciones tecnológicas no eran las adecuadas para poder afrontar los desafíos de la educación remota de emergencia, siendo el resultado de este primer año de educación menor al que se pudo haber tenido en la educación regular respecto al aprendizaje de los estudiantes, volviéndolo menos provechoso en este sentido, y, al enlazarlo con el marco teórico propuesto, este representará menores ingresos futuros para los niños y niñas.

3.2. ESTRATEGIAS PARA LA EDUCACIÓN REMOTA DE EMERGENCIA

El Ministerio de Educación desarrolló e implementó el Plan Educativo covid-19, el cual pretendía proveer de herramientas pedagógicas, metodológicas, psicoemocionales y psicosociales, que fomenten y fortalezcan la construcción de un modelo educativo adaptable y contextualizado, que responda a las diversas necesidades del territorio nacional y permita garantizar el derecho a la educación.

Dentro del Plan Educativo covid-19 se ofrecían actividades de educación en el hogar para cada grado y subnivel, organizadas por fecha, tema, texto escolar, texto escolar digitalizado; lineamientos y protocolos para estudiantes, familias y maestros en caso de emergencia y recursos educativos abiertos. Asimismo, se integraron más de 30 plataformas y portales; acceso a cursos de formación docente en otras plataformas; siendo los resultados generales los siguientes:

- Aproximadamente 220.000 usuarios activos.
- Más de 1.300.000 visitas.
- Más de 338.000 descargas de contenido.
- Del total de usuarios activos, las principales fuentes de acceso son: celular 51,4%, computador 47,2% y tableta 1,5%.

Además, se crearon capacitaciones virtuales dirigidas a docentes y se repartieron fichas pedagógicas con una planificación curricular de acercamiento con los estudiantes para facilitar las actividades escolares, procesos de inducción a las plataformas digitales y acompañamiento en el proceso de integración dentro de la comunidad educativa.

Todas estas estrategias tenían como objetivo mitigar los efectos del cierre de las escuelas sobre la escolaridad y el aprendizaje, sin embargo, debido a la limitación en acceso a datos, no es posible realizar una evaluación de impacto que cuantifique la efectividad de estas medidas para los niños y niñas de educación básica.

3.3. PÉRDIDAS EN APRENDIZAJE

En el estudio «Simulación de las posibles repercusiones del cierre de escuelas debido al covid-19 en los resultados de la escolarización y el aprendizaje» realizado por el Banco Mundial (2020) se utilizaron las encuestas de hogares, en las que se identificaron la proporción de hogares con acceso a internet, computador, teléfonos móviles, líneas fijas, radio y televisión. Esta información ayudó a configurar los principales escenarios de las pérdidas del aprendizaje.

Los autores no esperaban que la mitigación compense totalmente el cierre de escuelas y las pérdidas de aprendizaje que conlleva. Por ello, propusieron un rango aproximado de esta efectividad basado en el nivel de renta del país. En el caso de los países de renta alta, la eficacia de la mitigación podría oscilar entre el 15% y el 60%, lo que también refleja tanto el mayor acceso de los hogares a la tecnología como la eficacia esperada de lo que se ofrece. En los países de renta media-baja y media-alta, la efectividad de la mitigación oscila entre el 7% y el 40%, ya que el acceso de los hogares a los servicios tecnológicos es mejor. En los países de renta baja, la eficiencia de la mitigación entre el 5% y el 20% por las limitantes tecnológicas.

Como se revisó previamente, la adaptación a la educación remota de emergencia no se ha logrado de manera satisfactoria, los bajos accesos tanto en horas clase como en la disponibilidad de plataformas e insumos para afrontar este cambio limita el aprendizaje, y, acompañado de pocas estrategias implementadas, llevan a la conclusión de que la mitigación dependerá de las oportunidades de cada estudiante.

La población educativa se enfrenta a diferentes realidades por el acceso a recursos, de esta manera se puede aplicar un porcentaje de efectividad diferenciado, clasificado por el ingreso promedio que se tiene de los quintiles correspondientes a los estudiantes, siendo la efectividad diferenciada propuesta en este estudio la siguiente (ver Tabla 1).

4. CÁLCULO DE LA PÉRDIDA DE INGRESOS PARA ESTUDIANTES ECUATORIANOS

4.1. ESTIMACIÓN DE LA ECUACIÓN DE MINCER PARA ECUADOR

Para determinar la rentabilidad de la educación se utilizó el modelo de Mincer con las técnicas econométricas de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), mínimos cuadrados en dos etapas (MC2E) y la corrección del modelo de Heckman.

Existen varios problemas econométricos para el correcto cálculo del valor de un año de escolaridad, por lo que el contraste de los cuatro modelos permite elegir el más adecuado. Cabe resaltar que los resultados obtenidos reflejan coeficientes similares en las variables propuestas por los autores, y el modelo univariable restringido logra capturar el valor de un año de escolaridad sin tener gran perturbación al aumentar las variables explicativas, dándole robustez al resultado para la escolaridad.

Debido a las limitaciones teóricas, no se usará el modelo de mínimos cuadrados ordinarios para el cálculo. El método de mínimos cuadrados en dos etapas tampoco se usará para el cálculo, ya que las variables instrumentales elegidas no lograron demostrar el supuesto de exogeneidad. Finalmente, para la determinación de la influencia

Tabla 1. Afiliados a la ss en Ecuador por sexo

Rango de ingreso per cápita del hogar	Porcentaje poblacional	Porcentaje de efectividad de la educación
Mas de \$582 dólares	3%	60%
Entre \$581 y \$235 dólares	17%	40%
Entre \$234 y \$149 dólares	17%	20%
Entre \$148 y \$96 dólares	21%	15%
Menos de \$95 dólares	42%	7%

Tabla 2. Comparaciones del rendimiento de la escolaridad para Ecuador

Variable	MCO (Univariable)	MCO (Multivariable)	MC2E	HECKIT (Log_wage)
Años de Escolaridad	0,08119486***	0,0836016***	0,10178129***	0,07996108***
Otro Ingreso	-	-0,00012207	-0,00016913	0,00004724
Experiencia laboral	-	0,01672242***	0,01930082***	0,01762306***
Cuadrado de Experiencia laboral	-	-0,00026105***	-0,00023796***	-0,00023873***
D_ Mujer	-	-0,4249742***	-0,43573671***	-0,33619654***
D_ Separado (a)	-	-0,11063322***	-0,0892306**	-0,14180048***
D_ Divorciado (a)	-	0,00314489	-0,0115521	-0,00733667
D_ Viudo (a)	-	-0,08125372	-0,06698849	-0,09501377
D_ Unión libre	-	-0,10653846***	-0,07904403***	-0,10500846***
D_ Soltero (a)	-	-0,23229635***	-0,19904159***	-0,21714314***
D_ Afroecuatoriano	-	-0,05900254	-0,08219385	-0,04164665
D_ Negro	-	-0,00670166	-0,02367129	-0,007797
D_ Mulato	-	0,12992301	0,10786565	0,14281249
D_ Montubio	-	0,07340952	0,05671678	0,05116099
D_ Mestizo	-	0,12032078*	0,08979958	0,0846576
D_ Blanco	-	0,30266193***	0,26258361***	0,2436208***
N ° Infante 0 a 3	-	-0,02677435	-0,01323122	-0,02090252
N ° Niño (a) 3 a 5	-	0,00639938	0,01540044	0,02250968
N ° Niño (a) 6 a 11	-	-0,01754317	-0,0063045	-0,00485891
N ° Adolescente 12 a 17	-	-0,00250132	0,01088023	-0,00713181
N ° Joven 18 a 29	-	0,00239531	0,00965859	-0,00420349
N ° Adulto 30 a 64	-	-0,00745042	-0,01904967	-0,00804554
N ° Adulto mayor 65+	-	-0,04170292*	-0,04977034*	-0,04001928**
D_ Rural	-	-0,21799851***	-0,18061778***	-0,13964864***
Constante	4,9087916***	4,9426901***	4,6654225***	5,5264781***

Fuente: Encuesta Nacional Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU 2019/12)

de un año de escolaridad sobre los ingresos se utiliza la corrección de Heckman (ver Tabla 2) donde el rendimiento de un año de educación es de 7,99%.

4.2. VALORACIÓN MONETARIA DE LA PÉRDIDA EN INGRESOS POR CIERRE DE LAS ESCUELAS DIFERENCIADA POR EL NIVEL DE INGRESO DE LOS HOGARES DE LOS ESTUDIANTES

Como se analizó previamente, el acceso diferenciado a los recursos claves para la educación remota de emergencia causará una pérdida diferenciada de aprendizaje y, posteriormente del ingreso. Por lo que a partir de las diferencias que se pueden apreciar en el nivel de ingresos per cápita, se establece la eficiencia de la mitigación para cada uno de los grupos de estudiantes, para posteriormente compararlo con la situación sin pandemia. Este procedimiento se hace basado en el promedio del ingreso y la rentabilidad de un año de educación en el mismo, los valores son convertidos a anuales y posteriormente traídos a valor presente con los períodos de vida laboral y la tasa de descuento recomendada por el Banco Mundial.

De esta manera el cierre de escuelas afectará más a los estudiantes con menores ingresos, siendo su pérdida de \$9.400.421.102 dólares americanos, en comparación con el grupo de mayores ingresos, donde su pérdida es mucho menor, siendo \$291.706.796 dólares americanos, lo que no representa ni el 3% de la pérdida del primer grupo. Esta relación de carácter ascendente está influenciada por el menor acceso a recursos que se tiene en los niveles más bajos y la mayor concentración poblacional en este. Finalmente, la pérdida total para los niños y niñas ecuatorianos por un año de cierre de escuelas ascenderá de manera conjunta a \$19.841.658.836 dólares americanos, en el caso de que no exista política pública que busque nivelar el aprendizaje perdido durante la pandemia (ver Tabla 3).

CONCLUSIONES

El impacto del cierre de escuelas a causa del covid-19 ha provocado que 2.205.188 niños y niñas pertenecientes a la educación básica carezcan de igualdad de oportunidades en el acceso a la educación remota de emergencia. Por medio de los indicadores analizados se puede concluir que esta situación sin precedentes ha generado una gran brecha en el acceso a los recursos básicos para esta nueva modalidad de educación, y, el haber utilizado esta medida tendrá consecuencias irreversibles para la educación de nuestros niños y niñas.

La falta de insumos apropiados para alcanzar una educación de calidad causó que el aprendizaje obtenido en la nueva modalidad de educación remota de emergencia sea ineficiente e inequitativo. Como se ha revisado previamente, la pandemia afecta negativamente las habilidades esenciales de la niñez aprendidas durante su educación básica. Aunque las escuelas han reabierto y las clases se mantienen en modalidad presencial, los niveles de aprendizaje se seguirán viendo afectados, teniendo resultados menores a lo largo de la vida estudiantil de los niños y niñas. Y, en el caso de que no se tomen medidas de política pública para mitigar dichos efectos negativos, la acumulación del capital humano del país se verá drásticamente reducida.

Considerando los conceptos de la teoría del capital humano se concluye que la educación remota de emergencia equivale al 18,10% de un año de escolaridad regular en el país, y por ende, esta nueva modalidad de educación provocará una enorme pérdida de los ingresos futuros de los estudiantes, sumado al limitado acceso de los

Tabla 3. Comparación de la pérdida monetaria

Comparativo	Normal	Mas de \$582 dólares	Entre \$581 y \$235 dólares	Entre \$234 y \$149 dólares	Entre \$148 y \$96 dólares	Menos de \$95 dólares
Porcentaje poblacional	100,00%	3,01%	16,89%	17,34%	21,03%	41,72%
Valor de año de escolaridad	100%	60%	40%	20%	15%	7%
Salario promedio	467	467	467	467	467	467
Valor monetario de escolaridad mensual individual	37	22	15	7	6	3
Valor monetario de escolaridad anual individual	448	269	179	90	67	31
Número de estudiantes (5-11)	2.205.188	66.376	372.456	382.380	463.751	920.004
Valor monetario de escolaridad anual total estudiantes (Educación Básica)	988.148.916	17.845.969	66.759.341	34.269.004	31.171.158	28.857.901
Vida laboral	45	45	45	45	45	45
Tasa de descuento	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Valor presente	24.228.139.212	437.560.194	1.636.853.085	840.231.868	764.276.651	707.558.578
Incremento sin pandemia	24.228.139.212	729.266.990	4.092.132.713	4.201.159.339	5.095.177.676	10.107.979.679
Perdida por nivel de ingresos	-	-291.706.796	-2.455.279.628	-3.360.927.472	-4.330.901.025	-9.400.421.102
Pérdida total	19.841.658.836					

Fuente: Encuesta Nacional Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU 2019/12)

hogares a los servicios tecnológicos necesarios para la continuidad educativa, las pérdidas en ingresos futuros de los niños y niñas ecuatorianos afectados en el primer año de pandemia ascienden a \$19.841.658.836 de dólares americanos.

NOTAS

1 Laroche, Merette y Ruggeri (1999, p. 89) definen el *capital humano* como la suma de habilidades innatas y del conocimiento y destrezas que los individuos adquieren y desarrollan a lo largo de su vida. (Laroche, Merette y Ruggeri, 1999; tomado de Giménez, 2005).

2 Debido a que el cierre de escuelas sucedió de forma abrupta y causó profundos cambios dentro del sistema educativo y la provisión de este, la educación recibida en este periodo no llamar educación «virtual» o «a distancia» siendo el concepto más acertado el acuñado por Hodges, Moore, Lockee, Trust y Bond (2020) el de «educación remota de emergencia», el cual requiere de ciertos elementos para su correcta implementación.

- 3 La cifra representa a los niños y niñas de 5 a 11 años de edad pertenecientes a la educación básica del Ecuador, en el periodo 2019-2020, fecha en la que comenzó la pandemia del covid-19.
- 4 Esta tasa de descuento es consistente con los estándares en los análisis de salud global, establecidos principalmente a través de las recomendaciones de los Paneles de Costo-Efectividad en Salud y Medicina.

REFERENCIAS

- Alderman, H., Hoddinott, J. y Kinsey, B. (2006). Long-term consequences of early childhood malnutrition. *Oxford Economic Papers*, 450-474.
- Andrabi, T., Daniels, B. y Das, J. (2020). Human capital accumulation and disasters: evidence from the Pakistan earthquake of 2005. *RISE Working Paper Series*. DOI: https://doi.org/10.35489/BSG-RISE-WP_2020/039
- Banco Mundial. (2020, junio). Simulación de los posibles impactos de los cierres de escuelas de covid-19 en los resultados de la escolarización y el aprendizaje. *Policy Research Working Paper* (9284). Recuperado de <https://www.worldbank.org/en/research/brief/world-bank-policy-research-working-papers>
- Banco Mundial. (2021). *Actuemos ya para proteger el capital humano de nuestros niños*. Washington.
- Becker, G. (1964). *Human capital*. New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research.
- Cooper, H., Nye, B., Charlton, K., Lindsay, J. y Greathouse, S. (1996). The effects of summer vacation on achievement test scores: a narrative and meta-analytic review. *Review of Educational Research*, 66(3), 227-268. doi:10.3102/00346543066003227
- Hoddinott, J. y Kinsey, B. (2001). Child growth in the time of drought. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 63(4), 409-436.
- Hodges, C., Moore, S., Lockee, B., Trust, T. y Bond, A. (2020, 03 27). The difference between emergency remote teaching and online learning. *Educase Review* Recuperado de <https://er.educause.edu/articles/2020/3/the-difference-between-emergency-remote-teaching-and-online-learning>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (2019). *Encuesta Nacional Multipropósito de Hogares*, diciembre 2018 y 2019. Quito.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (2020). *Encuesta Nacional Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)*. Quito. Recuperado de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/enemdu-septiembre-2020/>
- Karl, A., Pitcock, S. and Boulay, M. C. (2016). *The summer slide: what we know and can do about summer learning loss*. New York: Teachers College Press.
- Laroche, M., Merette, M. and Ruggeri, G. (1999). On the concept and dimensions of human capital in a knowledge-based economy context. *Canadian Public Policy*, 25(1), 87-100.
- Maccini, S. and Yang, D. (2009). Under the weather: Health, schooling, and economic consequences of early-life rainfall. *American Economic Review*, 3.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, experience and earnings* (p. 71). Cambridge: National Bureau of Economic Research.

- Nguyet, P. M. (2016). El impacto de los desastres naturales en la educación de los niños. Evidencia comparativa de Etiopía, India, Perú y Vietnam. *Crítica Emancipación. Revista latinoamericana de ciencias sociales*, 8(15).
- Schultz, T. (1961). Investment in human capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1-17.
- Schultz, T. (1972). *Valor económico de la educación* (p. 275). Uteha.
- Thurow, L. (1978). *Inversión en capital humano*. Trillas.
- UNESCO. (2020). *La educación en tiempos de la pandemia de covid-19*. Santiago de Chile. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45904/1/S2000510_es.pdf
- UNICEF. (2021). *La encuesta nacional sobre el bienestar de los hogares ante la pandemia de covid-19 en el Ecuador (Encovid-EC)*. Quito. Recuperado de <https://www.unicef.org/ecuador/sites/unicef.org.ecuador/files/2022-04/ENCOVID-8-marzo.pdf>

ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS

Vol. 74, N.º 120 (noviembre 2022)



Gobernanza territorial como factor para el desarrollo del capital social

Katy Alarcón Bastidas | [iD](#) Pontificia Universidad Católica del Ecuador (Ecuador)
Grace Guerrero Zurita | [iD](#) Pontificia Universidad Católica del Ecuador (Ecuador)

RESUMEN El artículo analiza una asociación de productores, como ejemplo demostrativo de la potencialidad del capital social para impulsar mejoras económicas y sociales en un territorio. Se considera la relación de la gobernanza asociativa con la gobernanza territorial, identificando que, a más de la red interna que toda asociación tiene, se requiere del fortalecimiento de las relaciones externas, en especial la articulación público-privada y la institucionalidad para el desarrollo.

PALABRAS CLAVE Gobernanza territorial, desarrollo, asociatividad.

FECHA DE RECEPCIÓN 15/11/2022 FECHA DE REVISIÓN 20/11/2022 FECHA DE APROBACIÓN 27/11/2022

Territorial governance as a factor for the development of social capital

ABSTRACT The article analyzes a Producers' Association as a demonstrative example of the potential of social capital to promote economic and social improvements in a territory. It considers the relationship between associative governance and territorial governance, identifying that in addition to the internal network that every association has, it is necessary to strengthen external relations, especially with the public-private articulation and the institutional framework for development.

KEY WORDS Territorial governance, development, associativity.

JEL CODES R11

INTRODUCCIÓN

¿Puede el capital social convertirse en un motor del mejoramiento de las condiciones de vida de un grupo poblacional tradicionalmente excluido? ¿Pueden las redes de relaciones apoyar el desarrollo en un territorio?

Dentro de un país donde la investigación en espacios desconcentrados, principalmente rurales, no es primordial, esta investigación analiza el caso de estudio

de la Asociación de aguacateros del cantón Mira, provincia del Carchi, como una experiencia de impulso del capital social. La fundamentación teórica explicita que la asociatividad, en varios casos, es una herramienta exitosa para lograr un objetivo común. La práctica, en este caso, muestra que las políticas económicas y de fomento productivo en territorio todavía tienen un alcance limitado en cuanto al soporte socio-económico requerido por estas organizaciones.

Considerando la relevancia que tiene para los pequeños agricultores el organizarse y apoyarse a través de redes, resulta interesante investigar, a través de un estudio de caso, el funcionamiento de una asociación y el rol que desempeña la gobernanza territorial. El presente dossier, luego de describir elementos metodológicos, contextualiza el territorio del cantón Mira, analiza en este caso cómo se presentan la gobernanza territorial, el desarrollo de capacidades y las mejoras sociales atribuibles al proceso asociativo.

METODOLOGÍA

Para la caracterización y medición de procesos de la «Asociación de aguacateros del cantón Mira», se utilizó la herramienta metodológica propuesta por RURALTER (ed. XIV), que permite diagnosticar el estado de la asociación y sus dinámicas organizativas y económicas. Constituye un estudio descriptivo de tipo mixto, cuantitativo y cualitativo, que utiliza y tabula resultados de la aplicación de una encuesta a 56 miembros de la asociación y entrevistas realizadas a actores clave. El ámbito espacial se limita al cantón Mira de la provincia del Carchi y el alcance temporal al período 2015-2019.

En cuanto a la recolección de información mediante entrevistas, se la obtuvo por medio de visitas *in situ* con los actores responsables de cada eslabón dentro de la asociación, con apoyo informativo por parte del gobierno autónomo descentralizado del cantón Mira y del gobierno provincial del Carchi. Adicionalmente, se indagaron variables en los ámbitos económico, social y de gobernanza territorial como: acceso a servicios básicos, incidencia de la asociación en las capacidades de la sociedad civil, costos de producción, comercialización, bienestar socio-económico familiar, aporte de la asociatividad al cantón.

Se considera la escuela neoinstitucionalista económica para analizar dimensiones culturales, históricas, políticas, ambientales, productivas, las mismas que fueron recopiladas dentro de la encuesta y entrevistas realizadas, y que permitieron arribar a conclusiones y recomendaciones, con el fin de responder a las preguntas de la investigación.

A través de la aplicación de los instrumentos a los diferentes actores, se pudo realizar un análisis sobre la influencia y rol que tienen la gobernanza territorial y la planificación estratégica sobre esta asociación. Ambas fueron realizadas a la totalidad de integrantes de la asociación, que en este caso es el universo de la investigación.

Para el desarrollo se utilizaron las siguientes técnicas de investigación:

- Técnica documental: recolección de información con el fin de mostrar la teoría que apoya el estudio y la relación del desarrollo local y la asociatividad.

- Técnica de campo: permite evidenciar de forma directa el caso a estudiar, por medio de técnicas definidas que permiten desarrollar y combinar la base teórica con la empírica y llegar a conclusiones específicas para el cantón y su asociación.

Las técnicas utilizadas fueron:

Entrevistas: realizadas a los integrantes de la asociación, al gobierno autónomo descentralizado del cantón Mira y a la empresa Mira Fruits, para captar el nivel de asociatividad con la finalidad de conocer el desarrollo local que ha experimentado el cantón.

Encuestas: técnica adecuada para recopilar todo tipo de información y almacenarla ordenadamente para la elaboración del trabajo. Se efectuaron las encuestas con los miembros de la asociación.

1. SOBRE EL CANTÓN, EL AGUACATE Y LA ASOCIACIÓN

1.1. CARACTERIZACIÓN DEL CANTÓN MIRA

El cantón Mira está ubicado en la provincia del Carchi y es popularmente conocido como «Balcón de los Andes» por su asentamiento en un mirador natural. El cantón Mira está conformado por cuatro parroquias: Mira (Chontahuasi) donde se desarrolla el mayor número de actividades productivas, Concepción, Juan Montalvo y Jacinto Jijón y Caamaño. El territorio tiene 12.180 habitantes, en este se identifican tres grupos étnicos: mestizo, afroecuatoriano e indígena awa (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2015-2019, 2015, p. 2). De acuerdo con la gaceta oficial municipal del cantón, el máximo nivel de gobierno local está compuesto por la Asamblea Cantonal, el Concejo de Planificación y el Concejo Municipal, debajo de quienes se encuentra el alcalde cuya elección es democrática, cada 4 años. Estos actores son fundamentales para el desarrollo de la asociatividad, puesto que varias veces son los encargados de promover su formación, generar espacios para la comercialización, promocionar subsidios o capacitaciones agrícolas dentro del sector. Son participantes activos del desarrollo local en el cantón (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2015-2019, 2015, p. 3).

Los datos de población económicamente activa (PEA) por rama de actividad del Censo de Población y Vivienda 2010, colocan a la agricultura y la ganadería como las principales actividades sectoriales en el cantón. El 59% de su población está dedicada a estos oficios (Sistema nacional de información, 2015). Este hecho refuerza la idea de que Mira es un cantón esencialmente agrícola, con prevalencia de las actividades del sector primario. Esto, combinado con el tamaño de la población, supone un paisaje y actividades preminentemente rurales, incluso en el área consolidada urbana de la cabecera cantonal. En el segundo lugar de la PEA se ubica el comercio, que es vital para la venta y generación de ingresos en el cantón. En el tercer lugar, identificado como no declarado, están las personas que se dedican al cuidado del hogar, trabajadores informales y trabajadores nuevos. Por último, se identifican las industrias, puesto que el trabajo tradicional o manual es poco representativo en el cantón (Sistema nacional de información, 2015).

En el año 2021, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) presenta en *Ecuador en cifras* una proyección de la PEA para el cantón, que establecería el 71,2% para actividades agrícolas. Ello implicaría, si se compara con el dato censal anterior, un crecimiento de un 12% de la PEA agrícola. Además, da pistas de una alta especialización, pero al mismo tiempo, de poca diversificación de la economía local. Especializarse en sectores primarios puede tener implicaciones en relación con la pobreza (cuando no se trate de explotaciones orientadas a mercados especializados o externos).

1.2. CARACTERIZACIÓN DE LA ASOCIACIÓN DE AGUACATEROS DEL CANTÓN MIRA

La Asociación de Aguacateros de Mira inició sus operaciones en el año 2006, con integrantes de varios sectores del cantón, principalmente el caserío Pisquer —ubicado a 7 km de Mira—. Sus actividades productivas se llevan a cabo en territorios agrícolas, por parte de las familias que estuvieron de acuerdo con ser miembros del grupo que en el mediano plazo recibiría beneficios, como la generación de empleo, venta del producto y mejoramiento de ingresos, con la visión de ser un emprendimiento social encaminado hacia el desarrollo local del territorio. Se reconoce que el manejo y proceso productivo fue de tipo artesanal y manual (Alarcón, 2020, p. 49).

Los actores directos de esta iniciativa son los pequeños productores que cumplen con el rol de cultivar, cosechar y comercializar aguacate de tipo «fuerte», con sus insumos directos: materia prima y herramientas para la producción. Alrededor del 15% de dichos productores transportan el producto y cumplen con todo el proceso de recolección y venta sin necesitar intermediarios —encuestas realizadas a los productores, 2019—. Dentro de este contexto, existen transportistas y compradores de aguacate que no son productores, sino que forman parte del grupo de intermediarios que permiten que el producto llegue a su destino final fuera del cantón, específicamente a mercados mayoristas de las provincias de Imbabura y Pichincha (Alarcón, 2020, p. 49).

Otros actores indirectos importantes son los proveedores de servicios financieros y no financieros, organismos o instituciones públicas y privadas de apoyo al fortalecimiento y desarrollo de la asociación, tales como la Corporación Financiera Nacional B. P., BanEcuador B. P., entre otros. En los años 2015, 2019 y 2021 los actores indirectos han sido instituciones que fomentan la financiación, compra de insumos y materia prima. En el año 2015, la recurrencia en la compra de insumos y materia prima fue menor ya que en 2014 estos productos fueron donados o vendidos a menor precio por parte del gobierno central de ese año (encuestas realizadas a los productores, 2019).

En la actualidad, todos estos actores siguen influyendo en la producción y han logrado que las metas, expresadas en producción a bajo costo, acceso a servicios básicos y capacidad de endeudamiento productivo, sean alcanzadas.

2. GOBERNANZA TERRITORIAL Y CAPITAL SOCIAL

Es importante visualizar el entorno en el que se desarrolla la asociación de forma social, económica y productiva, el cantón ha salido adelante a pesar de sus indicadores de pobreza y educación. Su fuerza reside en el capital social que se ha organizado

para mantener a flote la obtención de producción y su venta. Mira goza de una localización que permite que su tierra sea altamente productiva, lo que genera que varios productos como la papa, el fréjol y los frutales —entre ellos el aguacate— sean de primera calidad (Alarcón, 2020, p. 49).

Coleman afirma que «el capital social es un bien público, por cuanto sus beneficios no son captados únicamente por los actores involucrados en una relación social, sino también por terceros» (Coleman, 1990, p. 308) haciendo una distinción respecto de los aportes sobre bienes colectivos. Putnam menciona que «el capital social se refiere a la organización social, redes, las normas y confianza que facilitan la coordinación y la cooperación en beneficio mutuo» (Putnam, 1993, citado en Vargas, 2002, p. 25).

El aspecto fundamental del capital social es que «facilita la coordinación y la cooperación en beneficio mutuo de los miembros de la comunidad. Y entiende que, el capital social se diferencia de otros factores de desarrollo en que es el único que es relacional. Para que exista capital social una persona o una organización debe relacionarse con otra. No es propiedad de ninguno de los actores que se benefician de él. Sólo existe cuando se comparte» (Barreiro, 2000, p. 166).

Martínez, que ha incursionado en el tema de la aplicabilidad del concepto de capital social al desarrollo rural, es muy enfático en advertir dos problemas principales:

- Advierte sobre la necesidad de tener una visión menos idealizada de la población campesina e indígena (Martínez, 1997, p. 42).
- Las dificultades en la medición de la presencia e impacto del capital social en las organizaciones rurales (Martínez, 1997, p. 42).

Es importante ver al capital social por lo que es y no por lo que se estima podría llegar a ser. El impacto que este tendría, se verá reflejado en su dinámica tanto social como económica dentro de un territorio, en donde se conjugan otros factores distintos del capital relacional.

2.1. CONFIANZA EN EL CAPITAL SOCIAL DE ASOCIACIONES

«Los críticos de la formulación de capital social de Putnam cuestionan cómo el autor justifica el origen de la confianza social, en la medida en que, en su discurso, las asociaciones voluntarias parecen las únicas fuentes generadoras de confianza» (Levy, 1996, citado en Casellas y Pallarés, 2005, pp. 89-90).

Por su parte, Lin (1999) considera que la estructura social operable en el ámbito de cada persona es la organización en red. Desde la perspectiva de redes se definen dos ejes de análisis. En primer lugar, está la forma o estructura, es decir, la cuestión de cómo está distribuido el capital social. Señala tres factores que ayudan a determinar quiénes tienen más posibilidades de acceder a capital social. «El primer factor se refiere a la posición del individuo en las estructuras jerárquicas. El segundo factor viene determinado por la naturaleza del lazo del individuo con los otros agentes. El tercer factor, hace referencia a la ubicación de los lazos dentro de la red». De estos tres factores se desprenden cuatro indicadores que ayudan a determinar las posibilidades de generar y beneficiarse del capital social: 1) la fuerza de la posición

estructural del individuo; 2) la fuerza de sus lazos en la red; 3) la «posición puente social» dentro de la red; 4) los efectos de la combinación de los tres indicadores (Casellas y Pallarés, 2005, p. 99).

El capital social de la asociación es la base para el crecimiento y el desarrollo de familias o individuos. Los asociados, más allá de generar utilidad económica, procuran —por medio de la planificación en gobernanza territorial— que las siguientes generaciones obtengan beneficios intergeneracionales en dimensiones laborales y sociales. Especialmente mejoras en servicios básicos, siendo la educación y la salud los sectores priorizados, en el contexto que dignifica el trabajo de cada agricultor.

3. DESARROLLO DE CAPACIDADES Y CRITERIOS DE ALTERNABILIDAD DE LIDERAZGO

La alternabilidad y organización de las asociaciones es una obligación según la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. La sección 2 de la misma, en el artículo 19 sobre la estructura interna de las asociaciones explica que «La forma de gobierno y administración de las asociaciones constarán en su estatuto social, que preverá la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato» (LOEPS, 2018, p. 9).

Para alcanzar las metas que la asociación se ha planteado, es indispensable que exista una orientación o gerencia. Este rol, en la asociación de aguacateros de Mira, lo asume la directiva administrativa.

La directiva administrativa de la asociación está conformada de la siguiente manera: presidente, secretario y tesorero. Desde el año 2015 al año 2019 la alternabilidad de liderazgo se vio truncada por intereses propios, lo que llevó a la asociación a una situación de suspensión. En el año 2020 (por la pandemia de covid-19) se realizó la votación para elegir nuevos representantes. La directiva actual tiene un promedio de edad más joven, y se encuentra inmersa en una dinámica de mayor acción. Adicional a esto, es importante resaltar la voluntad de servicio de las directivas pasadas y presentes para cumplir con sus objetivos de producción y comercialización.

Los esfuerzos de la directiva administrativa no han alcanzado los resultados esperados, puesto que (según las entrevistas y encuestas realizadas) se considera que la estructura no favorece al productor. Las sesiones donde se trata este tema son convocadas por el secretario de la directiva y se resuelven cuando la mitad más uno vota a favor o en contra de un proyecto o idea. Por ejemplo, en 2020 se acordó ofrecer un solo precio a los intermediarios que forman parte del circuito de comercialización, no obstante, nuevas redes de intermediarios llegaron a la localidad a ofrecer distintos precios de compra, haciendo que los asociados vendan su producto al intermediario que ofrecía el mejor precio, desvirtuando completamente los acuerdos acogidos dentro de las sesiones de directiva.

El desarrollo de capacidades en perspectiva local, significa no solo el desarrollo de uno, sino de todos los factores que influyen en ella. En Ramos, Báez y Artigas (2014) se explica que:

El desarrollo de capacidades está orientado a mejorar la gestión de las organizaciones a cualquier nivel, macro o micro, para lograr el cumplimiento óptimo de nuevas competencias, haciéndose evidente que el desarrollo de capacidades contribuye al desarrollo humano sostenible, ya que mejora la calidad de organizaciones y su aporte a inversiones fomenta el crecimiento de capacidades y genera desarrollo para los actores. (Ramos, Báez y Artigas, 2014, p. 79)

Analizando la aplicación de este principio, en la asociación de aguacateros se identifica que, a partir del capital social, se ha podido desarrollar capacidades que individualmente no se habrían alcanzado, tal es el caso del acceso a nuevas formas de cultivo, mismas que antes del año 2006 fueron técnicas puramente tradicionales. La capacitación en fomento agrícola, de la cual han gozado los asociados por medio de convenios con instituciones principalmente públicas, y el acceso a crédito, permitieron tener sistemas de riesgo específicos de acuerdo al predio.

Cooperar y competir han sido factores claves para la superación de esta Asociación, ya que, por medio de esta cooperación, los actores asumen que sus costos serán menores y sus beneficios aumentarán. Por otro lado, competir siempre estará presente en procesos de compra-venta. Estos dos hacen que el ideal de unión sea más alcanzable y sus propósitos se cumplan en un tiempo más cercano. Además, un conjunto de individuos con una meta común, logran ser tratados de forma equitativa frente a otros grupos o individuos, pues presentan las mismas dificultades y las mismas fortalezas.

Es necesario establecer en qué proceso se coopera y en cuál se compite, puesto que dentro de la asociación no hay una cláusula o normativa de deslealtad, pero sí poseen un estatuto interno, el cual se encuentra en fase de depuración-actualización con el apoyo de investigadores cercanos a la organización.

Como se mencionó, también hay factores externos que son desfavorables para la organización, tales como la presencia de intermediarios. Según los entrevistados, el hecho de que el intermediario sea el que coloque precios en finca (por falta de regulación en territorio o respeto a acuerdos internos) hace que se genere un problema para los socios, al no existir una fijación de precio por temporadas, producto o calidad. Las redes de intermediarios generalmente son de provincias vecinas y en este caso específico, de países vecinos como Colombia. Los intermediarios no son regulados de ninguna forma en la práctica.

La falta de compromiso por parte de los asociados también amplifica dicho problema, puesto que luego de llegar a acuerdos y cumplirlos siempre ha sido un impedimento para fortalecer redes internas de producción, entrega y comercio en la asociación. Estos factores afectan negativamente a la asociación y a la administración de la directiva, ya que, a pesar de proponer soluciones colectivas, los intereses individuales todavía predominan en casos puntuales.

3.1. FACTORES DE GOBERNANZA EN ASOCIATIVIDAD

«Uno de los principales valores añadidos de las asociaciones, cadenas y *clusters*, tal y como son originalmente concebidos, es el generar vínculos entre actores de diferentes ámbitos profesionales o sectores de un mismo territorio» (Buciega y Esparcia, 2013, p. 101).

Un sistema de gobernanza está integrado por las reglas y procedimientos (formales e informales) que configuran un marco institucional en el cual los diversos actores operan. Una organización o asociación tendrá más gobernabilidad cuánto más previsible, transparente y legítima sea su estructura y su sistema de relaciones. Además, es importante el diálogo entre actores directos e indirectos permitiendo mejorar el control y la transparencia de una gestión sostenible y sustentable.

La gobernanza se expresa en tres acciones concretas: comunicar, organizar y planificar estratégicamente. Analizando las estrategias y prácticas en esos tres campos se puede analizar si existe correlación positiva entre asociación y gobernanza (CEPAL, 2006, p. 72).

Las reuniones o asambleas constituyen los canales por los cuales se comunican los integrantes de la asociación y son efectivos en este caso de estudio, en particular, estas son convocadas por el o la secretaria de la asociación. En estas se tratan los puntos de la agenda y no se resuelve nada sin la presencia y voto de la mayoría, en estas reuniones se expresan los puntos de vista del socio o socia, con libertad y aportando al desarrollo del tema o debate en su caso, procesos importantes para el desarrollo de criterios comunes que favorezcan a los miembros. La asistencia a estas reuniones es obligatoria.

Sobre la organización, se ha mencionado ya los problemas que se busca superar a partir de la elección de la nueva directiva, en especial la temática de la falta de cumplimiento de los compromisos.

Respecto a la planificación estratégica, la asociación cuenta con un plan de acción, y ha participado en los procesos de planificación de desarrollo del cantón (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial), aunque la incidencia ha sido menor en ese espacio.

3.2. ELEMENTOS DE GOBERNANZA TERRITORIAL

El estudio de la gobernanza se presenta como un campo que trata de incluir la idea de que lo político y lo institucional son básicos para alcanzar objetivos de múltiples alcances. Para lograr la gobernanza existen algunos elementos imprescindibles, como el equilibrio entre Estado y sociedad, la cooperación entre actores, la coherencia en las acciones emprendidas, eficiencia y efectividad en la acción pública, horizontalidad en el relacionamiento e información y la rendición de cuentas. De igual forma, la gobernanza territorial se puede considerar como un factor de innovación para encontrar soluciones creativas a problemas complejos, basándose en una dinámica de trabajo entre personas con un alto manejo de confianza, compromiso y negociación (Arroyo y Palafox, 2017, p. 59).

Bajo esta premisa, la planificación constituye un elemento fundamental de la gobernanza en las instituciones públicas, como un método de intervención para producir una transformación en los eventos institucionales, permitiendo alcanzar los resultados que retroalimentan y materializan la planificación nacional, encaminando la consecución de los objetivos operativos institucionales y nacionales. La formulación de la planificación institucional de cada una de las entidades del Estado permite articular los objetivos, políticas y proyectos definidos en el proceso de planificación pública con el presupuesto, ejecutados a través de unidades operativas.

El ente estatal más cercano a la temática del desarrollo local, en este territorio concreto, es el Municipio de Mira. Para los temas de desarrollo de la agricultura, y en general del fomento productivo, se tiene también como actores públicos importantes al Ministerio de Agricultura (MAG), y al Gobierno Provincial del Carchi.

En el sistema de competencias entre los gobiernos seccionales del Ecuador, la competencia de fomento productivo corresponde a los gobiernos provinciales (arts. 263 y 264 de la Constitución). Según el art. 135 del COOTAD, si se precisa que un municipio participe en los temas de fomento agropecuario, se requeriría un acuerdo de delegación del gobierno provincial (parágrafo cuarto).

No aparece en la dinámica del cantón que existan mecanismos de gobernanza para esta producción asociada específica, que faciliten la reunión y participación de los actores para la definición de políticas o toma conjunta de acciones en favor de los aguacateros.

Sí se mencionan acciones de apoyo desde la municipalidad, con apoyo de la cooperación italoecuatoriana (que habría alcanzado los USD 250.000), que incluye: (a) capacitación a productores en manejo de semillas, plantas y residuos químicos de aplicación en plagas y enfermedades; (b) certificación de buenas prácticas agrícolas; y (c) capacitación para comercialización local e internacional. Ello con el objetivo de mitigar y eliminar al intermediario, mejorando calidad del aguacate. Estas acciones son importantes, sin embargo, el alcance es limitado por el número de asociaciones con las que se relaciona el GAD y por las diversas necesidades que cada una tiene.

Un actor relativamente nuevo e importante es la empresa privada «Mira Fruits». Mira Fruits es una empresa privada que cuenta con inversión española. La misma ha sabido mantenerse dentro del mercado sin apoyo del MAG, GAD Mira o Gobierno Provincial del Carchi, según indica el mismo GAD. La empresa nace en 2018 y empieza con la exportación en noviembre 2020, se han exportado más de medio millón de kilos de aguacate. Esta empresa nace de la visión del gerente propietario con la calidad del aguacate mireño y la red de comercialización que él ya tenía al ser un empresario con más de 30 años de experiencia alrededor del mundo. El tipo de aguacate que exportan es de variedad Hass, que cuenta con características especiales para su mantenimiento en flete. Mira Fruits es un ejemplo exitoso de lo que se puede hacer en el cantón Mira, con capital social asociado y con los recursos necesarios.

Según las entrevistas realizadas, se han dado acercamientos entre la asociación de aguacateros y la empresa Mira Fruits, pero al ser productos distintos (variedad «Hass» en la empresa, y variedad «Fuerte» en la asociación), no se ha desarrollado una cooperación concreta. A este punto nos referiremos más adelante.

Otro actor que destaca en este contexto es la junta de riego, misma que regula la administración del recurso hídrico en diversas partes del cantón. El sistema de riego es por surco o gravedad. La forma en que se realiza la distribución es a través de horarios cada 15 días, para los cuales el 90% de los productores —según el GAD Mira— utilizan sus reservorios para almacenar el agua (el 10% restante comparte reservorio con sus vecinos). Para la asociación la distribución es inequitativa, puesto que los encargados roban o cierran las tomas de agua por donde la misma transita y al no ser competencia del gobierno municipal se debe tramitar a través de las oficinas zonales del MAG que representa gastos no contemplados para la asociación y para los agricultores.

3.3. LAS POSIBILIDADES DE ASOCIACIÓN COMUNITARIA-PRIVADA

Como actor puente, Mira Fruits podría ser primordial para la asociación, pero debido a que la variedad de aguacate que requieren es Hass, por su larga duración, hacer el cambio de aguacate Fuerte a Hass representaría aumentar costos unitarios y colectivos no estimados dentro de sus ingresos que, de por sí, son bajos.

Según la investigación, hay una buena relación de la empresa con sus productores de aguacate, proveedores que reciben visitas técnicas gratuitas y hacen uso del precio justo. Empero, el cambio de semillas y el proceso de reconversión ha hecho que muchos productores no entren en la dinámica de cambio, en especial por el temor a los costos y el tiempo necesario para este tipo de reconversión.

Según Mira Fruits, al cantón le falta inversión, directa e indirecta, la creación de proyectos y programas que incluyan temas de fomento productivo que empiecen desde la base como: semillas certificadas, técnicos especializados y tener convenios de comercialización del producto, arreglo de vías y acceso a préstamos más accesibles.

4. MEJORAS SOCIALES

La gobernanza territorial dentro de la asociatividad es un modelo de gestión en territorio mediante la destreza de utilizar nuevas maneras de planificación y gestión de las dinámicas territoriales, con el fin de tratar visiones de futuro del territorio entre todos los asociados (CEPAL, 2006, p. 67).

El Observatorio Regional de Planificación para el Desarrollo de América Latina y el Caribe (2017), indica que la estrategia territorial nacional pretende potenciar las capacidades de los territorios, articular las intervenciones a los objetivos nacionales y definir lineamientos concretos para la acción pública desconcentrada y descentralizada. Esto significa una armónica coordinación entre la planificación nacional, a través de la gobernanza multinivel, y la implementación de mecanismos efectivos, participativos y permanentes de seguimiento, evaluación y rendición de cuentas (Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021).

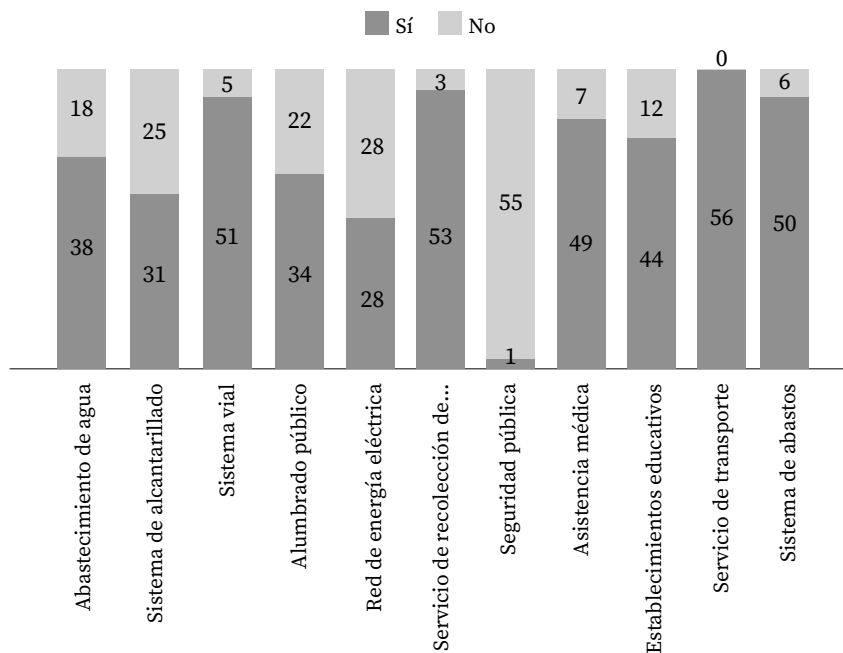
La zona rural ha estado desprotegida por mucho tiempo y debe ser incluida en las decisiones de desarrollo y en la visión global de los países. La gobernanza territorial incluye relaciones rurales y urbanas, públicas y privadas para formar redes y de esa forma ser portavoz de demandas, necesidades y aportes de distintas organizaciones y asociaciones. Otra de las formas en las que se podría fomentar mejoras sociales en organizaciones son las políticas públicas fomentando proyectos y programas sociales sostenibles.

En lugar de esperar que sea el gobierno quien se presente con los programas sociales, se requiere que sean los mismos campesinos quienes vayan en busca de estos, hacer el seguimiento a la asignación de los respectivos recursos y a la aplicación de los programas en sus diferentes entornos, fortaleciéndose así las relaciones entre las instituciones del Estado y la comunidad rural, favoreciendo la participación activa y la gobernanza territorial (Colorado J. y Ocampo J., 2021, p. 49).

Para el caso específico de la asociación de aguacateros de Mira, las necesidades básicas insatisfechas son parte de los motivos por los cuales se unen y exigen a sus

Figura 1. Mejor acceso a servicios públicos desde que pertenece a la Asociación de aguacateros del Cantón Mira, año 2019

	Si	No
Abastecimiento de agua potable	38	18
Sistema de alcantarillado	31	25
Sistema vial	51	5
Alumbrado público	34	22
Red de energía eléctrica	28	28
Servicio de recolección de basura	53	3
Seguridad pública	1	55
Asistencia médica	49	7
Establecimientos educativos	44	12
Servicio de transporte	56	0
Sistema de abastos	50	6



Fuente: Encuestas y entrevistas Asociación de Aguacateros de Mira (2019)

gobernantes locales. Para el mejoramiento del acceso a estos servicios dentro de la asociación, es indispensable la gestión de la directiva actual y directivas pasadas, que se hayan podido establecer acuerdos o convenios públicos con instituciones municipales y privadas (ver Figura 1).

Se evidencia que menos del cincuenta por ciento de los integrantes piensa que el hecho de pertenecer a la asociación ha mejorado el acceso a servicios públicos (encuestas realizadas a los productores, 2019). Por ejemplo, el abastecimiento de

agua potable y el servicio de transporte son servicios que se perciben como mejores a causa de la asociación, pues sus integrantes realizaron la gestión de recolección de firmas para presentar al Municipio de Mira, para la implementación de estos servicios y mayor alcance a la población mireña. También el sistema de abastecimiento de alimentos mejoró debido a que era necesario generar mayor oferta de productos alimenticios cuando la asociación se estableció de manera legal en territorio, lograron que de las tres tiendas o pequeños mercados que existían, el número creciera a veintidós (Alarcón, 2020, p. 95).

Se preguntó en las encuestas si los asociados piensan que la asociación de aguacateros ha contribuido al bienestar de los individuos del cantón, independientemente de si pertenecen o no a la asociación. La encuesta incluye a asociados, los integrantes de su familia y vecinos. Las respuestas fueron: Sí se han visto beneficiados de una forma u otra por la asociación, 41 personas. Responden «no» 15 personas (Alarcón, 2020, p. 95).

Corresponde expresar que, ciertamente, los asociados presentan bienestar no solo de forma individual, sino, además, manteniéndose integrados. Ellos mismos aseguran que a pesar de no tener grandes retribuciones económicas, el hecho de estar unidos ha fomentado mejores redes de comunicación entre socios y han podido gozar de beneficios sociales que en un inicio no habrían imaginado (Alarcón, 2020, p. 95).

En este tema de mejoras sociales la encuesta ayuda a verificar que existe una incidencia por parte de la asociación, tanto dentro de sus familias como en el cantón Mira (ver Figura 2). Se refleja que tanto la dimensión de negociación política como la organizativa en la asociación son elementos complementarios importantes para mejorar la dimensión económica.

A pesar de que todavía falta camino por recorrer cuando de beneficios por asociatividad se trata, sobre todo en materia político organizativa, se debe reconocer que la corrupción dentro y fuera de estas organizaciones prevalecerá mientras no exista un marco normativo nacional que sea base para que esto no siga sucediendo.

Otro aspecto reflejado en la encuesta es el conflicto de intereses y la falta de visibilización de mujeres como cabeza de hogar, donde no se potencia la equidad y, por ende, la justicia, tan necesaria para que la gestión sea más equitativa. Esto, reflejado en el número de participación de los asociados, donde 20 son mujeres cabeza de hogar versus 36 hombres cabeza de hogar (Encuestas realizadas a los productores, 2019).

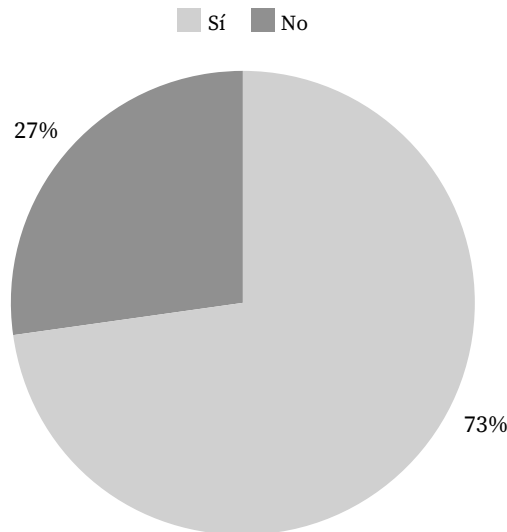
Por ello, es necesario trabajar por la capacitación, fortalecimiento y empoderamiento de las organizaciones agrícolas y rurales de la región. El desafío es doble: por un lado, es necesario transformar a las organizaciones del mundo rural en actores con voz y voto, con capacidad para expresar sus demandas y necesidades y negociar a su favor. Por otro, el sistema público debe generar las condiciones necesarias para entender a este nuevo actor mediante estrategias de colaboración y cooperación, bajo la premisa de una relación horizontal transparente, que permita una nueva forma de hacer las cosas.

CONCLUSIONES

Las preguntas iniciales de la investigación fueron: ¿puede el capital social convertirse en un motor del mejoramiento de las condiciones de vida de un grupo poblacional

Figura 2. Incidencia de la Asociación de aguacateros sobre el bienestar de la sociedad civil del Cantón Mira, año 2019

Sí	No
73	27



Fuente: Encuestas y entrevistas Asociación de Aguacateros de Mira (2019)

tradicionalmente excluido?, ¿pueden las redes de relaciones fundamentar el desarrollo en un territorio?

En cuanto a la primera pregunta, encontramos algunos avances o mejoras sociales que pueden ser atribuidas a la asociatividad. La presencia del actor privado (la empresa Mira Fruits) nos hace ver que es posible que otros factores, como el acceso a mercados con mejores precios, o el uso de especies mejoradas, pueden coadyuvar al mejoramiento de ingresos (y por ello al mejoramiento de condiciones de vida). El caso nos lleva, entonces, a considerar la interrelación de factores, y que no puede atribuirse solamente al capital social la mejora de condiciones de vida (como sería la aspiración de los asociados).

En cuanto a la segunda pregunta, se denota en el estudio la poca integración de un sistema de gobernanza territorial en el cantón. Las políticas públicas del gobierno municipal se ven apoyadas por actores de cooperación y entidades como BanEcuador, pero no parece existir un mecanismo claro de participación e incidencia de los actores locales, entre ellos de la asociación. Tampoco aparece el gobierno provincial, que tiene específicamente la competencia de fomento productivo a través de cadenas productivas.

La gobernanza de la asociación es una herramienta valiosa que permite que exista crecimiento y posterior desarrollo en un espacio demográfico específico. La dinámica entre la asociatividad y mejoras sociales es positiva en el caso de la Asociación de Aguacateros del cantón Mira, de acuerdo a sus asociados.

RECOMENDACIONES

Es necesario mejorar las «relaciones puente» de la asociación, a la vez que se observa la necesidad de que la gobernanza territorial del cantón se fortalezca. La municipalidad debería asumir la conformación de espacios de gobernanza concretos alrededor de los productos principales del cantón (entre ellos el aguacate), y concitar la unión de acciones con actores como la empresa privada, el MAG y el gobierno provincial.

Los desafíos que enfrentan los asociados y la directiva administrativa de la asociación dependen de la capacidad de gestión de los mismos, como individuos y como organización. Establecer contratos con empresas públicas y privadas, cumplir acuerdos internos y seguir capacitándose, permitirá que los resultados se visibilicen en mejoras sociales comunes.

La percepción sobre el bienestar que genera la asociación a sus integrantes sobre el desarrollo local es satisfactorio, a pesar de no cumplir con todas las expectativas puestas en el proyecto desde un inicio. Los asociados con su forma de trabajo fomentan planes de acción para sentirse seguros dentro de la organización a la que pertenecen, promulgando estabilidad y un estilo de vida digno para ellos y sus familias.

Al momento de trazar políticas públicas orientadas al mejoramiento del nivel de vida de la población campesina, es fundamental conocer los problemas y sus causas. Una manera de resolver el conjunto de problemáticas de los pequeños productores, consiste en que sean ellos mismos quienes se organicen legalmente, bajo un esquema de cooperación voluntaria, donde identifiquen sus necesidades y la mejor manera de satisfacerlas.

Los proyectos y programas de cooperación interinstitucional implementados por la actual administración 2019-2023, deben ser sustentables para que exista crecimiento y posterior desarrollo. La participación del intermediario no se mitigará solo con un aguacate de mejor calidad, se podrá llegar al objetivo con políticas públicas de territorio encausadas hacia el crecimiento de la productividad con herramientas sostenibles y planes estratégicos para producción agrícola con el mayor alcance posible.

REFERENCIAS

- Asamblea Constituyente. (2008). Constitución de la República del Ecuador. Montecristi, Ecuador.
- Alarcón, K. (2020). *Asociatividad como aporte fundamental al desarrollo económico de la agricultura familiar: Caso Asociación de aguacateros del cantón Mira, en los períodos 2015 y 2019* (Disertación para economista). Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Quito, Ecuador.
- Arroyo, M. y Palafox, A. (2017). Gobernanza y sustentabilidad social a través del turismo en el área natural protegida de Cabo Pulmo, Baja California Sur, México. *Apuntes*, 47(87). Lima, Perú.
- Barreiro, F. (2000). *Desarrollo desde el territorio. A propósito del desarrollo local*. Disponible en <http://www.iigov.org> [Recuperado el 21 de julio del 2018].
- Buciega, A. y Esparcia, J. (2013, junio). Desarrollo, territorio y capital social. Un análisis a partir de dinámicas relacionales en el desarrollo rural. *Redes, Revista hispana para*

- el análisis de redes sociales*, 24(1), 2013, Disponible en <https://revistes.uab.cat/redes/article/view/v24-n1-buciega-esparcia/350-pdf-es> [Recuperado el 21 de julio del 2018].
- Casellas, A. y Pallarés, M. (2005). Capital social como estructura de análisis. Validaciones en perspectivas de género y territorio. *Cuadernos de Geografía*, (78), pp. 177-190. Barcelona, España.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: Harvard University Press. Boston, Estados Unidos.
- Colorado, J. y Ocampo, J. (2021). *Asociatividad campesina como factor de mejora en la comercialización, la productividad y el acceso a programas sociales y de estímulo a la producción*. (Monografía para grado de economista). Universidad de Antioquia, Colombia.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2006). *Revalorar la agricultura y el desarrollo rural para la sustentabilidad*. Ciudad de México, México.
- Ecuador en Cifras. (2021). Disponible en https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Fasciculos_Censales/Fasc_Cantonales/Carchi/Fasciculo_Mira.pdf [Recuperado el 19 de julio de 2022].
- Lin, N. (1999). Building a network theory of social capital. *Connections*, 22 (1), 28-51. New York, USA.
- Martínez, L. (1997). Organizaciones de segundo grado, capital social y desarrollo sostenible. *Íconos*, (2). Flacso. Quito, Ecuador.
- Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Mira 2015-2019 (2015). Mira, Carchi, Ecuador.
- Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 (2017). Disponible en <https://observatorioplanificacion.cepal.org/es> [Recuperado el 18 de julio de 2022].
- Putnam, R. (1993). *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Ramos A., Báez D. y Artigas E. (2014). *Bases conceptuales y metodológicas para el desarrollo rural*. CEDAR.
- RURALTER. (2004). *Guía metodológica para el análisis de organizaciones y cadenas productivas*. AVSF
- Sistema Nacional de Información (SIN). (2015 y 2021). Disponible en <https://sni.gob.ec/web/inicio/descargapdyot> [Recuperado el 19 de julio de 2022].
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS). (2018). Disponible en <http://www.seps.gob.ec/estadistica?boletin-financiero-sf-y-snf/downloads/2017> [Recuperado el 21 de enero de 2020].
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS). (2018). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria* (LOEPS).
- Vargas, G. (2002). Hacia una teoría del capital social. *Revista de Economía Institucional*, 4, Universidad Externado de Colombia. Bogotá, Colombia.



El patrón exportador del Ecuador en dolarización: ¿nuevos hallazgos?

Gonzalo Paredes | [iD](#) Universidad de Guayaquil (Ecuador)
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (Ecuador)
Martha Rodríguez | [iD](#) Universidad de Guayaquil (Ecuador)

RESUMEN El objetivo es identificar los cambios que ha experimentado el patrón exportador del Ecuador en dolarización. El enfoque de investigación es cuantitativo. El análisis determina las participaciones de los grupos de productos de exportación: primarias frente a industrializadas, y petroleras frente a no petroleras. Nuevos hallazgos también se buscan en los triángulos temporales del comercio exterior. Además, se evalúa el coeficiente de Gini de la producción exportable. Se concluye que Ecuador se ha encontrado inmerso en un proceso de diversificación de exportaciones basado principalmente en la producción no petrolera primaria. Se presume que es posible esquivar la reconcentración productiva exportadora si se fortalece la industria manufacturera.

PALABRAS CLAVE Diversificación de exportaciones, coeficiente de Gini, dolarización, Ecuador.

FECHA DE RECEPCIÓN 13/10/2022 FECHA DE REVISIÓN 21/10/2022 FECHA DE APROBACIÓN 2/12/2022

Ecuador's export pattern in dollarization: new findings?

ABSTRACT The objective is to identify the changes that the export pattern of Ecuador has experienced in dollarization. The research approach is quantitative. The analysis determines the shares of the groups of export products: primary versus industrialized, and petroleum versus nonpetroleum. New findings are also sought in the temporary triangles of foreign trade. Also, evaluate the Gini coefficient of exportable production. It is concluded that Ecuador has been immersed in a process of export diversification based mainly on primary non-oil production. It is presumed that it is possible to avoid the re-concentration of export production if the manufacturing industry is strengthened.

KEY WORDS Export diversification, Gini coefficient, dollarization, Ecuador.

JEL CODES F13 F14 O14

INTRODUCCIÓN

Históricamente, Ecuador se ha identificado por exportar productos primarios: entre finales del siglo XIX y principios del siglo XX fue el cacao, y desde 1948 hasta el primer lustro de los sesenta con el banano. El agotamiento del modelo agroexportador basado en el cacao y el banano conllevó períodos de inestabilidad macroeconómica, conflictos sociales y retrocesos para alcanzar el desarrollo, ubicándolo como uno

de los países más atrasados de la región. Desde 1972, el petróleo se convirtió en el principal producto de exportación del Ecuador y continúa siéndolo en los años de la pospandemia, aunque, al parecer, sin el mismo impacto.

Por lo tanto, el patrón exportador del Ecuador se ha caracterizado históricamente por tres aspectos: i) la altísima participación de los productos primarios en las exportaciones totales; ii) de este se desprende el protagonismo de un producto de exportación (o *commodity*), el petróleo; y iii) la alta concentración en un país destino. Por lo tanto, los efectos de las crisis originadas en los países centrales y transmitidos por el canal comercial hacia Ecuador se amplifican por estos tres aspectos, condiciones estructurales de esta economía.

A estas condiciones se suma que el Ecuador es un país sin soberanía monetaria, bajo el régimen de la dolarización. En principio, esto brindaría a la economía la estabilidad macroeconómica necesaria para enrumbarla al desarrollo y dejar la dependencia del petróleo, la identificaron como reforma estructural y fue una importación de instituciones (Paredes, 2015 y 2017). Con respecto a esto, Rodrik (2005) señala lo siguiente:

Hay una enorme diferencia entre un gobierno que tiene mentalidad productivista y uno que cree que la estabilidad macroeconómica y los factores fundamentales del mercado bastan para mantener el dinamismo de la economía [...] Ni es lo mismo un gobierno que se pregunta cómo facilitar la colaboración productiva con el sector privado [...], que un gobierno que mira la reestructuración productiva como un proceso automático en el cual no le compete involucrarse (p. 23)

De esta manera, si históricamente la estructura productiva exportadora del Ecuador se ha caracterizado por los tres aspectos mencionados, y desde el 2000 mantiene como régimen monetario a la dolarización, la pregunta de investigación es: ¿existen cambios en el patrón de exportación del Ecuador durante los años de la dolarización? A través de un análisis de las metas propuestas en el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, Acosta y Cajas (2018, p. 118) señalan que entre 2008 y 2015 la economía ecuatoriana experimentó una «desindustrialización relativa» o un «drástico proceso de reprimarización» con base en que disminuyó la participación de las manufacturas en el PIB real y en el peso de los productos no primarios en las exportaciones *no* petroleras.

Sin embargo, si se analiza la participación y el crecimiento de las exportaciones primarias (tradicionales y *no* tradicionales) de forma no agregada, sino por actividad económica, y si se aplica el coeficiente de Gini para la producción exportable para después relacionarlo con el PIB *per cápita*, los resultados pueden ser distintos, ya que se ha evidenciado que el aumento de este último induce a la disminución del coeficiente de Gini hasta cierto punto (diversificación de exportaciones) para después tomar un comportamiento ascendente (reconcentración productiva), tal como lo señalan, en primera instancia, Imbs y Wacziarg (2003) y Cadot, Carrère, Strauss-Kahn (2011), posteriormente. Se presume que el Ecuador ha estado inmerso en un proceso de diversificación de exportaciones dada la evolución de las actividades económicas *no* petroleras de exportación, hipótesis distinta a la planteada por Acosta y Cajas (2018).

Para este estudio se parte de la premisa de que la diversificación de exportaciones no solo consiste en la aparición de nuevos productos desde la industria manufacturera, que las actividades económicas *no* petroleras de exportación pueden impulsarla, así sean primarias. Por ello, la necesidad de aplicar el coeficiente de Gini a la producción exportable en cuatro estratos y no en dos: exportaciones petroleras, exportaciones *no* petroleras primarias tradicionales, *no* petroleras primarias *no* tradicionales y *no* petroleras industrializadas.

Si la diversificación de exportaciones tiene como principal ámbito de acción las exportaciones *no* petroleras primarias y se constata la baja contribución de las exportaciones manufactureras al crecimiento de las exportaciones totales, es necesaria la elaboración e implementación de políticas públicas para profundizar la desconcentración. Por lo tanto, la importancia de este trabajo radica en identificar en qué fase del desarrollo de la estructura productiva exportadora se encuentra Ecuador para que la intervención del Estado sea eficiente.

El trabajo se divide en cinco secciones. La primera es la introducción. La segunda es la revisión de la literatura, que permitirá identificar los estudios que ayuden a contrastar la hipótesis presentada. En la siguiente, se señala la recolección de datos y el diseño metodológico con base en el coeficiente de Gini de la producción exportable. En la cuarta sección se presentan los resultados, mientras que en la quinta se presenta una discusión de los mismos. En la última, se brinda unas reflexiones finales.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

REVISIÓN DE LA LITERATURA TEÓRICA

La diversificación de las exportaciones proviene de la diversificación de la producción; el surgimiento de nuevos sectores, subsectores y actividades económicas que buscan posicionarse no solo en el mercado interno, sino también en el externo, lo que implica ampliar la variedad de productos. En un esfuerzo por teorizar la importancia de la diversificación de exportaciones, Agosin (1999) señala que existen dos tipos de efectos sobre el crecimiento económico: i) mayor diversificación, menor volatilidad en los ingresos por exportaciones, y ii) mayor diversificación de exportaciones, mayor sostenibilidad del crecimiento económico en el largo plazo. En cualesquiera de los casos, la condición es la misma: nuevos productos y alejarse de «mantener ventajas comparativas en una gama muy limitada de bienes» (p. 119).

Es así que el pionero estudio de la diversificación de exportaciones de Imbs y Wacziarg (2003) muestra la relación entre el PIB *per cápita* y la diversificación productiva (medido por el coeficiente de Gini por empleo y valor agregado), mientras que Amurgo-Pacheco y Pierola (2008) la exponen bajo la categorización de nuevos y viejos productos (y destinos). Más adelante, Cadot, Carrère, Strauss-Kahn (2011) la identifican por el número de productos exportados. Por lo tanto, la literatura indica que el proceso de diversificación de exportaciones no necesariamente implica una dualidad entre bienes primarios e industrializados, más bien transcurre sencillamente por la aparición cada vez más creciente de nuevos productos para que la economía abandone paulatinamente su vieja estructura.

REVISIÓN DE LA LITERATURA EMPÍRICA

En los últimos treinta años del siglo XX se puso en evidencia que las pautas del comercio son muy diferentes a las bosquejadas por las teorías clásicas del comercio

internacional. Krugman (1980) señala las insondables dudas sobre la capacidad de la teoría de los costos comparativos para explicar el patrón real del comercio internacional y crítica que, para este fin, los elementos de un marco teórico emergente como las economías de escala, la posibilidad de diferenciación de productos y la competencia imperfecta no son tomados en cuenta, ni discutidos. Por lo tanto, la competencia perfecta, la ventaja comparativa y los rendimientos constantes de escala son supuestos poco eficientes para comprender la incidencia del comercio sobre el crecimiento económico, la productividad y el empleo.

Desde la vertiente de la heterodoxia latinoamericana, Mangabeira (2011) cuestiona como se ha asumido la categoría de ventaja comparativa, de forma estática, ausente de transformación alguna y bajo una condición natural, y afirma que la doctrina del libre comercio es defectuosa en sus fundamentos. De esta manera, identifica las objeciones hacia la ventaja comparativa, una de ellas: «existe una única manera de asignar eficientemente la especialización productiva entre países en una división internacional del trabajo» (p. 22).

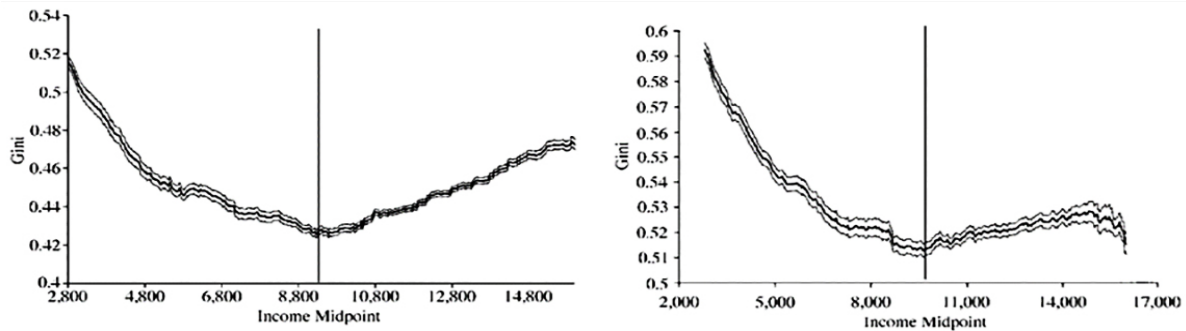
Esto desecha la idea de que la especialización, a través del enfoque de la ventaja comparativa, sea deseable, lo que da paso a la diversificación de la producción y de las exportaciones como una mejor opción (Sannasse, Seetanah y Lamport, 2014). Desde los años noventa se precisó en los resultados encontrados por Michaely (1977) sobre el vínculo positivo entre la diversificación de las exportaciones y el crecimiento económico de los países en desarrollo. Este autor descartó una relación directa como la evidenciada en los países desarrollados y supuso que todo dependía del nivel de desarrollo de la economía en estudio.

El problema de la inestabilidad de las exportaciones de los países en desarrollo, estudiado por Ghosh y Ostry (1994), promovió la idea de la diversificación. Así, a través de un modelo que vincula el grado de insuficiencia del mercado con la acumulación y el crecimiento del capital, Acemoglu y Zilibotti (1997) señalan que el despegue del proceso de desarrollo de los países se encuentra en «mejores oportunidades de diversificación y uso más productivos de los fondos» (p. 39).

Sin embargo, no fue hasta Greenaway, Morgan, y Wright (1999) que estudiaron el rol de la composición de las exportaciones en la determinación del crecimiento y señala su importancia para establecer la fuerza del crecimiento. De esta manera, Imbs y Wacziarg (2003) expresan que los países pobres tienden a diversificarse hasta cuando alcanzan niveles altos de ingresos y se presentan los incentivos para especializarse, «[...] en todos los conjuntos de datos, la relación entre la diversificación sectorial y el ingreso *per cápita* es altamente no monótono: parece tener forma de U» (p. 68). Se observan dos características en el anexo 1: i) el patrón en forma de U no es simétrico, y ii) la reconcentración se presenta de forma tardía en el proceso de desarrollo. De esta manera, cuando esta surge, no vuelve a los niveles en que inició la curva (ver Anexo 1).

Uno de los primeros trabajos que se realizaron por países y para la región de América Latina y el Caribe fue el de Agosin (1999). Este estudio concluyó, para el caso chileno, que el comportamiento de las exportaciones induce el crecimiento económico, y no al revés. De esta manera, resaltó el proceso de diversificación iniciado en la década de los setenta y advirtió que Chile pasaría a una fase mucho más compleja. Posteriormente, Stanley y Bunnag (2001) aplican para los países centroamericanos la relación señalada por Ghosh y Ostry (1994), pero verifica la incidencia de la variable diversificación de las exportaciones sobre la estabilidad en el ingreso de divisas.

Anexo 1. Curvas estimadas, coeficiente de Gini del empleo (izquierdo), coeficiente de Gini del valor agregado (derecho).



Fuente: tomada de Imbs & Wacziarg (2003, p. 69).

Entre los estudios por panel de datos se destaca el realizado por Amurgo-Pacheco y Pierola (2008) para 38 países, clasificados en cinco regiones del mundo, entre ellos cinco de América Latina (Argentina, Brasil, Perú, México y Chile), y concluyen que, en general, las exportaciones de margen intensivo tienen mayores efectos en la expansión del comercio internacional. Sin embargo, encontraron para los países en desarrollo que el margen extensivo, específicamente el geográfico y no el basado en la diversificación de la producción exportable, tiene mayor incidencia que en los países industrializados.

Agosin (2009), con base en países seleccionados de América Latina y exportadores asiáticos de manufacturas, evidencia mediante un modelo de crecimiento que la diversificación de las exportaciones impulsa el crecimiento económico y la identifica como ventajas comparativas dinámicas o la ampliación de estas. El hecho de implementar la diversificación con respecto a las ventajas comparativas tradicionales apuntalaría la expansión de la economía, a través de los derrames que causan las nuevas exportaciones. Un caso en particular es Chile, según el estudio de Salinas (2021).

Cadot, Carrère, Strauss-Kahn (2011) hacen uso de los términos «márgenes intensivos y extensivos» y señalan que el patrón de la diversificación de exportaciones tiene forma de joroba, aunque es endógena a las regresiones de crecimiento. Una conclusión diferente a la expuesta por Agosin (2009) que la modeliza como base del crecimiento de la producción y de la expansión económica. Para estos autores, la diversificación se genera con mayor fuerza al principio del proceso de desarrollo de un país y a través del margen extensivo.

Desde la visión de la CEPAL (2013) se destaca que el comercio incide directamente en la estructura productiva y la heterogeneidad estructural. Asimismo, esta última es un obstáculo que impide el incremento de la apertura comercial. Una mayor y mejor inserción internacional puede reducir y eliminar esta problemática de las economías en desarrollo, en especial para América Latina. Se asume que la relación descrita, en esa dirección, impulsa un efecto derrame para el conjunto de los sectores y en todo el territorio.

El vínculo entre comercio y crecimiento dependerá de que las exportaciones tengan un contenido local alto y que las importaciones pueden elevar la competitividad. Si la relación se amplía, se puede señalar que la fluidez del canal entre el comercio y la mejora del bienestar de los hogares depende de la heterogeneidad estructural y la desigualdad. De esta manera, si los frutos del crecimiento económico se distribuyen

de forma más equitativa, la mayor intensidad del comercio puede beneficiar a los segmentos más vulnerables (CEPAL, 2013).

Sin embargo, existen estudios que cuestionan los alcances de la diversificación de exportaciones. Lectard y Rougier (2018) señalan que los países de menores ingresos que desafían a su ventaja comparativa tienen escasos resultados positivos, lo que demuestra resultados heterogéneos con respecto a los países de ingresos medios y altos. Por otro lado, Rodrik (2015) advierte el fenómeno de la desindustrialización prematura, que aqueja principalmente a los países en desarrollo, sobre todo a los latinoamericanos, y precisa que la joroba que describe el patrón de la diversificación de exportaciones con el nivel de producción de un país se debilita muy rápidamente acercándose al origen, a pesar de los bajos ingresos de estas economías. Según este autor, esto se debe a «cambios en las preferencias del consumo de bienes a servicios [...] la segunda explicación es tecnológica» (p. 8).

DISEÑO METODOLÓGICO

DATOS

Los datos para el período 2001-2021 son extraídos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Banco Central del Ecuador, Programa de Comparación Internacional del Banco Mundial y del International Trade Center. Para comparar la participación de los productos primarios y manufacturados de Ecuador en América Latina se considera 19 países de acuerdo con el anuario estadístico de la CEPAL. Asimismo, el boletín estadístico mensual del Banco Central del Ecuador proporciona las cifras para analizar la participación entre grupos de productos de exportación del Ecuador y bosquejar los triángulos temporales del comercio exterior con las economías de Estados Unidos y Asia. Sin embargo, cuando la participación se mide por actividad económica la fuente es International Trade Center. El análisis está basado en categorías de grupos de productos de exportación, medidas en millones de dólares y en volumen, donde una categoría puede contener a otra:

- exportaciones tradicionales (con y sin petróleo y productos mineros) y *no* tradicionales;
- exportaciones petroleras y *no* petroleras;
- exportaciones primarias (con y sin petróleo y productos mineros) e industrializadas;
- exportaciones primarias tradicionales y primarias *no* tradicionales; y
- exportaciones petroleras, exportaciones *no* petroleras primarias tradicionales, exportaciones *no* petroleras primarias *no* tradicionales, exportaciones *no* petroleras *no* tradicionales industrializadas.

Se considera para el cálculo de la tasa de crecimiento promedio de cada una de las exportaciones *no* tradicionales a las presentadas por el Banco Central del Ecuador: siete primarias y quince industrializadas. Para bosquejar la relación entre el coeficiente de Gini de la producción exportable y el PIB *per cápita* a paridad de poder adquisitivo se elabora gráficos de dispersión y se recurre a la base de datos del Programa de

Comparación Internacional del Banco Mundial conjuntamente con el boletín estadístico mensual del Banco Central del Ecuador.

METODOLOGÍA DE ANÁLISIS

El enfoque de investigación es cuantitativo con alcance explicativo. Para contrastar la hipótesis de este estudio, el análisis descriptivo nos permite mostrar las participaciones porcentuales por grupo de productos de exportación y su contribución al crecimiento de las exportaciones totales, la tasa de crecimiento promedio de las exportaciones *no* tradicionales y los triángulos temporales del comercio exterior del Ecuador con Estados Unidos y Asia.

Además, se obtiene el coeficiente de Gini de la producción exportable calculado por dos y cuatro estratos: i) exportaciones primarias e industrializadas, y ii) exportaciones petroleras,¹ exportaciones *no* petroleras primarias tradicionales,² exportaciones *no* petroleras primarias *no* tradicionales,³ y *no* petroleras *no* tradicionales industrializadas.⁴ Este ejercicio se lo realiza en millones de dólares y volúmenes de exportación. En este caso, las preguntas que se tratan de responder son:

- ¿Cuál sería el coeficiente de Gini si consideramos que cada uno de los grupos de productos de exportación tiene un peso del 50% (dos estratos)?
- ¿Cuál sería el coeficiente de Gini si consideramos que cada uno de los grupos de productos de exportación tiene un peso del 25% (cuatro estratos)?

Posteriormente, se evalúa el coeficiente de Gini no solo en su evolución, también bajo una presunta relación causal con y desde el PIB *per cápita*, a paridad de poder adquisitivo (PPA) a valores de 2011, en valores constante de 2010 y en variaciones porcentuales.

RESULTADOS

Ecuador pertenece a los países que se ha mantenido casi inmovible en la división internacional del trabajo, a diferencia de otros que buscaron superar esta forma de inserción internacional (léase los países del Sudeste asiático). El comercio exterior ecuatoriano se ha caracterizado históricamente por tres aspectos: i) la altísima participación de los productos primarios en las exportaciones totales; ii) del primero se desprende el protagonismo de un producto de exportación (o *commodity*), el petróleo; y iii) la alta concentración en un país destino. Por lo tanto, los efectos de las crisis originadas en los países centrales y transmitidas por el canal comercial hacia Ecuador se amplifican por estos tres aspectos, condiciones estructurales de esta economía.

En referencia al primer aspecto, se puede observar en el anexo 2 que Ecuador se encuentra muy cerca del origen y, a la vez, ostenta una de las esferas más grandes de la región (ver Anexo 2). Esto significa una participación muy baja de productos manufacturados en sus exportaciones totales (6,2% en el eje de las abscisas), mientras que los productos primarios alcanzan el peso de 93,8% (USD 18.594 millones) (CEPAL, 2022, p. 43).

Por lo tanto, en primera instancia se puede afirmar que los países que están abandonando la condición de productores primarios exportadores se encuentran cada vez más alejados del origen, con esferas que se reducen en su tamaño y más apegados al eje de las abscisas.⁵

Históricamente, Ecuador se ha identificado por exportar productos primarios: entre finales del siglo XIX y principios del siglo XX fue el cacao y desde 1948 hasta el primer lustro de los sesenta con el banano. No se registran agresivos procesos de industrialización que busquen abandonar la condición de economía primaria exportadora o que amortigüen los efectos del agotamiento de un modelo económico anclado a un producto de exportación.⁶ Desde 1972, el petróleo se convirtió en el principal producto de exportación del Ecuador. A principios de los años ochenta, la economía se envolvió en una extrema dependencia donde la volatilidad del precio de este *commodity* condicionó el desarrollo económico del país. En los años 2000 no se superó esta problemática, aunque se registra una caída del peso de las exportaciones petroleras en el total, tanto en millones de dólares corrientes como en volumen de exportación (ver Anexo 3).

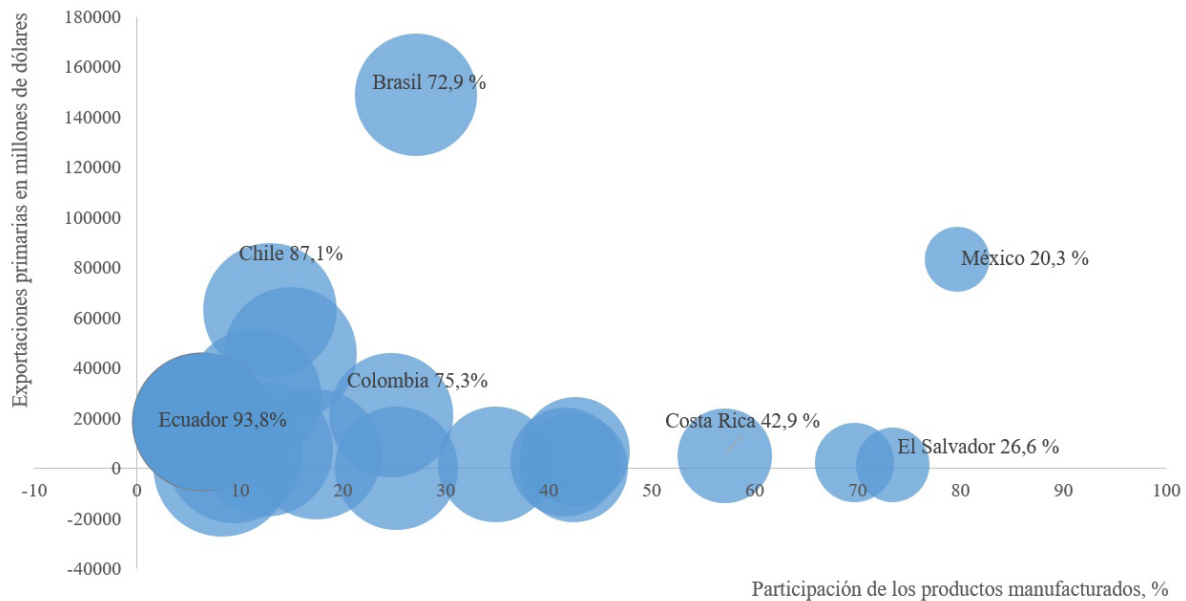
En otro aspecto, en los años de la dolarización, se pueden bosquejar tres grandes fases de la importancia de Estados Unidos como principal destino de exportación (ver Figura 1): i) hasta 2006, ascendió como principal país importador de los productos ecuatorianos; ii) entre 2007 y 2014, lapso que involucra a los dos shocks externos que afectaron al Ecuador, las exportaciones ecuatorianas a este país pierden peso, pero se mantienen por encima de 40 puntos porcentuales; y iii) del 2015 en adelante, Estados Unidos pierde fuertemente protagonismo como destino de exportación y en 2021 alcanza solo 23,98% de las exportaciones totales.

Esta evolución desfavorable para la hegemonía económica de los Estados Unidos en Ecuador ha sido aprovechada por China: la participación del mercado asiático en las exportaciones ecuatorianas pasó de un nivel tan bajo como fue 1,93% en 2005 a 24,65% en 2021, por encima de la participación alcanzada por Estados Unidos en ese mismo año. Los triángulos temporales expuestos en la figura 1 muestran no solo el avance del mercado asiático en las exportaciones ecuatorianas, sino también en las importaciones. En 2014, cuando la participación porcentual de las exportaciones hacia Asia no alcanzaba la cifra de dos dígitos, el vértice donde se ubica Estados Unidos se encuentra más afuera que el vértice que pertenece a Asia. En 2021, la situación se había invertido para estos mercados.

De acuerdo con estos hallazgos, la caracterización histórica del comercio exterior del Ecuador estaría cambiando: menor participación de las exportaciones petroleras y del mercado estadounidense. Podría considerarse como una evolución hacia una economía menos primaria exportadora. Sin embargo, a través de un análisis de las metas propuestas en el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, Acosta y Cajas (2018, p. 118) señalan que entre 2008 y 2015 la economía ecuatoriana experimentó una «desindustrialización relativa» o un «drástico proceso de reprimarización» con base en que disminuyó la participación de las manufacturas en el PIB real y en el peso de los productos no primarios en las exportaciones *no* petroleras.

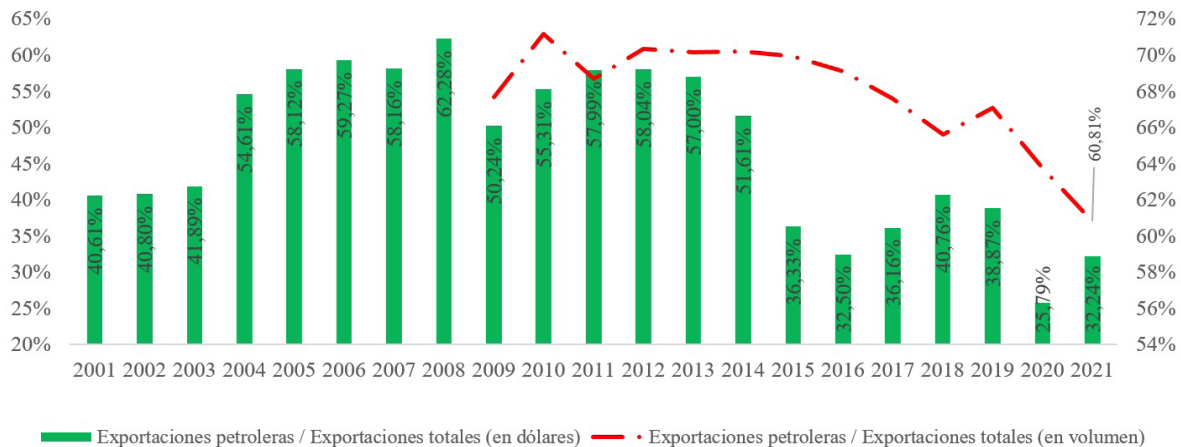
Una primera evaluación del patrón exportador del Ecuador hasta 2020 nos indica que las exportaciones petroleras perdieron peso, ya que las *no* petroleras (tradicionales y *no* tradicionales) crecieron a una tasa mayor. Eso se verifica con la tasa de crecimiento promedio de estas últimas en 9,38%, frente al 5,35% de las primeras entre 2002 y 2020 en dólares corrientes. Algo que también se constata por el volumen exportado (en toneladas métricas): 4,37% de las *no* petroleras frente al 0,74% de las

Anexo 2. América Latina y el Caribe (19 países). La participación de los productos primarios y manufacturados en las exportaciones totales de cada país, 2020.



Fuente: elaboración propia con base en CEPAL (2022).

Anexo 3. Ecuador. El peso del petróleo en las exportaciones totales, en porcentajes.

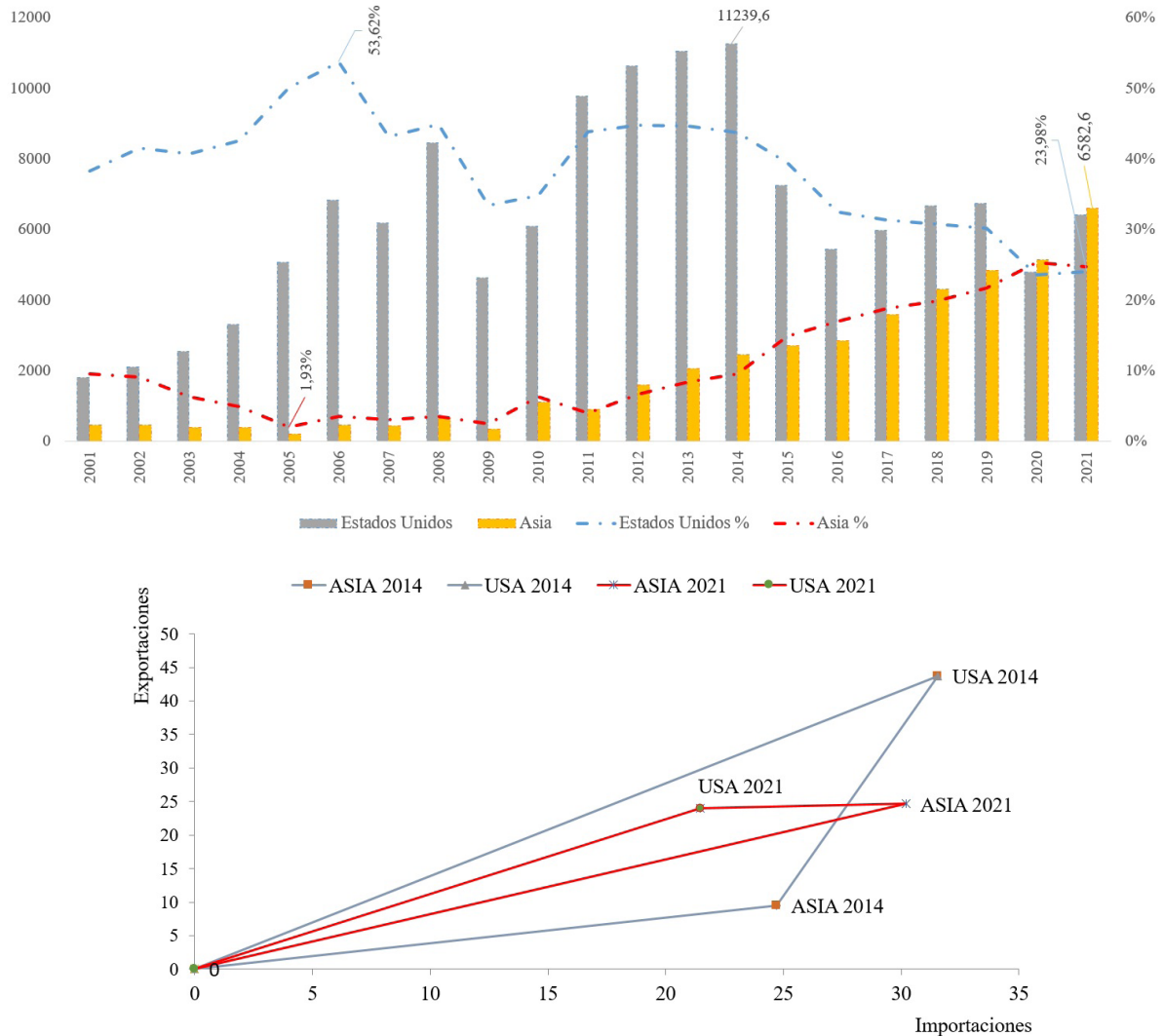


Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE) (2022). Elaboración del autor.

petroleras.⁷ Los productos petroleros dejaron de ser una contribución importante al crecimiento de las exportaciones desde 2012 (ver Anexo 4).

Asimismo, en 2020, las exportaciones *no* tradicionales recobraron el nivel precrisis (2014) en parte por el extraordinario crecimiento de las primarias en 2020 (50,25%), aunque pudieron ser mucho mayores, si las exportaciones industrializadas alcanzaban el nivel de 2012. La dinámica de estas exportaciones también se puede evidenciar a través de la tasa de crecimiento promedio por tipo de productos entre 2002 y 2020, donde las primarias gozan de mejor desempeño que las industrializadas (ver Anexo 5).

Figura 1. Ecuador. Las exportaciones a los Estados Unidos y Asia, y sus triángulos temporales (2014 y 2021).

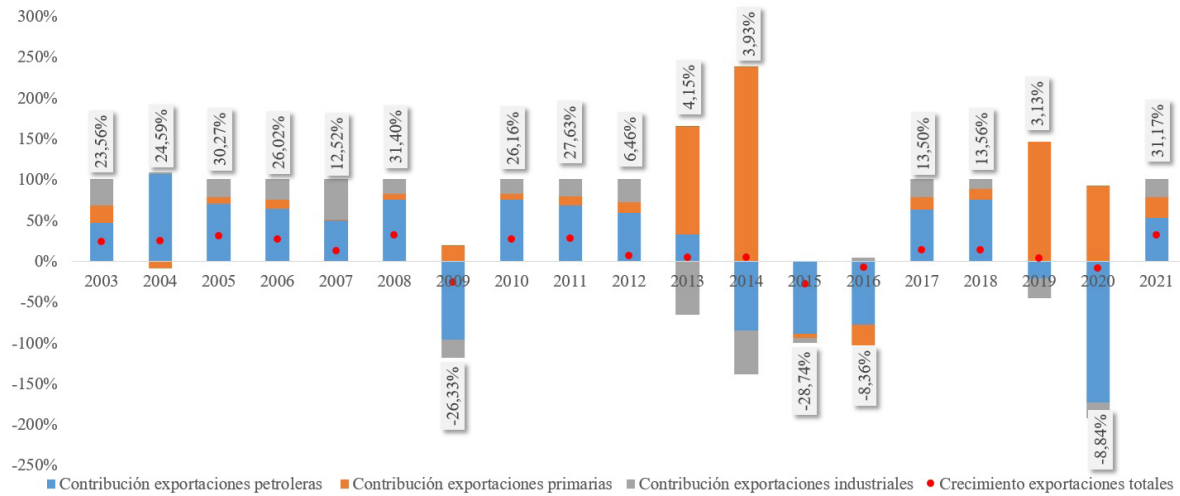


Nota. En millones de dólares y en % de participación con respecto a las exportaciones totales. Fuente: elaboración propia con base en Banco Central del Ecuador (BCE) (2022).

De esta manera, en una segunda evaluación y considerando que Acosta y Cajas (2018) conciben *reprimarización* como la caída de las exportaciones *no* petroleras *no* primarias (las industrializadas), independientemente de si es el petróleo u otro producto primario, su tesis rescata validez a través de lo presentado en la figura 2.

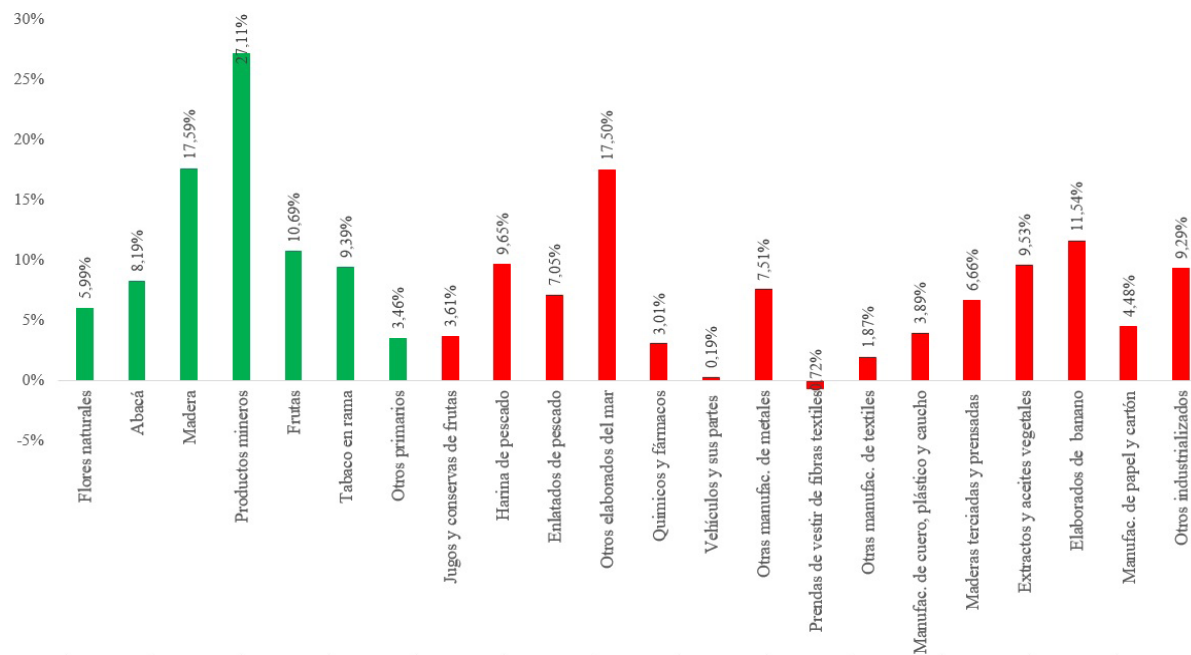
Por último, si el análisis se lo realiza por tipo de exportación de acuerdo con la intensidad tecnológica incorporada, nos arroja los mismos resultados. Entre 2014 y 2019, en valores corrientes, el peso de los bienes primarios es casi invariable si se considera el petróleo. Sin embargo, si se lo excluye, se puede evidenciar que la condición anterior es provocada por la expansión de las exportaciones primarias *no* petroleras. Otra conclusión, apegada a las expuestas en el trabajo de Acosta y Cajas (2018), es la disminución relativa de las exportaciones con los distintos niveles tecnológicos.

Anexo 4. Contribuciones al crecimiento de las exportaciones totales (en porcentaje).



Fuente: elaboración propia con base en Banco Central del Ecuador (BCE) (2022).

Anexo 5. Ecuador. Tasa de crecimiento promedio de las exportaciones no petroleras no tradicionales primarias e industrializadas (2002-2020).



Fuente: elaboración propia con base en Banco Central del Ecuador (BCE) (2022).

DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

El análisis del comportamiento de las exportaciones ha desembocado en una aparente conclusión contradictoria. Por un lado, en los años de la dolarización, la participación

de las exportaciones petroleras en las exportaciones totales ha disminuido. Por otro, las exportaciones *no* petroleras primarias aumentaron su incidencia en el crecimiento de las exportaciones totales, lo que obstaculizó, por lo menos en cifras, el cambio del patrón exportador en Ecuador: las participaciones de las exportaciones tradicionales y *no* tradicionales (primarias e industriales) se han mantenido en sus rangos normales (ver Figura 2).

Sin embargo, la expansión de las exportaciones *no* petroleras primarias, que no solo ha cubierto el espacio dejado por las exportaciones petroleras, también de las exportaciones industrializadas, puede deberse a un proceso de diversificación y no a uno de «reprimarización» como el señalado por Acosta y Cajas (2018). De acuerdo con la definición de Amurgo-Pacheco y Pierola (2008), el desempeño de las exportaciones *no* petroleras primarias en Ecuador ha significado que: i) la canasta de productos exportables se ha ampliado (ver Figura 3); y ii) existen nuevos destinos de exportación (ver Figura 1).

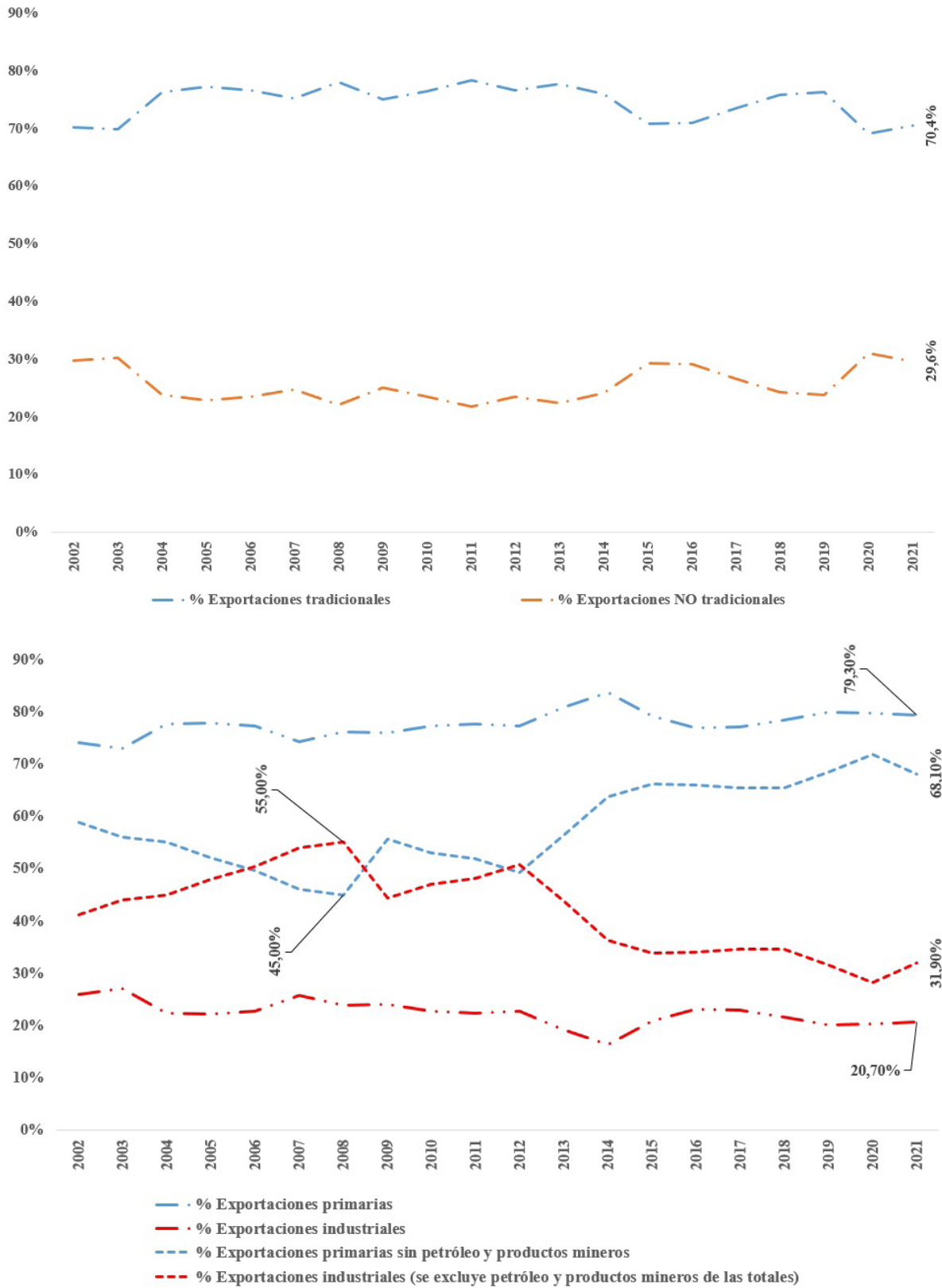
Si el estudio de Imbs y Wacziarg (2003) consideran al coeficiente de Gini para el empleo y el valor agregado, en la figura 3 está la evolución del coeficiente de Gini para la producción exportable del Ecuador calculado para dos y cuatro estratos. En el primero se encuentran las conclusiones de Acosta y Cajas (2018), mientras que, bajo la medición con cuatro estratos, se evidencia el proceso de diversificación de exportaciones, hipótesis de este trabajo, que tiene una tendencia a la baja. La caída de 24 puntos, entre su nivel más alto en 2008 (0,49) y del último año del período considerado (0,25), evidencia la desconcentración de la canasta de productos exportables en Ecuador.⁸ Involuntariamente, Acosta y Cajas (2018) basaron sus conclusiones en un coeficiente de Gini de dos estratos y no de cuatro.

A través de la figura 4 se puede observar que entre 2002 y 2021 la primera actividad económica de exportación reduce su participación en las exportaciones totales, cuantía que se traslada a las demás exportaciones, no solo entre las diez primeras. El número de veces en que se multiplican las actividades económicas *no* petroleras de exportación está por encima de la alcanzada por la petrolera (4,18). Una economía que adolece del problema de la concentración en su canasta de exportación, la participación de su principal *commodity* se encuentra (casi) invariable en el tiempo, mientras que los otros productos no logran superar al principal en el número de veces de su monto exportable, hasta se las puede encontrar estancadas o desaparecen (ver Figura 4). Por lo tanto, estos son los primeros indicios de que la economía está en un proceso de diversificación.⁹

Asimismo, de acuerdo con la revisión de la literatura, la diversificación de exportaciones tiene una relación estrecha con el ingreso *per cápita*. La curva en forma de U de Imbs y Wacziarg (2003), considerada en Rodrik (2005) y Cadot, Carrère, Strauss-Kahn (2011), enfatiza que el PIB *per cápita* medido por PPA aumenta junto con la desconcentración (o diversificación) de las exportaciones (ver Anexo 1). Aunque Imbs y Wacziarg (2003) miden la concentración sectorial (coeficiente de Gini del empleo y el valor agregado), este estudio fue la base para las estimaciones sobre la relación entre la diversificación de exportaciones y el ingreso *per cápita*. En este sentido, Cadot, Carrère, Strauss-Kahn (2011) miden la diversificación de exportaciones por número de productos exportables (coeficiente de Theil).

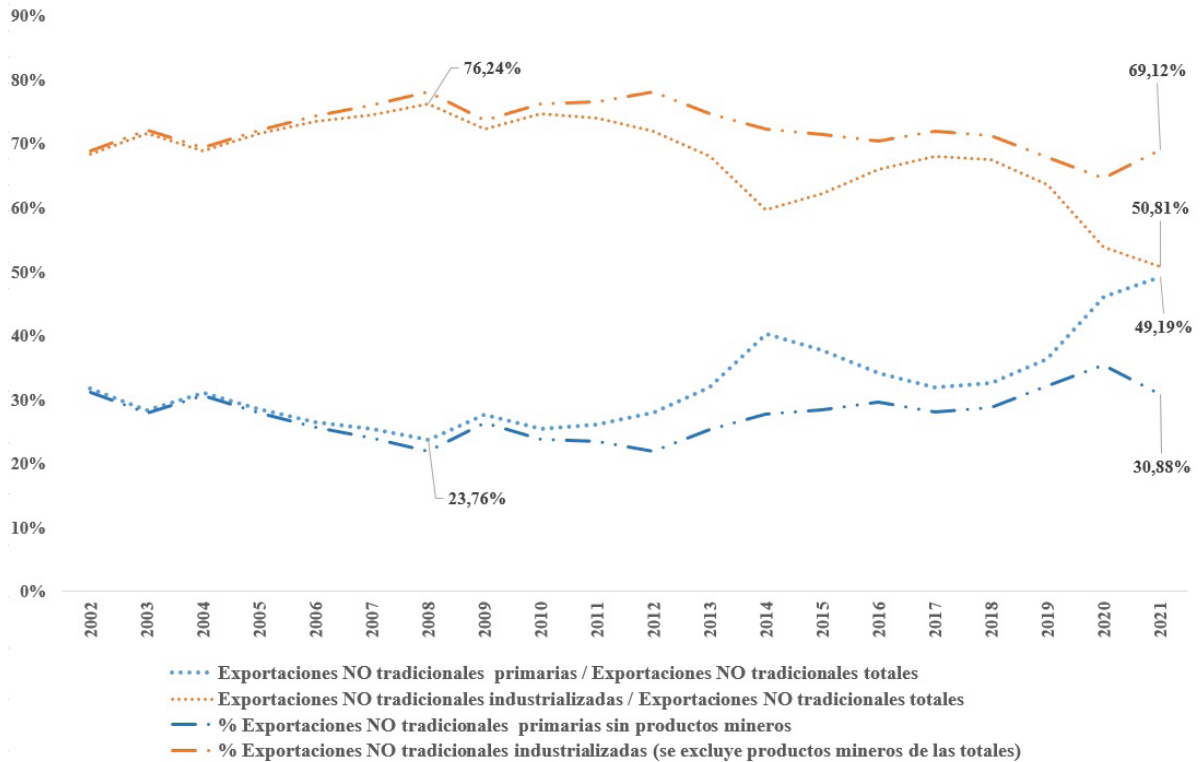
Para este estudio, se aplica el coeficiente de Gini para la producción exportable, tanto en USD millones como en volumen de exportación, para observar su comportamiento frente al PIB *per cápita* (PPA en valores de 2011 y valores constantes 2010). Los resultados

Figura 2. Ecuador. El patrón exportador por tipos de exportaciones.



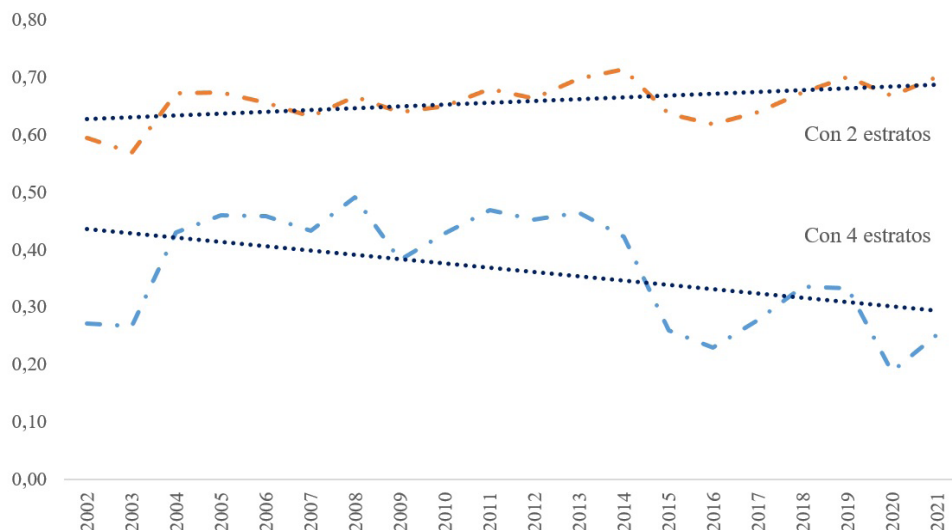
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE) (2022). Elaboración del autor.

Figura 2. Ecuador. El patrón exportador por tipos de exportaciones.



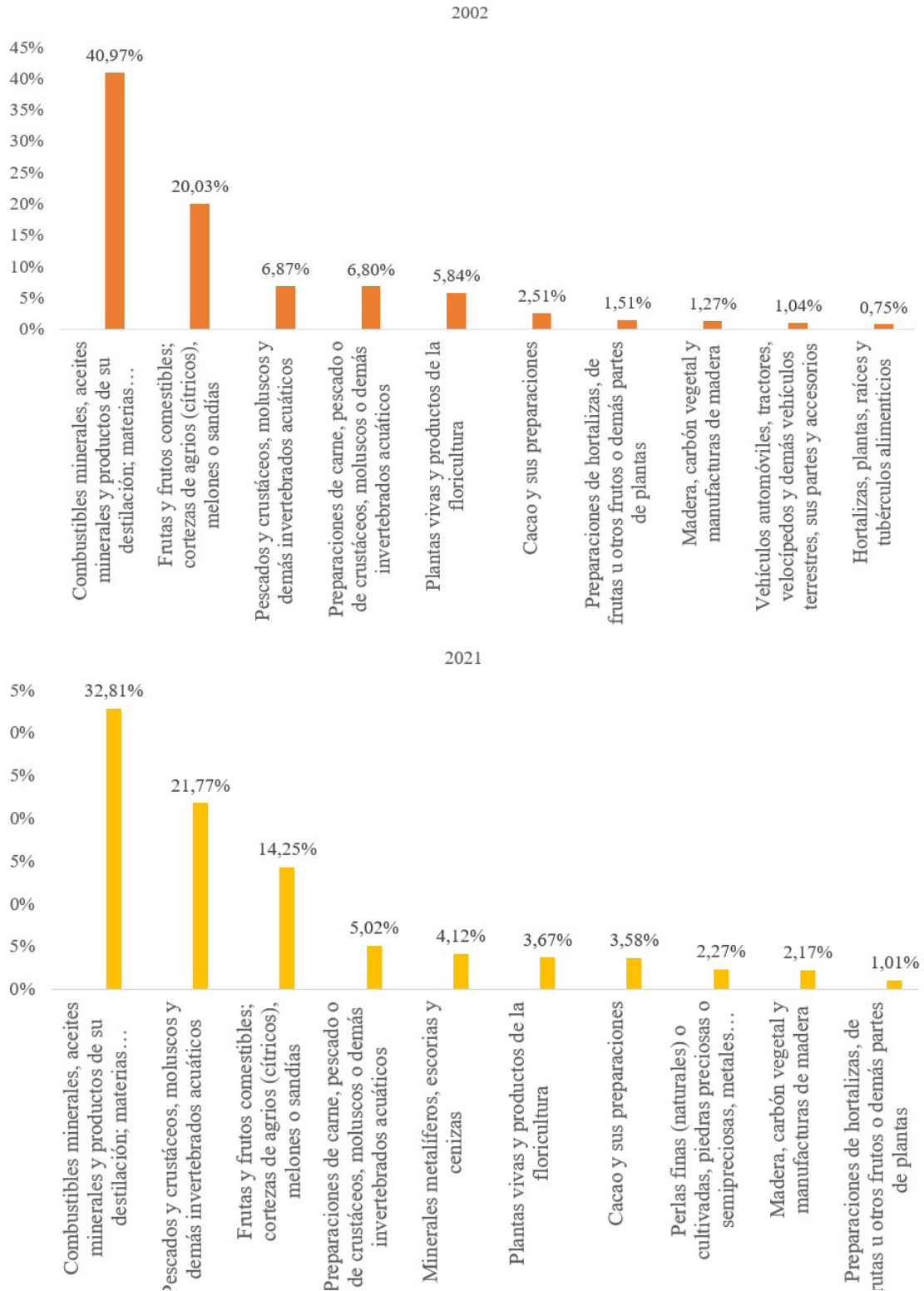
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE) (2022). Elaboración del autor.

Figura 3. Ecuador. Evolución del coeficiente de Gini de la producción exportable en dos y cuatro estratos.



Nota. El coeficiente es calculado con exportaciones en usd millones corrientes. Fuente: elaboración propia con base en Banco Central del Ecuador (BCE) (2022).

Figura 4. Ecuador. Participaciones (arriba) y crecimiento (abajo) de las exportaciones por actividad económica (2002 y 2021).



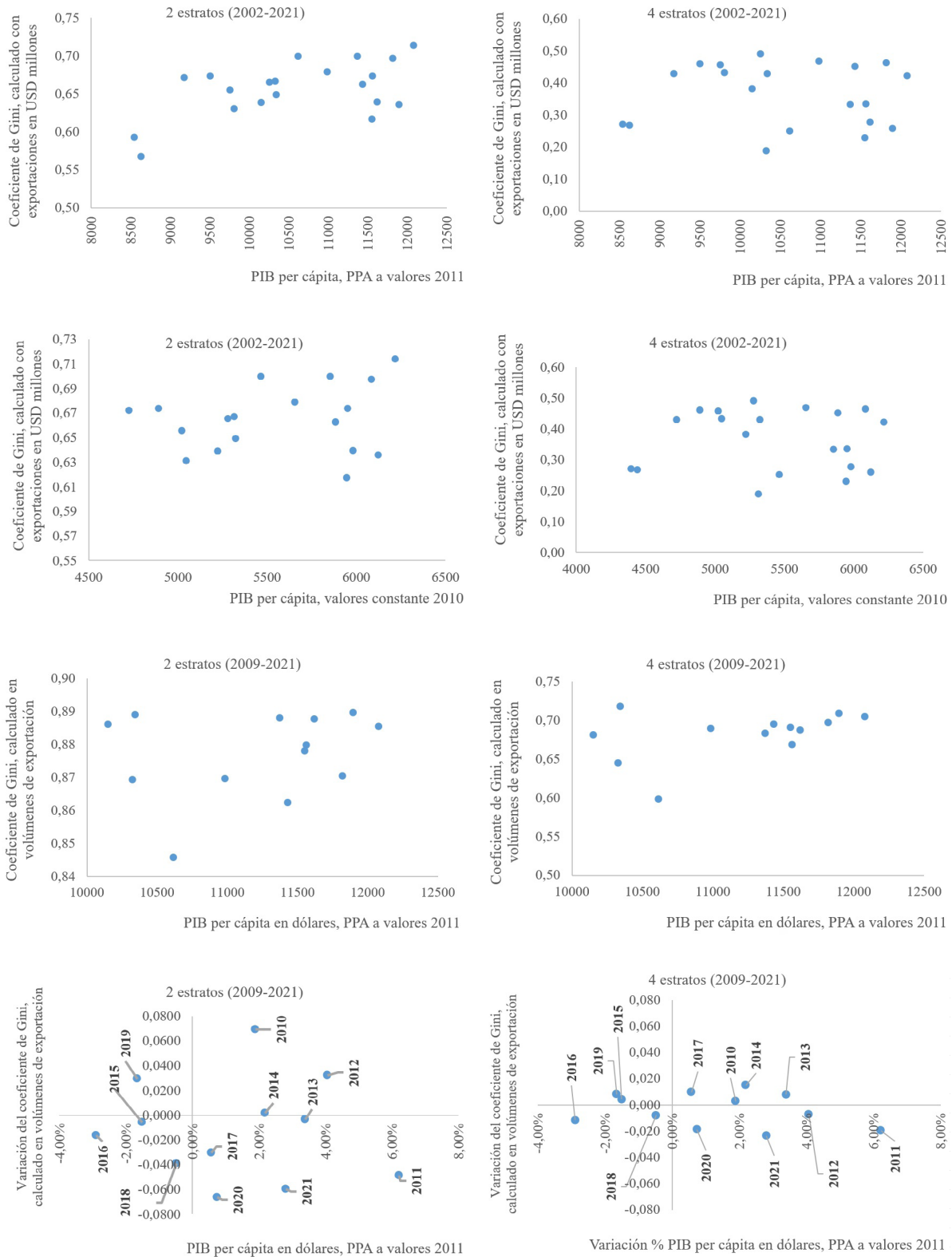
Nota. El crecimiento en número de veces y las participaciones en porcentajes (%). Fuente: elaboración propia con base en International Trade Center (2022).

Figura 4. Ecuador. Participaciones (arriba) y crecimiento (abajo) de las exportaciones por actividad económica (2002 y 2021).

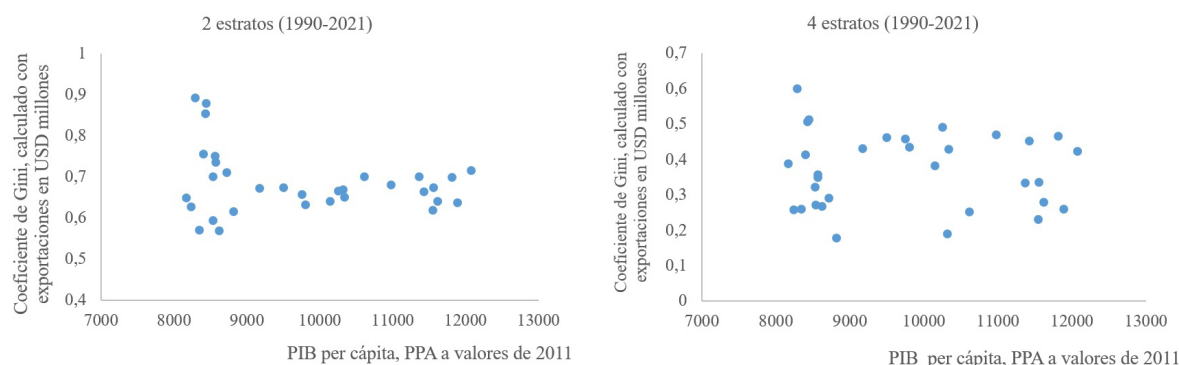


Nota. El crecimiento en número de veces y las participaciones en porcentajes (%). Fuente: elaboración propia con base en International Trade Center (2022).

Figura 5. Coeficiente de Gini para la producción exportable en relación al PIB PER cápita.



Nota. Los datos del PIB per cápita es con paridad de poder adquisitivo de 2011. Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022) y BCE (2022).

Figura 5. Coeficiente de Gini para la producción exportable en relación al PIB PER cápita.

Nota. Los datos del PIB per cápita es con paridad de poder adquisitivo de 2011. Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022) y BCE (2022).

no son concluyentes porque se muestran contradictorios, en todos sus cálculos, tanto en dos y cuatro estratos. Bajo este último número de estratos, la relación es levemente inversa y débil. Lo mismo pasa cuando se la bosqueja con variaciones. Sin embargo, cuando el período de análisis se amplía desde 1990 se denota parcialmente lo trazado por Imbs y Wacziarg (2003), Rodrik (2005) y Cadot, Carrère, Strauss-Kahn (2011) (ver Figura 5).

¿En qué parte de la curva U se encuentra la economía ecuatoriana? De acuerdo con lo estimado por Cadot, Carrère, Strauss-Kahn (2011), los países en desarrollo no se encuentran con la reconcentración productiva hasta después del umbral de los USD 25.000 (PPA en valores de 2005). Esto induce a pensar que Ecuador todavía se encuentra en la etapa de la diversificación de exportaciones, pero lo que demuestra los gráficos de dispersión es que la relación se encuentra estancada acercándose a un proceso de reconcentración sin llegar al señalado umbral. Esto puede tener tres posibles explicaciones: i) la baja apertura comercial que ostenta el país; ii) el diferencial de resiliencia que existe entre las categorías de exportaciones *no* petroleras (y de sus productores) frente a los *shocks* externos;¹⁰ y iii) la posibilidad de la existencia de desindustrialización prematura expuesta por Rodrik (2015).

REFLEXIONES FINALES

Posterior a la crisis financiera de 1999, el patrón exportador del Ecuador en dolarización no ha pasado inalterado. De a poco, el petróleo está disminuyendo su participación en las exportaciones totales, tanto en USD millones como por volumen. Asimismo, el destino de estas se ha desconcentrado y Asia se ha convertido en una región donde llegan cada vez más los productos ecuatorianos. De esta manera, y siguiendo a Amurgo-Pacheco y Pierola (2008), la evolución del patrón exportador proviene desde el margen extensivo.

A pesar de la desconcentración de la canasta de exportación medida por el coeficiente de Gini en cuatro estratos, esta procede más de las exportaciones primarias (tradicionales y *no* tradicionales) que de las industrializadas. Asimismo, esta desconcentración no

mantiene una fuerte relación con el PIB *per cápita*, lo que supone la existencia de otros factores más influyentes en la diversificación de exportaciones que no provienen de esta última. Se pueden pensar en el fenómeno idiosincrático enfatizado por Rodrik (2005).

Es posible que el coeficiente de Gini en dos estratos tenga un comportamiento a la baja, si la economía continúa diversificándose en las exportaciones primarias diferentes del petróleo. Si es así, puede entenderse que el proceso de desarrollo económico de un país en su primera etapa sea la disminución paulatina de la participación relativa del principal producto de exportación (tradicional, extractivo y sin valor agregado), mientras que las otras exportaciones primarias, menos extractivas, pero cada vez más numerosas aumentan su cuota. Posteriormente, los recursos financieros (las divisas) de estas últimas promoverían la elaboración y exportación de productos industrializados (o con mayor valor agregado), siempre y cuando se corrija los problemas de resiliencia del sector manufacturero a través de políticas públicas basadas en los principios expuestos por Rodrik (2005).

Por lo tanto, para encontrar más indicios sobre la evolución del patrón exportador del Ecuador, las futuras investigaciones se deberían enfocar en: i) la naturaleza bidireccional de la relación señalada, que va desde la diversificación de exportaciones al crecimiento económico; ii) el tipo de margen extensivo que promueve la diversificación de exportaciones (¿nuevos productos o nuevos destinos?); iii) el fenómeno idiosincrático que ha permitido que las exportaciones *no* petroleras primarias se expandan; y por último, iv) las limitaciones y complejidades que tienen los productores ecuatorianos para generar mayor valor agregado a las exportaciones ecuatorianas.

NOTAS

- 1 En esta clasificación se incluyen la venta de derivados de petróleo.
- 2 Banano y plátano, café y elaborados, camarón, cacao y elaborados, y atún y pescado.
- 3 Flores naturales, abacá, madera, productos mineros, frutas, tabaco en rama, y otros primarios.
- 4 Jugos y conservas de frutas, harina de pescado, enlatados de pescado, otros elaborados del mar, químicos y fármacos, vehículos y sus partes, otras manufacturas de metales, prendas de vestir de fibras textiles, otras manufacturas de textiles, manufacturas de cuero, plástico y caucho, maderas terciadas y prensadas, extractos y aceites vegetales, elaborados de banano, manufacturas de papel y cartón, y otros industrializados.
- 5 ¿Se puede afirmar que México, El Salvador, República Dominicana y Costa Rica están muy cerca de ser países industrializados? No, necesariamente. Las razones de una mayor participación de productos manufacturados pueden encontrarse en que las empresas de las economías más desarrolladas se trasladan a países atraídas por los bajos salarios como es el caso de las empresas estadounidenses en el nafta y en América Central. De esta manera, son productos con bajo valor agregado, que no generan derrames productivos, ni círculos virtuosos entre las inversiones realizadas, los salarios reales, la distribución del ingreso y la estabilidad macroeconómica.
- 6 El agotamiento del modelo agroexportador se da por las condiciones en que se originó —y que se relacionan mientras está vigente—: i) anclado en la división internacional del trabajo, que implica dependencia; y ii) una acotada canasta de [productos

de] exportación. La ausencia de políticas de industrialización efectivas conllevó a que el Ecuador se encuentre rezagado permanentemente en su desarrollo.

7 Las cifras proporcionadas por la estadística del Banco Central del Ecuador para las exportaciones por volumen (en toneladas métricas) están desde 2009.

8 Los cálculos fueron realizados también en volúmenes de exportación. Para dos y cuatro estratos, la tendencia es a la baja, aunque para este último es más fehaciente por su menor volatilidad.

9 El buen desempeño de las exportaciones primarias no solo implica mayor volumen exportado o favorables precios internacionales, sino la aparición de nuevos productos o el fortalecimiento de los ya posicionados recientemente en el mercado externo: es el caso de la exportación de frutas, cada año salen del país nuevas variedades que se comercializan en mercados cada vez más distantes y/o que no se han penetrado. Asimismo, se destaca el ingreso de derivados de quinua a Medio Oriente (Villón, 2021; Escobar, 2021). A pesar de estar catalogada como una actividad extractiva, no hay que dejar atrás la exportación de productos mineros, se multiplicó en más de seis veces en un trienio (2019-2021). En 2021 alcanzó la cifra de usd 2092 millones cuando era la mitad hace solo un año atrás.

10 Si se analiza la tasa de crecimiento promedio de las exportaciones (no petroleras) primarias tradicionales, primarias no tradicionales e industrializadas y cómo responden cada una de ellas frente a los shocks externos en cada uno de los años de la dolarización, se puede evidenciar que las exportaciones industrializadas son las menos resilientes, lo que contribuye a la debilidad de la relación expuesta por Imbs y Wacziarg (2003).

REFERENCIAS

- Acemoglu, D. and Zilibotti, F. (1997). Was Prometheus unbound by chance? Risk, diversification, and growth. *Journal of political economy*, 105(4), 709-751.
- Acosta, A. y Cajas, J. (2018). *Una década desperdiciada. Las sombras del correísmo*. Centro Andino de Acción Popular (CAAP). https://www.researchgate.net/publication/331950747_Una_decada_desperdiciada_Las_sombras_del_correismo
- Agosin, M. R. (1999). Comercio y crecimiento en Chile. *Revista CEPAL*.
- Agosin, M. R. (2009). Crecimiento y diversificación de las exportaciones en economías emergentes. *Revista Cepal*.
- Amurgo-Pacheco, A. and Pierola, M. D. (2008). *Patterns of export diversification in developing countries: intensive and extensive margins*. The World Bank.
- Banco Central del Ecuador. (BCE). (2022). Información estadística mensual (2046). <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.html>
- Banco Mundial. (2022). Base de datos del programa de comparación internacional. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.PP.CD?locations=EC>
- Cadot, O., Carrère, C. and Strauss-Kahn, V. (2011). Export diversification: what's behind the hump? *Review of Economics and Statistics*, 93(2), 590-605.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2013). *Comercio internacional y desarrollo inclusivo: construyendo sinergias*. CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/27975-comercio-internacional-desarrollo-inclusivo-construyendo-sinergias>

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2022). *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/47827-anuario-estadistico-america-latina-caribe-2021-statistical-yearbook-latin>
- Escobar, L. (5 de diciembre de 2021). Más de 30 productos no tradicionales ecuatorianos se abrieron mercado en el exterior este 2021 con certificados de calidad. Diario *El Universo*. <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/mas-de-30-productos-no-tradicionales-ecuatorianos-se-abrieron-mercado-en-el-exterior-este-2021-con-certificados-de-calidad-nota/>
- Ghosh, A. R. and Ostry, J. D. (1994). Export instability and the external balance in developing countries. *Staff Papers*, 41(2), 214-235.
- Greenaway, D., Morgan, W. and Wright, P. (1999). Exports, export composition and growth. *Journal of International Trade & Economic Development*, 8(1), 41-51.
- Krugman, P. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *The American Economic Review*, 70(5), 950-959.
- Imbs, J. and Wacziarg, R. (2003). Stages of diversification. *American Economic Review*, 93(1), 63-86.
- International Trade Center (2022). Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx
- Lectard, P. and Rougier, E. (2018). Can developing countries gain from defying comparative advantage? Distance to comparative advantage, export diversification and sophistication, and the dynamics of specialization. *World Development*, 102, 90-110.
- Mangabeira, R. (2011). *La reinvencción del libre comercio. La división mundial del trabajo y el método de la economía*. Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Michaely, M. (1977). Exports and growth: an empirical investigation. *Journal of development economics*, 4(1), 49-53.
- Paredes, G. (2015). *Integraciones monetarias pasivas en Sudamérica*. Ediciones Cooperativas.
- Paredes, G. (abril, 2017). Ecuador: ¿Por qué salir de la dolarización? *Revista Cepal*, (121), 149-168. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/41152/1/REV121_Paredes.pdf
- Rodrik, D. (diciembre, 2005). Políticas de diversificación económica. *Revista Cepal*, (87), 7-23. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/11077-politicas-diversificacion-economica>
- Rodrik, D. (2015). Premature Deindustrialization. *NBER Working Paper*, (20935). <https://www.nber.org/papers/w20935>
- Salinas, G. (2021). Chile: A role model of export diversification policies? *IMF Working Papers*, 2021 (148).
- Sannasse, R. V., Seetanah, B. and Lamport, M. J. (2014). Export diversification and economic growth: the case of Mauritius. *World Trade Organization (WTO)*.
- Stanley, D. L. and Bunnag, S. (2001). A new look at the benefits of diversification: lessons from Central America. *Applied Economics*, 33(11), 1369-1383.
- Villón, J. (3 de abril, 2021). Pepino dulce de Carchi desembarca en la Unión Europea y los Estados Unidos. Diario *El Universo*, 4.

RESEÑAS

Vol. 74, N.º 120 (noviembre 2022)



Ignacio Andrés Rossi

EL PENSAMIENTO ECONÓMICO DE ALEJANDRO BUNGE

Universidad Nacional de General Sarmiento (Argentina)

DOI: 10.29166/economia.v74i120.4000

El Ministerio de Economía de la Argentina viene promoviendo, a través de publicaciones recientes, el debate sobre la historia del pensamiento económico. Específicamente, de aquellos personajes que por su trascendencia histórica tuvieron una importante relevancia e impacto regional, como Raúl Prebisch, Aldo Ferrer, Marcelo Diamand, entre otros.¹ Esta iniciativa no solo resulta relevante para la Argentina, sino para el conjunto de los países de América Latina que, siempre vulnerables a los avatares de la economía mundial, de los efectos provenientes de las naciones desarrolladas y de los organismos financieros internacionales, pueden enriquecerse de los aportes de diversos intelectuales heterodoxos de la economía y la política económica. En esta reseña nos ocupamos de sintetizar y analizar la importancia del pensamiento económico de Alejandro Bunge (1880-1943),

recientemente publicado por el sello editorial Manuel Belgrano.

En un comienzo, es Andrés Asain el encargado de introducir algunas reflexiones preliminares al libro que recopila los principales aportes de Bunge. Como destaca, el economista Bunge fue uno de los exponentes más grandes del desarrollo industrial en la era del consenso del modelo agroexportador (1880-1930). Aunque, a su vez, fue parte de la élite conservadora que se alineaba a las grandes consignas de la estrategia agroexportadora, sus ideas de avanzada lo condenaron al margen del pensamiento *mainstream* de la economía en su época. Así, los debates entre las élites liberales de raíz agropecuaria y los partidarios del disruptivo movimiento del presidente Hipólito Yrigoyen (1916-1922 y 1928-1930), que en cierta medida tampoco cuestionaban el modelo agroexportador, hicieron que sus propuestas industrializadoras aparecieran como inusitadas.

No obstante, Bunge se encargó de condensar un trabajo prolífico en la prestigiosa *Revista de Economía Argentina*, insistiendo en los planteamientos que tomaban como punto de partida la discusión sobre el agotamiento del modelo agropecuario, del impacto negativo que generaba en la economía la reducción de los precios de las materias primas, la posibilidad de desarrollar una unidad aduanera con países del sur y generar mecanismos para revertir la dependencia económica, entre otras discusiones. Como sostiene Asain, las ideas de Bunge, como su posterior difusión a través de sus discípulos nucleados en el Instituto Alejandro Bunge, fueron importantes a la hora de generar antecedentes de relevancia en generaciones de economistas como en instituciones que posteriormente impulsarían el estructuralismo latinoamericano. Así, la preocupación por conciliar el modelo agropecuario con una industria interna que motorizara el desarrollo nacional estuvo en el centro del pensamiento

bungeano, recuperando así las propuestas industrialistas del economista alemán Friedrich List (1789-1846).

Los textos, artículos y conferencias de Bunge recopilados en esta edición del Ministerio de Economía argentino constituyen piezas relevantes para el debate intelectual. Así, por ejemplo, en «La nueva política económica argentina», conferencia dictada en 1921, puede verse con claridad la preocupación de Bunge por acabar con una producción «simple» (concentrada en el procesamiento mínimo de materias primas y alimentos), sin por eso negar el dinamismo del modelo agroexportador. Como buen historicista, Bunge debatía con argumentos que recuperaban la experiencia de naciones industrializadas, principalmente las teorías del rendimiento absoluto y las concepciones de invariabilidad de las estructuras económicas. Así, bogaba por una diversificación de cultivos agropecuarios, en articulación con la promoción de industrias derivadas del sector primarios. En este sentido, Bunge no negaba el progreso económico que permitió a la burguesía terrateniente desplegar el modelo agroexportador y su vinculación con Inglaterra y otras naciones desarrolladas. Sin embargo, veía con preocupación la sustituible producción argentina en los dominios británicos, asegurando que un peligro palpable sería que «vendríamos a quedar casi fuera de su órbita comercial» (p. 73). Por ello, aseguraba que Argentina no era más que un país «satélite» en el esquema dominado por las naciones desarrolladas, principalmente Inglaterra. De la misma manera, tuvo en cuenta el peligro que significaba para la Argentina la política proteccionista del campo norteamericano, lo que demandaba aún más el fomento a las industrias alimentarias y la industrialización que supusieran una mayor diversificación como el arroz, la yerba mate, la seda, entre otras. Así, sus ideas nacionalistas lo

llevaron a cuestionar el libre cambio y el cosmopolitismo de las elites argentinas y a exaltar, por el contrario, factores físicos como las formaciones carboníferas, los yacimientos de petróleo, los minerales para la construcción, entre otros, reivindicando una lucha contra su importación.

Durante los años 1920, en la denominada *unidad del valor*, pueden examinarse las discusiones que Bunge abriera con economistas internacionales de la talla de Irvin Fisher (1867-1947) y Charles Gide (1847-1932) sobre temas como el aumento de precios primarios y los *shocks* internacionales, entre otros asuntos. Justamente, el tema del aumento de los precios internacionales interesó a Bunge más que otros, atribuyendo especial importancia a la mayor estabilidad de los precios manufacturados importados de las naciones desarrolladas. Sin embargo, el aumento de estos últimos, según razonaba Bunge, podían explicar en gran medida la inflación en contextos de ausencia de expansión monetaria y de crédito en la Argentina de aquel entonces. La vieja discusión de la emisión monetaria como causa de la inflación fue remontada por Bunge, quien en sus pronunciamientos analizaba cómo la base monetaria de la Argentina crecía progresivamente durante los primeros lustros del siglo XX, pero acompañada de una mayor capacidad económica nacional (años en que operaba la llamada Caja de Conversión). De esta manera, el economista planteaba un problema de vital importancia por su trascendencia histórica contemporánea: no podía esperarse una deflación doméstica dado que, *post* Primera Guerra Mundial, los factores externos la incentivaban.

En *Una crisis de las fuerzas creadoras*, texto publicado en 1927, Bunge se detuvo en los cambios irreversibles que dejaba la *post* Primera Guerra en la economía mundial y especialmente en la Argentina. El economista insistía en la existencia

de trabas al desarrollo que imponían un menor ritmo de crecimiento. Así, argumentaba que la baja de la producción agrícola en más del 30% (1908-1925), aún más las de ganado lanar y vacuno, explicaban una disminución del 11% de las exportaciones. Este marco, impactaba también negativamente en la industria, la obra pública y las inversiones extranjeras. Aunque Bunge observaba una estabilización de la producción en cantidades durante 1926, destacaba que el costo de vida local no había aumentado y la moneda nacional no se había depreciado, pero insistía en las consecuencias negativas de la caída de los precios de exportaciones. Esto llevaba a Bunge a pronunciarse como contrario de los métodos de reajuste que se sugerían en las teorías convencionales, las cuales propiciaban mayor desregulación para «dejar hacer» a los mercados, como la restricción monetaria, la reducción de los gastos fiscales, la baja de los salarios, la reducción del consumo, entre otros factores. Por el contrario, promovía el aumento de la eficiencia mediante mejores métodos productivos, incorporación de máquinas y tecnologías de punta. Puntualmente, observaba el taylorismo norteamericano y mostraba interés en la industria como punta de lanza, sin por eso descuidar la producción agropecuaria. Respecto a esta última, recomendaba una colonización de tierras y aumento de la producción en el mediano plazo, incremento del transporte acorde al aumento de las toneladas de productos exportables, mayor producción de kilómetros en caminos como estrategia análoga a las naciones jóvenes como Canadá o Australia. También sugería la utilización de las deudas flotantes de la nación, provincias y municipios en obras reproductivas.

Luego, en el apartado denominado *La baja del cambio no ha valorizado el trigo*, puede analizarse como el pensador económico advertía sobre la correlación

entre el tipo de cambio y los precios de los cereales. Así, argumentaba contra los defensores del cambio bajo los efectos desfavorables de una política de este tipo, incentivando la venta de trigo, por ejemplo, a precios bajos ante la necesidad de medios de pago en oro. Luego, en la conferencia «La independencia económica argentina» dictada en 1938 dedicó mayor importancia a la cuestión del desarrollo nacional. Reivindicando las alturas de las circunstancias y las oportunidades que abrían las secuelas de la crisis internacional, Bunge se apoyaba en las ideas de los pioneros del desarrollo local como el ministro de Hacienda Enrique Uriburu (1931-1932) y el economista con proyección internacional Raúl Prebisch, para motivar el aprovechamiento de las oportunidades. Estas, eran enumeradas en los niveles reducidos de deuda pública, de presión impositiva, de déficits públicos nacionales y provinciales, de números de desocupados y otros como la capacidad exportadora, el superávit comercial y, en definitiva, la oportunidad de diversificación productiva. Realizando un recuento de todos estos puntos, Bunge concluía en que la Argentina no podía seguir dependiendo de altos precios de productos importables y bajos exportables, y menos que debían cubrirse con oro ajeno (de operaciones financieras principalmente) los déficits comerciales y la falta de infraestructura interna. Ante esto, era necesario diversificar la producción e incentivar el mercado financiero nacional. Puntualmente, Bunge explicaba el proyecto de empréstito financiero para la consolidación de deuda flotante que diseñara y que también involucraba otros proyectos como la creación de un banco central, la conversión de la moneda nacional, una ley general de bancos, una reforma impositiva y otras medidas destinadas a incentivar la actividad económica. En definitiva, aunque Bunge proponía que

no se emitiera más moneda que la que estuviera representada por oro en la Caja de Conversión y Redescuento, pedía que se autorizara al poder ejecutivo a emitir y vender en plaza títulos de pesos moneda nacional, entre otras medidas destinadas al fomento del mercado financiero local.

Entrados los años 1930, en *La Argentina ante la bancarrota de la economía internacional*, Bunge mostraba su escepticismo sobre el reanudamiento de las relaciones comerciales internacionales en sentido dinámico tras la Primera Guerra y la crisis de 1930. Era tanto así que el economista preveía el declive de las antiguas dinámicas de fines del siglo XIX y principios del XX, sobre la base de la observación de «la muerte del gran comercio internacional de las manufacturas» (p. 204). Por eso, consideraba que, sin descuidar la producción de materias primas, que se mantendría en el tiempo, pero que en el mediano plazo debería articularse con los incentivos al incremento de población local, debía iniciarse una diversificación productiva. Detrás de esta consigna Bunge llamaba a prepararse para cualquier vuelta de un internacionalismo comercial que encontrara a la Argentina con recursos vacantes para una mejor inserción. También, en *Hacia la independencia económica* (1942), Bunge observó en las vísperas de los años 40 una tendencia creciente hacia la producción local frente a la importada que ya superaba al final del período las tres cuartas partes del total, preanunciando una nueva época.

Las ideas de Bunge durante la primera mitad del siglo XX todavía siguen cobrando importancia para las primeras décadas del siglo XXI. Las estructuras económicas de los países latinoamericanos aún muestran una alta vulnerabilidad a eventos exógenos, principalmente a los ciclos de los precios de las materias primas, las tasas de interés internacionales y otros factores, como las alteraciones en la disponibilidad de liquidez internacional. Por

eso, recuperar a pensadores como Bunge que, aunque en sus años formaron parte de las discusiones marginales dentro de las ideas establecidas, se torna una tarea intelectual imprescindible para buscar respuestas en la actualidad. La iniciativa del Ministerio de Economía de la Argentina por recuperar a intelectuales de la historia del pensamiento económico se presenta, de esta manera, en una política pública elemental para promover la discusión económica nacional y regional. Especialmente para quienes creemos que, en ese orden, de integración amplia de las economías, pueden hallarse las claves para acabar con muchas de las desigualdades e injusticias a la que nos condena una estructura productiva escasamente desarrollada.

NOTAS

1 Por ejemplo, pueden consultarse los volúmenes referentes a estos y otros pensadores en el sitio oficial del gobierno argentino publicados por el sello editorial Manuel Belgrano. <https://www.argentina.gob.ar/economia/sello-manuel-belgrano>

POLÍTICA EDITORIAL Y NORMAS DE PUBLICACIÓN

Vol. 74, N.º 120 (noviembre 2022)

POLÍTICA EDITORIAL

La Revista Economía es una publicación de carácter semestral del Instituto de Investigaciones Económicas (IIE) de la Universidad Central del Ecuador. Constituye un espacio de reflexión crítica de la realidad socioeconómica y ambiental contemporánea, especialmente del Ecuador y de América Latina. La Revista Economía persigue un pensamiento plural y diverso en la economía y en las ciencias sociales para responder con voces alternativas y críticas a los problemas y retos de la sociedad latinoamericana. Los destinatarios de la revista son personas, organizaciones e instituciones del sector público o privado que se vinculan en el quehacer de la economía crítica en América Latina.

SECCIONES

Cada edición de la Revista Economía tiene una temática central (sección Dossier), la cual es gestionada por un coordinador especialista en ese campo. El tema del dossier es público en convocatorias abiertas difundidas por medios electrónicos. La Revista Economía recibe durante todo el año trabajos para su sección Estudios Socioeconómicos, que incluye trabajos no relacionados con el dossier, pero sí con las ciencias económicas. La Revista Economía también publica en cada número reseñas de obras científicas de relevancia.

SELECCIÓN DE LOS ARTÍCULOS

Los artículos sometidos a revisión serán evaluados por un sistema de doble ciego (*double blind peer review*). Cada artículo será evaluado según criterios de pertinencia, calidad, claridad de expresión, originalidad y relevancia por parte de al menos dos lectores. Además de los criterios de contenido, los artículos deben ajustarse a la política editorial y las normas de publicación.

REQUISITO DE ORIGINALIDAD

Los artículos presentados deben ser inéditos y representar un esfuerzo científico original. Los trabajos que se considerarán para su publicación en la Revista Economía deben tomar en cuenta estas normas de publicación.

NORMAS DE PUBLICACIÓN

Los trabajos que se considerarán para su publicación en la Revista Economía deben tomar en cuenta estas normas de publicación.

SOBRE EL CUERPO TEXTUAL

1. En la portada, las colaboraciones deben hacer constar, en este orden: i) título del artículo en dos idiomas, al menos uno de ellos en español, ii) nombre del

autor o autora acompañado del grado académico, iii) adscripción institucional u organizacional, iv) dirección electrónica, y v) fecha de envío. Los títulos no deben exceder de 20 palabras.

2. Toda colaboración —menos las reseñas— debe tener un resumen ejecutivo (*abstract*) de entre 80 y 100 palabras en castellano y en inglés. Bajo los dos resúmenes se pone entre tres y cinco palabras clave, seleccionadas entre los códigos de clasificación temática jel (ver *v. gr.* <http://ru.iiec.unam.mx/view/subjects/>).
3. Todo el texto principal —incluso la primera hoja, las notas al final, la bibliografía— tendrá una interlínea de 1,5 y se usará la tipografía Times New Roman, tamaño 12.
4. La bibliografía citada en el texto principal se colocará al final del trabajo con sangría francesa.
5. La primera vez que aparezcan siglas deberá escribirse su significado completo, luego solamente las siglas.
6. La cantidad de figuras y tablas se limita a máximo tres elementos. Los editores de la revista se reservan el derecho de eliminar los demás cuando sean usados de manera excesiva.
7. Los títulos de figuras y tablas deben ser concisos, sin que superen las 20 palabras.
8. No se aceptan anexos.

SOBRE LA EXTENSIÓN

9. La extensión de los textos puede medirse con «caracteres con espacios» (cce) o «caracteres sin espacios» (cse). En ambos casos, la extensión se mide sin la bibliografía. La extensión de los artículos variará según las secciones de la revista.
 - De 30 000 a 40 000 CCE para artículos de la sección Dossier
 - De 15 000 a 20 000 CCE para la sección Estudios Socioeconómicos
 - De 10 000 a 15 000 CCE para la sección Reseñas
 - De 25 000 a 35 000 CSE para artículos de la sección Dossier
 - De 12 000 a 17 000 CSE para la sección Estudios Socioeconómicos
 - De 8 000 a 13 000 CSE para la sección Reseñas

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

10. El estándar de las referencias bibliográficas al que se acoge y rige la Revista Economía es el estilo apa en su sexta edición (2009). A manera de guía para las citas y la bibliografía, se detalla a continuación los casos más comunes.

CITAS

11. La cita corta, que es de menos de cuarenta palabras, va dentro del cuerpo textual (párrafo). Se la puede manejar de dos maneras:
 - Con énfasis en el autor, cuya secuencia esquemática es: Apellido, (año), «cita», (página), punto. Ejemplo:

Morales (2009) afirma: «Morbi dolor sapiens» (pág. 68).

- Con énfasis en el texto, cuya secuencia esquemática es: «cita», (Apellido, año, página), punto. Ejemplo:

«Morbi dolor sapien» (Morales, 2009, pág. 68).

12. La cita larga, que es de más de cuarenta palabras, va en párrafo aparte, sin cursiva ni comillas y con sangría. Se la puede manejar —al igual que con las citas cortas— de dos maneras:

- Con énfasis en el autor, cuya secuencia esquemática es: en párrafo precedente Apellido, (año), cita en párrafo independiente, punto, (página). Ejemplo:

Morales (2009) afirma:

Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis. Aliquam consequat bibendum neque eu efficitur. Vivamus scelerisque, purus et vestibulum efficitur, leo quam blandit neque, nec rutrum urna urna in nunc. Sed diam nunc, porta vitae aliquet sed, dapibus at metus. Vestibulum at ex imperdiet, luctus nisi eget, interdum purus. (pág. 68)

- Con énfasis en el texto, cuya secuencia esquemática es: cita en párrafo independiente, punto, (Apellido, año, página). Ejemplo:

Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis. Aliquam consequat bibendum neque eu efae aliquet sed, dapibus at metus. Vestibulum at ex imperdiet, luctus nisi eget, interdum purus. (Morales, 2009, pág. 68)

SOBRE LA DISPOSICIÓN TEXTUAL INTERIOR

13. Se pueden manejar hasta dos niveles de subtítulos, que deberán ir corridos al margen izquierdo y enumerados con números arábigos. Ejemplo:

1. Título 1 1.1. Subtítulo 1 1.2. Subtítulo 2
2. Título 2 2.1. Subtítulo 1 2.2. Subtítulo 2

NOTAS FINALES

14. La Revista Economía no utiliza pie de páginas. Todas las aclaraciones complementarias deben ser puestas al final del documento como notas finales.

TABLAS Y FIGURAS

15. En el texto principal no se incluirán tablas ni figuras —con figuras entiéndase gráficos, mapas, fotografías—. Solamente debe escribirse entre paréntesis el verbo ver y el número de tabla o figura a la que se hace referencia. Ejemplo:

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aliquam consequat bibendum neque eu efficitur (ver Tabla 3). Morbi dolor sapien, venenatis bibendum vestibulum a, laoreet eget orci. Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis.

16. Las tablas o figuras se deben eliminar del texto principal y enviar en un archivo separado (Excel, por ejemplo). Toda la información contenida en columnas y filas, fuentes, etc. debe ser traducido al español («ee.uu» en lugar de «usa»).
17. Las tablas deben tener en la parte superior la palabra Tabla, un número secuencial y un título; en la parte inferior una Nota y la Fuente, si aplica. Ejemplo:

Tabla 1. Lorem ipsum dolor sit amet

Categoría	Categoría	Categoría	Categoría
Variable			
Variable			

Nota: Morbi dolor bibendum vestibulum. Fuente: Morales (1995, pág. 3).

- Las notas informan y ofrecen explicaciones relacionadas con la tabla. La cita de la fuente —sea, libro, revista, página web, etc.— solo se la hace si la tabla no es de propia autoría y siguiendo las normas de referencia expuestas.
18. Las figuras deben tener en la parte superior la palabra Figura, un número secuencial y un título; en la parte inferior una Nota, si aplica, y —obligatoriamente— la Fuente. Ejemplo:

Tabla 1. Lorem ipsum dolor sit amet



Nota: Morbi dolor bibendum vestibulum. Fuente: Morales (1995, pág. 3).

- Las notas informan y ofrecen explicaciones relacionadas con la figura. La cita de la fuente —sea, libro, revista, página web, etc.— solo se la hace si la figura no es de propia autoría y siguiendo las normas de referencia expuestas.
 - Las figuras se deben enviar en archivo adjunto en alta resolución de al menos 300 pixeles por pulgada, o en formato vectorial.
19. Las figuras deben enviarse obligatoriamente con los datos numéricos correspondientes.
 20. La Revista Economía se reserva el derecho de poner determinados tablas y figuras a todo color cuando las necesidades explicativas e interpretativas lo exijan.

ASPECTOS GENERALES

21. Cualquier situación no prevista en estas normas de publicación será resuelta por el editor general.



Esta revista científica se terminó de diseñar y diagramar en el mes de noviembre de 2022 en los talleres de Editorial Universitaria –se usó como tipografía base *Source Serif Pro* tamaño 12-14– siendo rector de la Universidad Central del Ecuador el Dr. Fernando Sempértegui Ontaneda y director de Editorial Universitaria el Prof. Gustavo Pazmiño.

REVISTA ECONOMÍA
VOL. 74 | N.º120 | NOVIEMBRE 2022

DOSSIER

DESIGUALDAD Y POBREZA EN EL CONTEXTO POSPANDEMIA

Pérdida de ingresos futuros de los estudiantes ecuatorianos
del nivel de educación básica por el cierre de escuelas
Vito Custode, Pontificia Universidad Católica del Ecuador (Ecuador)
María José Melo, Investigadora independiente

ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS

Gobernanza territorial como factor para el desarrollo del capital social
Katy Alarcón, Pontificia Universidad Católica del Ecuador (Ecuador)
Grace Guerrero, Pontificia Universidad Católica del Ecuador (Ecuador)

El patrón exportador del Ecuador en dolarización: ¿nuevos hallazgos?
Gonzalo Paredes, Universidad de Guayaquil (Ecuador),
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (Ecuador)
Martha Rodríguez, Universidad de Guayaquil (Ecuador)