

Un estudio de la empresa de venta directa ecuatoriana y su incidencia en el empleo adecuado femenino

Recibido: febrero 19, 2023 - Aceptado: marzo 27, 2023

Doi: <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/economia/a.13343>

Washington Quintero Montaña*

Mariela Choez Icaza[†]

Andrea Montes Cantos[‡]

Resumen

El contenido de este trabajo aborda un fenómeno importante dentro del análisis del mercado laboral, este es el empleo adecuado femenino en Ecuador. El análisis busca indagar si existe alguna relación entre el crecimiento de la tasa de empleo adecuado femenino y la evolución de algunas de las variables más relevantes de las firmas de venta directa en Ecuador, tales como el ingreso por ventas (IV), las ratios de solvencia (RSOLV), de liquidez (RLIQ), y el rendimiento sobre los activos (ROA). Para hacer esto, se utiliza la técnica de datos de panel de grupos medios dinámicos [ARDL (1,1,1)] para generar evidencia empírica; se encuentra que la ratio de liquidez, la ratio de solvencia y el ingreso de las empresas de venta directa muestran un efecto estadísticamente significativo sobre el empleo adecuado femenino, aunque pequeño, lo que implica que los encadenamientos productivos originados por estas empresas desde el año 2010 no

* Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma Metropolitana de México (UAM). Docente en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil (UG) (Ecuador). Correo electrónico: washington.quinterom@ug.edu.ec. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7412-5744>

[†] Economista de la Universidad de Guayaquil (UG) (Ecuador). Correo electrónico: mariela.choezi@ug.edu.ec

[‡] Economista de la Universidad de Guayaquil (UG) (Ecuador). Correo electrónico: andrea.montesc@ug.edu.ec

Para citar este artículo: Quintero Montaña, W., Choez Icaza, M., & Montes Cantos, A. (2023). Un estudio de la empresa de venta directa ecuatoriana y su incidencia en el empleo adecuado femenino. *Revista de Economía del Rosario*, 26(1), 1-39. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/economia/a.13343>

tienden a crear un impacto importante en la creación de empleos de mejor calidad para las mujeres en Ecuador.

Palabras clave: pobreza; empresa de venta directa; Covid-19; empleo adecuado femenino; activos; desempleo; ROA; estimador grupos medios dinámicos.

Clasificación JEL: C51, J01, M20.

An Empirical Analysis of Ecuadorian Multilevel Industry and Women's Employment

Abstract

The content of this paper involves a crucial phenomenon in the analysis of the labor market: the description of adequate female employment in Ecuador. The present paper examines the relationship between the behavior of the female employment rate and the evolution of some of the most critical variables of direct selling firms in Ecuador, such as sales revenue, solvency ratio, liquidity ratio, and assets return. The panel data technique of dynamic mean groups [ARDL (1,1,1)] was used to generate empirical evidence. It was found that the liquidity ratio, solvency ratio, and income of direct selling firms show an effect statistically significant on adequate female employment. However, it is considerably small, implying that the productive linkages generated by these firms do not tend to substantially impact the generation of better-quality jobs for women in Ecuador.

Keywords: Poverty; direct selling; Covid-19; female employment; assets; unemployment; ROA; dynamic mean groups.

JEL classification: C51, J01, M20.

Um estudo da empresa de vendas diretas equatoriana e seu impacto no emprego feminino adequado

Resumo

O conteúdo deste trabalho aborda um fenômeno importante dentro da análise do mercado de trabalho, isto é, o emprego feminino adequado no Equador. A análise busca descobrir se existe alguma relação entre o crescimento da taxa de emprego feminino adequado e a evolução de algumas das variáveis mais importantes das empresas de vendas diretas no Equador, como a receita de vendas (RV), os índices de solvência (ISOLV), liquidez (ILIQ) e rendimento sobre ativos (ROA). Para fazer isso, usando a técnica de dados em painel de grupos médios dinâmicos [ARDL (1,1,1)] para gerar evidências empíricas, verifica-se que o índice de liquidez, o índice de solvência e o lucro das empresas de vendas diretas mostram um efeito estatisticamente significativo no emprego feminino adequado, embora pequeno, o que implica que as cadeias produtivas geradas por essas empresas desde 2010 não tendem a criar um impacto significativo na geração de empregos de melhor qualidade para as mulheres no Equador.

Palavras-chave: pobreza; empresa de vendas diretas; Covid-19; emprego adequado feminino; ativos; desemprego; ROA; estimador de grupos médios dinâmicos.

Classificação JEL: C51, J01, M20.

Introducción

Desempleo y pobreza son dos de los fenómenos socioeconómicos más importantes en la actualidad; es así que un gran número de autores sugiere que una proporción significativa de la población latinoamericana se encuentra viviendo con altos niveles de pobreza. Para 2022 la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) considera que en América Latina y el Caribe el 32.1 % de la población (201 millones de personas) vive en la pobreza; a su vez, la pobreza extrema o indigencia pasó al 13.1 % de la población (82 millones de personas), mientras que los grupos que presentan mayor incidencia de la pobreza son los menores de 18 años con un 45 % de ellos que vive en la pobreza y las mujeres entre 20 y 59 años, que es más alta que la de los hombres en todos los países.

Autores de la escuela estructuralista más cercana a la teoría de la dependencia, como Prebisch (1963), Furtado (1965) y Pinto (1965), plantean que la conformación de economías centro y periferia provocó la presencia de un alto grado de heterogeneidad en las economías de América Latina, que se traduce a su vez en la poca capacidad de generación de empleo que tiene la estructura productiva de estos países; así mismo, el debate para explicar las causas de la heterogeneidad de las economías de América Latina y la debilidad del mercado laboral continuaron con autores como Fajnzylber (1990), Sunkel (1991), Gutiérrez Andrade (2007), Bárcena (2015) y Fernández y Ormaechea (2021). El conjunto de implicaciones sociales y económicas que provoca la existencia de desempleo involuntario transforma este fenómeno en una de las preocupaciones más importantes para los hacedores de política económica, ya que ocasiona altos costos sociales para quienes lo padecen (Keynes, 2012).

La pandemia sanitaria del Covid-19 se convirtió en un detonante de una recesión económica e impacto socioeconómico en Ecuador, que ha generado un incremento en la precariedad de su mercado laboral (Miranda Barrera, 2022). El desempleo en Ecuador aparece como un fenómeno estructural y ha sido asumido por cada gobierno de turno en este país; según Chávez y Medina (2012), el mercado laboral ecuatoriano ha pasado por un conjunto de cambios estructurales que se radicalizaron en los primeros años del nuevo siglo, estos cambios son: el proceso de flexibilización laboral, el incremento de la apertura comercial y financiera, que a su vez provocó un proceso de privatizaciones, reformas en la política cambiaria, la reforma tributaria, reformas en la legislación de género e, incluso, el cambio de la Constitución en Ecuador en el año 2008. En este contexto, se dictan la Ley de Régimen de

Maquila y Contratación Laboral a Tiempo Parcial, y la Ley de Zonas Francas para generar empleo, atraer inversión extranjera y estimular actividades productivas encaminadas primordialmente a la exportación; así mismo, en 2008 se promueve la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP) y se crea el Instituto Nacional de Contratación Pública (Incop) a fin de garantizar una mejor calidad en el gasto público para concordar con el plan nacional de desarrollo de ese período. Entre 2008 y 2012, se diseñan e implementan herramientas para gestionar todas las compras públicas de régimen común de manera electrónica. En 2013, se promulga la Ley Orgánica Reformatoria a la LOSNCP y se reemplaza el Incop por el Servicio Nacional de Contratación Pública (Sercop) (Calderón et al., 2016).

Coyunturalmente, el mercado laboral ecuatoriano se ha visto fuertemente afectado por los efectos del Covid-19, debido a que una cantidad importante de actividades económicas en Ecuador se suspendió o canceló en su totalidad, creando un escenario de precariedad laboral en el mercado de trabajo. El año 2015 se caracterizó por la presencia de un fuerte *shock* externo proveniente del descenso en los precios del petróleo; para el año 2016 la sociedad ecuatoriana fue afectada por un gran *shock* interno en la forma de un sismo que impacta principalmente en la costas de Manabí, el cual causó centenares de personas fallecidas, miles de heridos y refugiados, además de producir un alto grado de daño en la infraestructura productiva de varias provincias del país, lo que ocasionó que se estableciera un estado de excepción a nivel nacional que generó una pérdida económica de aproximadamente 3000 millones de dólares, hecho que desembocó en un escenario de alta inestabilidad económica que profundizó la recesión del país (Sumba et al., 2020).

Para el año 2019 el gobierno ecuatoriano disminuye algunos impuestos por importación de dispositivos tecnológicos, además de decretar una baja salarial en el sector público y la supresión de la subvención al combustible; este conjunto de medidas generó una convulsión social que desembocó en las manifestaciones de octubre de ese año hasta que finalmente se deroga el Decreto 883, que eliminaba la subvención del combustible.

Los antecedentes presentados implican que la economía ecuatoriana ya se encontraba afectada para inicios del año 2020, es decir, la pandemia del Covid-19 se transforma en el detonante de una profundización del proceso recesivo que se traduciría en un incremento en la precarización y en un aumento constante del desempleo involuntario. El escenario descrito implica que la sociedad ecuatoriana en la actualidad se enfrenta a dos retos enormes y urgentes: la pobreza y la falta de oferta laboral. En este contexto, según la visión que percibe a las empresas de venta directa bajo la concepción de

emprendimiento y empoderamiento, estas emergen como una posibilidad estratégica de generación de ingresos cada vez mayores para las personas desempleadas (principalmente mujeres).

De acuerdo con Vega Solís y Bermúdez Lenis (2019), las empresas de venta directa han sido especialmente atractivas para las mujeres trabajadoras, que han sufrido el mayor del impacto del Covid-19 tanto en el empleo como en sus responsabilidades domésticas (véase tabla 1). A partir de 2010 las empresas de venta directa empiezan a originar enclaves productivos, creando algunas fábricas para generar varios de sus productos en Ecuador, lo que produjo un despunte en el ingreso de este sector, que se profundiza en el año 2015 cuando se firman un conjunto de convenios para traer más fábricas a Ecuador. Por lo tanto, el objetivo de esta investigación es proveer evidencia empírica para indagar si la generación de estos nuevos enclaves productivos y la expansión de la empresa de venta directa (vd) tuvieron algún tipo de incidencia en la creación de empleo adecuado para las mujeres ecuatorianas durante el período 2010-2021.

El documento se ordena como sigue: en la primera sección, se propone una breve exploración de la literatura y de la evolución del mercado laboral y de las empresas de venta directa; en la segunda, se analiza el comportamiento de algunos indicadores financieros de las empresas de venta directa (vd) en Ecuador; y, en la tercera, se cuantifica si los principales indicadores de la empresa tienen algún efecto sobre el comportamiento del empleo adecuado femenino. La aproximación empírica incluye la estimación de paneles estáticos y dinámicos para generar evidencia del efecto de los indicadores de la empresa seleccionados sobre la tasa de empleo adecuado femenino.

1. El mercado laboral ecuatoriano y las empresas de venta directa

1.1. Revisión de la literatura

En el contexto globalizado se aprecian cambios en el orden sociolaboral tales como la concentración en las ventajas competitivas y el *outsourcing* con una mayor horizontalidad estructural (Blanch, 2003); el proceso de una producción que busca descentralizarse a través de transferir las fases productivas a nivel global (Benería, 2006); y el incremento de la flexibilización en las modalidades de contrato laboral (De Cuyper et al., 2009).

Para Benería (2006), en el mercado laboral se refleja un continuo interés por llevar a cabo un proceso de desregulación de las condiciones de trabajo, que conlleva un incremento de inseguridad laboral y de la competencia entre trabajadores. A su vez, Olaniyan y Hystad (2016) plantean que en el mercado

de trabajo se refleja una suerte de fractura en el tejido social, la eliminación de conciencia de clase; un incremento en la vorágine competitiva; y la exclusión de una importante proporción de trabajadores (Cabrejos-Burga et al., 2020).

En este entorno, el mercado de trabajo a nivel de los países de América Latina y el Caribe (ALC), incluido Ecuador, refleja las características estructurales de estas economías, es decir, una distribución inequitativa del ingreso, niveles bastante altos de pobreza y un proceso que pauperiza el ámbito rural de tal modo que sus habitantes se ven obligados a migrar hacia las ciudades y también fuera del propio país. Para Bernal-Torres et al. (2018), en ALC se ha tendido hacia una creciente participación femenina en el mundo laboral; la búsqueda de estrategias de supervivencia por parte de quienes terminan siendo marginados por la cadena productiva; y la flexibilidad laboral.

Sousa (2013) sugiere la venta directa como un medio de generar autoempleo al ser un canal de mercantilización o distribución de bienes o servicios que se caracteriza porque va de productor a consumidor final a través de una red de individuos interconectados con la finalidad de generar un ingreso por referenciar estos productos a otros individuos. En contrapartida, González (2014) propone que las empresas de venta directa despliegan una especie de control ideológico, ya que con su estrategia atacan la propia individualidad de los participantes, puesto que su modelo se orienta hacia la homogeneización del comportamiento a favor de valores y figuras idealizadas en su negocio. Por su parte, Barreto (2015) utiliza estadística descriptiva para determinar las nuevas formas de empleo que se producen a partir del uso de las TIC; este autor argumenta que los nuevos profesionales que se integran en este modelo de negocio se aproximan a experimentar el tránsito del trabajo material al trabajo inmaterial como a vivir nuevas formas de explotación.

Burbano y Acosta (2017) realizan un análisis del modo en que el sistema del *network marketing* se convierte en una opción que permite afrontar el desempleo a la población femenina en Quito. Las autoras explican que la falta de empleo hace que las mujeres exploren formas alternativas de empleo que permitan horarios flexibles y la generación de cierto nivel de ingresos; por esto, según su análisis, el 95% de los miembros de la red multinivel o de ventas directa son mujeres. Al respecto, Laczniak y Murphy (2018) mencionan que los sistemas de venta directa en varios países se enfrentan a inconvenientes éticos y legales, mientras que en otros países esta forma de negocio es vista como poco ética entre muchos consumidores, tal como señalan Cárdenas y Fuchs-Tarlovsky (2018).

Según Cossi (2020), los sistemas multinivel o de venta directa, si bien existen desde la década de los cuarenta, en la actualidad, se han expandido y especializado más rápidamente debido a la hiperconexión que las redes

sociales han generado; para esta autora, estos sistemas funcionan bajo una estructura piramidal en la que quienes se posicionan en los escalones superiores tienen debajo una red de vendedores y reciben un pago al que llaman ingreso residual. Selamet y Prabowo (2020) hacen el análisis de los sistemas multinivel en Indonesia con la finalidad de examinar una estrategia potencial para mitigar la baja confianza en las organizaciones de venta directa; los autores concluyen que la búsqueda de mecanismos de apoyo que reparen la confianza de manera coherente y con un compromiso total puede restaurar gradualmente la confianza de la gente en la empresa.

Por su parte, Lofthouse y Storr (2020) estudian cómo las instituciones religiosas dominantes en Utah han propiciado la aparición de una estructura de capital social que hace que el *marketing* multinivel sea especialmente viable en este Estado, debido a que fomentan una estructura de capital social a la que casi todos los miembros tienen acceso y pueden aprovechar el capital social en todas sus formas. Los autores concluyen que las instituciones dan forma a las estructuras de capital social, y algunas estructuras de capital social son más propicias para ciertas actividades que otras. A su vez, las empresas de venta directa o multinivel están conectados con el capital social y dependen de él, y los participantes en este sector necesitan tener acceso a una amplia red de capital social de vinculación, puente y enlace para reclutar a nuevos participantes y miembros. Por último, las empresas de multinivel son especialmente frecuentes en Utah debido a la fuerte frecuencia de las instituciones religiosas, que facilitan una estructura de capital social que asegura éxito para este tipo de negocio.

Cruz et al. (2021) llevan a cabo un estudio correlacional en Ecuador y determinan que hay una correlación positiva fuerte entre el negocio de venta directa y las fuentes generadoras de empleo; los autores muestran que existe una alta correlación ($\rho = 0,870$) y concluyen que a medida que crece el número de empresas de esta industria más grande es el efecto que producen sobre la generación de empleo en Ecuador. En este trabajo se señala que alrededor del 6% de la población en Ecuador se encuentra relacionada con esta clase de actividad apoyada por firmas reconocidas.

Hanspal y Bäckman (2022) efectúan un análisis crítico de la empresa de venta directa en Estados Unidos. Los autores presentan un examen inicial de la participación y las pérdidas en las empresas multinivel; se encuentra que la participación en este tipo de negocio se concentra en mayor medida en zonas de renta media y más desiguales, en zonas con una baja tasa de mujeres participando del mercado de trabajo, en zonas hispanas y menos desarrolladas económicamente. Estas zonas suelen ser también donde los individuos experimentan las mayores pérdidas. Por otro lado, las zonas

con niveles más altos de capital social presentan tasas de participación más bajas y menos pérdidas.

Puede observarse de la revisión que existe un grupo de trabajos teóricos que plantea la presencia de una relación positiva y fuerte entre la existencia de las empresas de venta directa y la generación de empleo, mientras que otros trabajos sugieren que este tipo de redes fortalece la presencia de precariedad laboral en el mercado de trabajo, sin embargo, no se han realizado muchos esfuerzos empíricos para demostrar qué efecto predomina en el sistema. Segundo, es necesario establecer si realmente esta empresa de venta directa presenta encadenamientos que generen unos mejores estándares de vida de las féminas que participan de estas redes.

1.2. El mercado laboral en Ecuador

El mercado laboral se conceptualiza como un espacio de interacción de un conjunto de seres humanos que, en calidad de oferentes o demandantes de empleo, contribuyen a producir bienes o servicios que están destinados a su venta al mercado nacional o internacional (Rivera Vásquez & Araque Jaramillo, 2019). Desde la perspectiva de Sunkel (1991), en América Latina en la década de los setenta existía capacidad ociosa en cuanto a recursos, que al no utilizarse ni plena ni adecuadamente necesitaba la actuación deliberada del Estado para cambiar esa situación; este autor sostiene que los gobiernos de los países latinoamericanos empezaron a emplear políticas proteccionistas con la finalidad de crear un sector industrial y traer modernidad al sector agrícola. Sin embargo, este accionar no consiguió generar la suficiente fortaleza en el sector industrial moderno, y tampoco dinamizó, estabilizó o diversificó las exportaciones en estas naciones.

El mercado laboral latinoamericano se caracteriza por poseer un alto grado de heterogeneidad, en el que coexiste una cantidad de nuevas labores de relativamente alta productividad relacionadas principalmente con el sector exportador, con sectores de subempleo urbano, originando el fenómeno de la marginalidad o informalidad. Tokman (2001) plantea que el sector informal es el resultado de la presión del excedente de mano de obra, cuando los empleos formales son insuficientes (Bolaños Guerrero & Guerrero Díaz, 2011).

Al igual que otros países de América Latina, Ecuador se ha caracterizado por un alto y persistente nivel de heterogeneidad en su mercado laboral. El trabajo informal, según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) (2021), se define como el conjunto de personas que trabaja en unidades productivas de menos de 100 trabajadores que no tiene Registro

Único de Contribuyentes (RUC). De acuerdo con datos del mercado laboral ecuatoriano presentados por el INEC para el año 2010, del total de la población económicamente activa (PEA), el 43.25 % se encontraba empleado adecuadamente, mientras que, en los años 2011, 2012 y 2014, ascendió hasta el 43.85 %, el 45.25 % y el 46.3 %, respectivamente. A partir del año 2015 inicia un descenso del empleo adecuado, hasta que en el año 2019 se reduce a un 37.7 % de la PEA; en 2020 esta cifra cayó en un solo año hasta en 8 puntos porcentuales, representando únicamente el 29.4 %; a su vez, para 2021 tiene un pequeño ascenso hasta alcanzar el 30.8 %.

A su vez, a partir del año 2015 con el derrumbe de las *commodities* de derivados de petróleo en el mercado financiero, el desempleo pasa a representar el 5 % de la PEA; así mismo, para 2016, 2017, 2018 y 2019, fue del 5.35 %, 4.8 %, 3.8 % y 3.95 %, respectivamente. En 2020 el desempleo se mantiene próximo al 5.15 %, mientras que cae al 4.75 % para 2021 (INEC, 2021). Por su parte, el subempleo se incrementa del 13.75 % al 14.05 % de la PEA; a su vez, para los años 2016, 2017, 2018 y 2019 fue del 19.75 %, 19.8 %, 16.35 % y 17.6 %, respectivamente; del mismo modo, en el año 2020 asciende nuevamente al 22.5 %; y para 2021 fue del 23.75 %.

El análisis de las cifras implica que entre 2020 y 2021 el Covid-19 generó un proceso de precarización en el mercado laboral, ya que muchos hogares fueron perjudicados por la baja productiva en las actividades de la empresa, lo que incrementó el subempleo y el desempleo en la población; en este período el subempleo pasó de cerca de 1 296 009 de personas a cerca de 1 360 809, mientras que el desempleo pasó de cerca de 329 949 personas a aproximadamente 336 547 (INEC, 2021).

Tabla 1. Principales indicadores del mercado laboral ecuatoriano período 2010-2021

	Tasa de desempleo		Tasa de empleo adecuado/ pleno		Tasa de subempleo	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
2010	4.10 %	6.40 %	50.00 %	36.50 %	13.40 %	14.10 %
2011	3.30 %	5.60 %	51.80 %	35.90 %	10.70 %	10.80 %
2012	3.70 %	4.80 %	51.60 %	38.90 %	8.70 %	9.50 %
2013	3.40 %	5.40 %	53.50 %	39.10 %	11.60 %	11.60 %
2014	3.10 %	4.90 %	56.20 %	39.00 %	12.80 %	13.00 %
2015	3.90 %	6.10 %	53.10 %	36.90 %	14 %	14.10 %

	Tasa de desempleo		Tasa de empleo adecuado/ pleno		Tasa de subempleo	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
2016	4.50 %	6.20 %	47.90 %	31.90 %	20.40 %	19.10 %
2017	3.60 %	6.00 %	49.50 %	32.40 %	20.00 %	19.60 %
2018	3.10 %	4.50 %	46.50 %	32.50 %	17.20 %	15.50 %
2019	3.30 %	4.60 %	44.80 %	30.60 %	19.00 %	16.20 %
2020	3.60 %	6.70 %	35.30 %	23.50 %	24.60 %	20.40 %
2021	3.60 %	5.90 %	37.80 %	23.80 %	22.70 %	24.80 %

Fuente: adaptada de Espinoza Noboa (2022).

La tabla 1 ilustra el comportamiento de los principales indicadores del mercado laboral ecuatoriano, se puede observar una diferencia en la tasa de desempleo, tasa de empleo adecuado pleno y tasa de subempleo por género, a pesar de que los trabajadores sin importar su género están sujetos y protegidos por leyes en el ámbito laboral. En cuanto al desempleo, la brecha entre hombres y mujeres se ha mantenido en un 2,30 % en el período de análisis.

Según el Banco Central del Ecuador (BCE) (2020), desde 2003 a 2007 la tasa de desempleo disminuye no solo debido a la estabilización del proceso de dolarización, sino también por el elevado número de ciudadanos ecuatorianos que migraron a otros países, dejando atrás puestos de empleo que podían ser ocupados por quienes se encontraban en condiciones de desempleo. Adicionalmente, las remesas enviadas por los migrantes ayudaron a que se generen nuevas fuentes de empleo, es así que la economía empieza a restablecerse. A su vez, la tasa de desempleo tanto para hombres como mujeres disminuye entre 2010 y 2014, y empieza a tener un comportamiento muy cambiante a partir de este año (véase figura 1).

Según el INEC (2021), el empleo adecuado se refiere a personas cuyas condiciones laborales mínimas incluyen trabajar al menos 40 horas y sus ingresos son iguales o superiores al salario mínimo, independientemente de su disposición y capacidad para trabajar horas extras. Adicionalmente, en esta categoría también se incluyen empleados que trabajaron menos de 40 horas por semana, cuyo ingreso mensual era el salario mínimo o más, pero que no querían trabajar horas extras. Desde el año 2010 las mujeres han obtenido continuamente tasas de empleo adecuado más bajas que los hombres, y a la vez la brecha entre estas tasas analizadas a lo largo del tiempo ha ido variando positivamente a favor de los hombres.

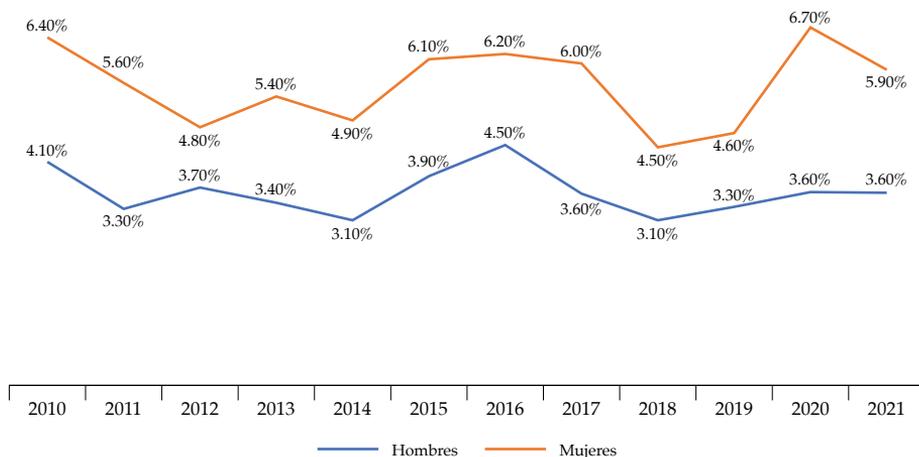


Figura 1. Evolución de la tasa de desempleo en Ecuador durante el período 2010-2021

Fuente: información tomada del Banco Mundial (2022). Elaborada por los autores.

Se observa una marcada diferencia en cuanto al subempleo, ya que la brecha entre hombres y mujeres pasa del 0,30 % en 2010 al 2,10 % en 2021, con lo que se puede afirmar en parte que las mujeres fueron las más afectadas en la pandemia por Covid-19. En la figura 2 se muestra el comportamiento del empleo adecuado femenino desde el año 2010, se observa que a partir de 2014 se presenta un descenso continuo en la participación femenina en el empleo adecuado (INEC, 2021).

Respecto a la composición de la población por género, en la tabla 2 se observa que la población económicamente activa (PEA) es mayor para los hombres, la población en edad de trabajar (PET) es mayor para las mujeres, al igual que la población económicamente inactiva (PEI), lo que evidencia una mayor participación de los hombres que de las mujeres en el mercado laboral.

En la figura 3 se presenta el comportamiento de la tasa de participación en la fuerza laboral de las mujeres que es porcentaje de la población femenina mayor de 15 años, se puede observar que no existe una tendencia de comportamiento. Sin embargo, en el año 2020 esta tasa de participación cayó a un nivel parecido a las cifras reportadas en el año 2010, es decir, en un solo año la tasa de participación en la fuerza laboral de las mujeres se redujo en más de 6 puntos porcentuales.

Sánchez et al. (2019) señalan que las brechas en el mercado laboral de las mujeres se evidencian por la diferencia salarial, poca participación política, toma de decisiones en cadencia, inserción en el mercado laboral sin la redistribución del trabajo de cuidado y por la deserción por maternidad.

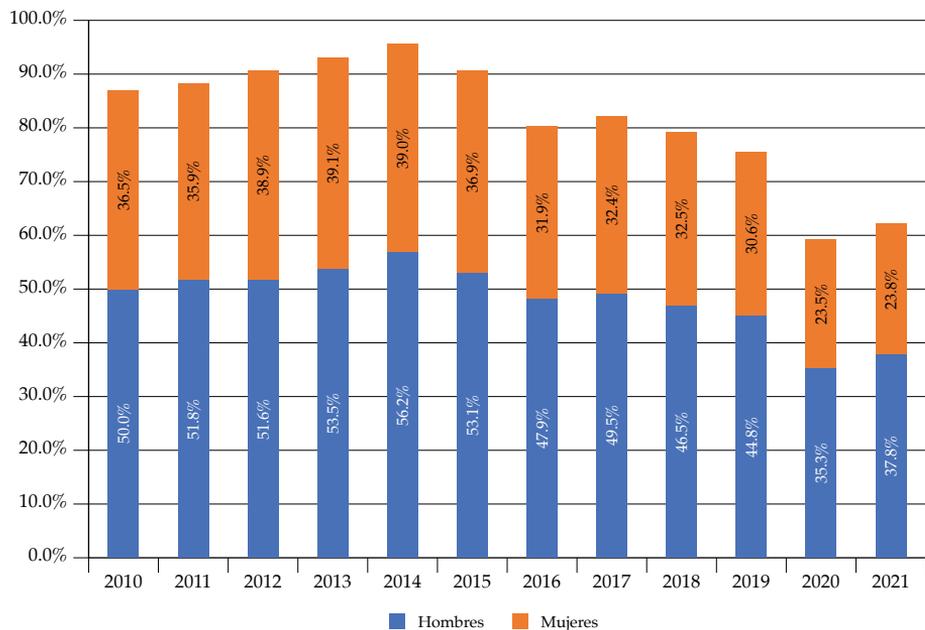


Figura 2. Tasa de empleo adecuado femenino en Ecuador período 2010-2021

Fuente: información adaptada del INEC (2021). Elaborada por los autores.

Tabla 2. Composición de la población período 2010-2021

Año	Población económicamente activa (PEA)		Población en edad de trabajar (PET)		Población económicamente inactiva (PEI)	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
2010	3 898 390	2 537 866	5 003 062	5 288 438	1 104 672	2 750 572
2011	3 976 254	2 605 367	5 081 307	5 451 696	1 105 053	2 846 329
2012	4 038 253	2 662 761	5 251 767	5 612 380	1 213 266	2 949 619
2013	4 217 043	2 735 942	5 461 985	5 738 386	1 244 942	3 002 443
2014	4 300 116	2 894 405	5 396 147	5 763 108	1 096 031	2 868 703
2015	4 446 869	3 051 659	5 534 519	5 864 758	1 087 649	2 813 099
2016	4 581 100	3 292 920	5 685 864	6 010 267	1 104 763	2 717 347
2017	4 666 457	3 419 591	5 787 405	6 150 524	1 120 947	2 730 933
2018	4 688 580	3 338 550	5 985 669	6 253 354	1 297 089	2 914 804
2019	4 711 947	3 387 083	6 066 275	6 336 290	1 354 328	2 949 207

Año	Población económicamente activa (PEA)		Población en edad de trabajar (PET)		Población económicamente inactiva (PEI)	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
2020	4 736 649	3 347 541	6 150 028	6 423 771	1 413 379	3 076 230
2021	4 936 139	3 666 798	6 234 913	6 523 525	1 298 774	2 856 727

Fuente: adaptada de Espinoza Noboa (2022).

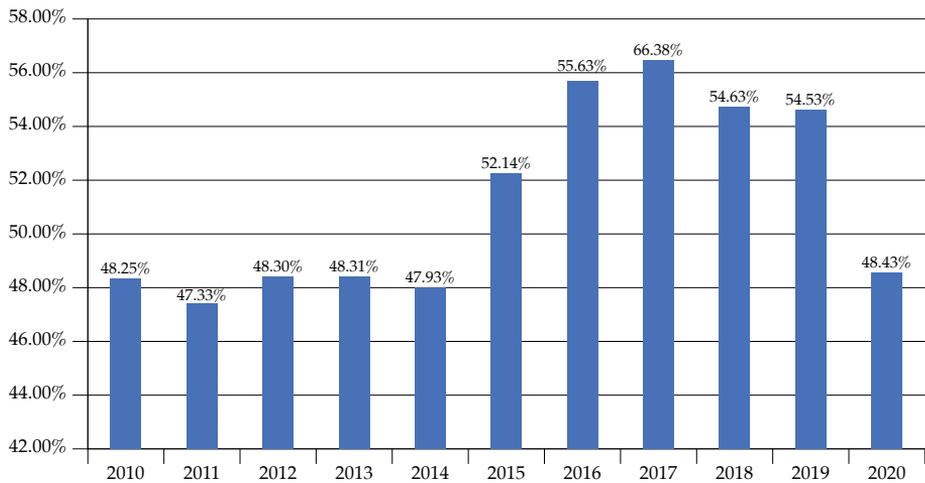


Figura 3. Tasa de participación en la fuerza laboral de las mujeres en Ecuador 2010-2021

Fuente: información adaptada del INEC (2021). Elaborada por los autores.

Además, en la actualidad, la economía ecuatoriana presenta contracciones a efecto de una pandemia mundial, y este contratiempo ha incidido más en las mujeres, dado que las madres que trabajan desde casa son interrumpidas un 50 % más que sus parejas o esto les implica más tiempo de dedicación al hogar, en caso de no tener pareja, lo que podría provocar que las mujeres abandonen su trabajo asalariado por completo o se encuentren dentro del trabajo no remunerado (Arévalo, 2021).

1.3. Las empresas de venta directa

Schumpeter (1971) plantea que el emprendimiento genera que las personas realicen combinaciones novedosas con los medios de producción que poseen; este autor propone que todos los agentes que efectúen alguna función

empresarial son importantes en la mejora continua de los procesos. Además, para la creación de organizaciones es esencial la destrucción creativa, ya que permite a una persona emprender al introducir métodos innovadores en la producción o para dar inicio a una nueva empresa. En este aspecto, la empresa puede entenderse como un grupo de personas que trabajan con el fin de alcanzar algún objetivo común, es decir que se refiere a personas que unen sus esfuerzos para conseguir un beneficio económico (Miranda Barrera, 2022).

Las empresas aparecen como agentes de gran importancia para la economía en muchos países, especialmente los que se encuentran en vía de desarrollo, pues aportan de forma significativa de manera directa o indirecta en la generación de empleo, en la diversificación, en el desarrollo económico y en la dinamización de la economía en cada país. Es así que el impacto que pueden tener las empresas de algún sector específico sobre el empleo no solo se mide en el número de personas empleadas directamente, sino que su uso de factores tecnológicos emergentes, de infraestructura, de capital de trabajo y su nivel de ingresos afectan indirectamente en la generación de mayores niveles de empleo. En este aspecto, se debe reconocer que el mercado de trabajo incluye actualmente un conjunto de modalidades alternativas tales como el *freelance*, la contratación independiente y los contratos temporales; el continuo crecimiento de estas modalidades de empleo independiente se atribuye en gran medida a la tecnología.

Desde principios del siglo xx aparece el concepto de empresas 2.0; según López Ortega (2009), este tipo de empresa se caracteriza por utilizar la tecnología de la web 2.0 con la finalidad de facilitar la compartición del conocimiento y la colaboración entre sus empleados; generar un contacto más cercano y directo con proveedores u otras empresas, así como con el cliente, como medio para conocer sus necesidades y gustos; y abrir su entorno al exterior creando así una imagen de transparencia con el objetivo de aumentar el nivel de confianza en la marca. La universalización del uso de la web 2.0 en la empresa provocó que una cantidad cada vez más importante de los contratistas independientes que trabajan para compañías se hayan dedicado a la venta directa, ya que aprovechan esta tecnología digital para mejorar su eficiencia operativa y relacionarse de manera más directa con los clientes.

La venta directa (vd) es una modalidad de comercialización cuya característica esencial es que en su proceso de distribución de productos a sus clientes no participan los intermediarios. El crecimiento de esta modalidad de distribución ha sido vertiginoso desde principios de la década de los noventa, lo que ha permitido que este sector gane cada vez más importancia en la economía mundial (Peñaranda, 2017).

Conforme con cifras de la World Federation of Direct Selling Association (WFDSA) (2017), organismo que aglutina a las empresas de venta directa a nivel mundial, en 2014, esta industria ingresó cerca de 182.8 billones de dólares, registrando un crecimiento del 6% durante los últimos tres años. En este aspecto, la venta directa se ha consolidado a nivel mundial como una opción de empleabilidad para varios sectores de mujeres, especialmente se ha masificado en regiones con tasas de informalidad altas y un alto grado de flexibilización laboral. En Latinoamérica, en 2017 se registraron 13 243 108 representantes independientes, siendo la tercera región de mayor importancia después del continente asiático y Norteamérica (Vega Solís & Bermúdez Lenis, 2019).

Las empresas de venta directa aparecen en Ecuador con el inicio de las actividades de la empresa Yanbal hace aproximadamente 46 años en la ciudad de Guayaquil; a raíz de la llegada de esta empresa ingresan al país otras compañías de venta directa como Avon, principal marca competidora de Yanbal en 1992, Leonisa, Cadromell y el Círculo de Lectores en 1993 (empieza a promover más fuertemente la venta con la ayuda de catálogos), mientras que para el año siguiente se introduce al país la marca de Tupperware. En el año 2002 algunas empresas, entre ellas: Yanbal, Avon, Leonisa, Rommanel, Círculo de Lectores, Tupperware, crean la Asociación Ecuatoriana de Venta Directa (AEVD), institución que hasta la fecha posee representatividad para más de 20 marcas y una relación directa con la WFDSA. En la tabla 3 se exponen la fecha de constitución de tales empresas en Ecuador y sus ventas anuales desde 2010 hasta 2020¹ (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2022).

1 Cabe indicar que Herbalife fue constituida legalmente en Ecuador en 1994, sin embargo, empieza sus operaciones en 2008 con ingresos de \$1.638 y \$19.465 millones para los años 2008 y 2009, respectivamente, mientras que 4Life Research Ecuador, a pesar de que fue constituida legalmente en Ecuador en 2008, comienza a presentar ingresos en el año 2010, informando un ingreso de \$2.075 millones. En el caso de Omnilife, se constituye legalmente en 2001 e inicia sus actividades operativas en 2003, y el mismo año presenta un ingreso total de \$1.570 millones, de manera similar a Nihon Kenko, que se constituye en 2009 y declara ingresos de \$2,783 millones.

Tabla 3. Ingresos anuales de empresas multinivel, período 2010-2020

Empresa	Yanbal	Avon	Herbalife	4Life Research Ecuador, LLC	Forever	Tupperware	Omnilife del Ecuador S. A.	Nihon Kenko del Ecuador
Fecha de constitución	26/10/1977	15/10/1991	22/2/1994	16/6/2008	4/8/1993	10/10/1994	14/3/2001	27/2/2009
2010	\$171 200 304.92	\$127 448 963.00	\$26 634 175.00	\$2 075 811.00	\$6 180 192.00	\$6 164 328.88	\$36 750 687.00	\$7 125 520.00
2011	\$178 000 265.00	\$166 207 889.00	\$33 104 489.00	\$5 254 875.00	\$7 393 284.00	\$8 175 260.00	\$49 178 876.00	\$6 227 528.00
2012	\$195 707 619.00	\$169 951 690.00	\$37 729 238.00	\$6 762 690.00	\$7 409 282.00	\$8 848 963.00	\$46 944 257.00	\$5 440 405.00
2013	\$206 628 060.00	\$173 725 756.00	\$42 906 340.00	\$9 810 528.00	\$7 311 128.00	\$8 486 287.00	\$48 030 076.00	\$4 428 658.00
2014	\$210 037 330.00	\$149 857 231.00	\$47 150 222.00	\$11 740 081.00	\$5 766 018.10	\$8 643 102.00	\$44 716 046.00	\$3 856 456.00
2015	\$206 537 809.00	\$161 412 016.00	\$42 199 400.00	\$14 374 338.00	\$4 526 501.00	\$7 303 765.00	\$42 220 911.00	\$3 100 628.00
2016	\$163 333 802.00	\$149 464 089.00	\$36 828 042.00	\$13 161 315.00	\$3 979 874.00	\$9 023 589.00	\$34 070 712.00	\$1 931 755.53
2017	\$173 727 885.00	\$154 325 015.00	\$39 830 230.00	\$14 982 333.00	\$3 466 361.00	\$11 516 088.00	\$29 880 730.00	\$1 880 614.70
2018	\$175 030 863.00	\$148 452 160.00	\$43 710 062.00	\$17 721 426.00	\$3 577 539.00	\$11 832 772.00	\$34 901 976.00	\$1 553 360.11
2019	\$159 638 000.00	\$117 840 000.00	\$42 000 443.00	\$20 041 801.00	\$3 770 010.60	\$11 494 310.00	\$47 669 000.00	\$1 352 741.82
2020	\$102 068 938.00	\$73 934 826.00	\$36 586 549.00	\$36 688 406.00	\$4 139 916.00	\$7 084 149.00	\$52 637 970.00	\$1 526 945.47

Fuente: información adaptada de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022). Elaborada por los autores.

En el caso de Avon y Yanbal, además de ser las pioneras en la venta directa en Ecuador, son las que reportan los mayores niveles de ingresos por ventas con respecto a las otras empresas de venta directa consideradas en la presente investigación. La figura 4 muestra que Omnilife del Ecuador y Herbalife son las compañías más importantes en cuanto a ingresos si no se consideran Yanbal y Avon, estas organizaciones empiezan a funcionar en 2003 y 2008, respectivamente, y tienen un crecimiento exponencial a partir de 2010. Así mismo, la empresa que ha tenido un incremento destacado en su evolución en lo referente a sus ingresos es 4Life Research Ecuador, compañía que en 2020 tuvo unas ventas superiores a las presentadas por Herbalife Ecuador (véase figura 4).

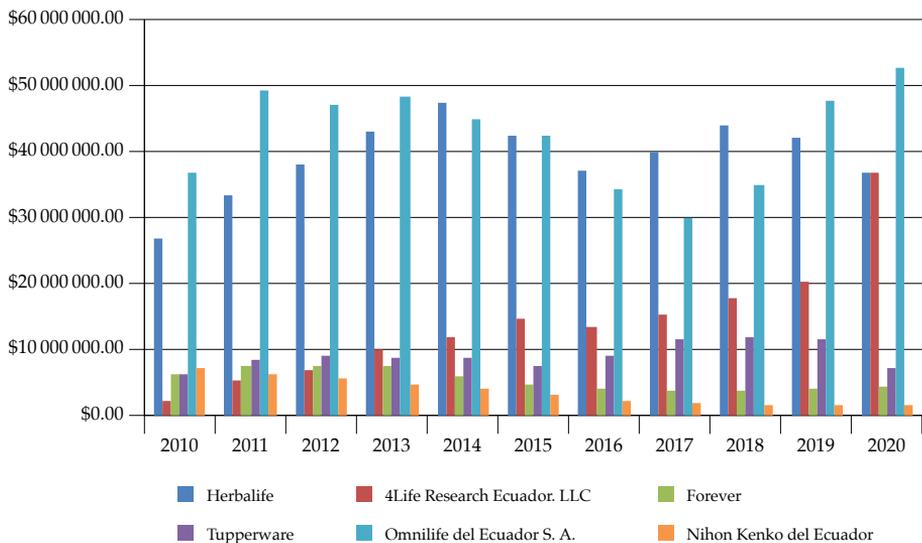


Figura 4. Ingresos totales de las empresas Herbalife, Forever, Omnilife del Ecuador, 4Life Research Ecuador, Tupperware y Nihon Kenko del Ecuador

Fuente: información adaptada de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).
Elaborada por los autores.

La venta directa se ha leído desde dos perspectivas: 1) como una expresión de la informalidad y 2) como un emprendimiento y empoderamiento (en clave neoliberal). En esta última lectura, se presenta a las empresas de venta directa con la capacidad de ofrecer flexibilidad individual a las mujeres para alcanzar la prometida independencia económica y negociar el poder en los hogares en un contexto de degradación del empleo masculino. Para Vega Solís y Bermúdez Lenis (2019), el sector de venta directa en Ecuador representa emblemáticamente los lineamientos esenciales de los nuevos

paradigmas productivos y las transformaciones del mundo del trabajo y la empresa a partir de la década de los setenta. Así, el sistema de venta directa elimina departamentos de comercialización e intermediarios, incentivando el modelo del emprendedor o el trabajador independiente, el dueño de su negocio y, por lo tanto, responsable de su seguridad social.

Cabe indicar que entre 2015 y 2017 en Ecuador se impulsó una política de salvaguardia arancelaria que buscaba que algunas empresas trajeran su producción al país, para esto el gobierno de Ecuador realizó una serie de firmas de convenios con algunas de las compañías de venta directa² más importantes de la nación, con la finalidad de que se efectúe la producción de cosméticos y otros artículos antes importados de países como Perú o Colombia (Vega Solís & Bermúdez Lenis, 2019). El caso más emblemático es el de la empresa Avon, que desde el año 2014 ha establecido alianzas con fábricas en distintas regiones de Ecuador para generar su producto, por lo tanto, en caso de que se cumpla el efecto desborde por la política implementada por el gobierno, se puede anclar el crecimiento de las empresas de venta directa a la creación de empleo adecuado femenino.

Analizando la evolución de la tasa de variación de los ingresos de las empresas de venta directa y la tasa de variación del empleo adecuado entre 2011 y 2020, se puede observar que a partir de 2016 ambas variables empiezan a exhibir un comportamiento cada vez más cercano en magnitud, lo que provee indicios de una posible relación entre ambas variables que justifica analizarse más profundamente (véase figura 5).

2. Materiales y método

La investigación recopila datos de fuentes oficiales de información estadística en el período 2010-2021, con la finalidad de generar evidencias para verificar la posible existencia de efectos individuales y una relación estadística significativa entre el empleo adecuado femenino y la evolución de algunas de las ratios financieras de las firmas de venta directa que se estudian. La variable explicada es la tasa de empleo adecuado femenino (TEAF) que se obtiene del INEC, las variables explicativas son el producto interno bruto (PIB) desestacionalizado conseguido de la base de datos del BCE, que se coloca como variable de control y refleja el cumplimiento de la Ley de Okun. Las

2 La selección de las empresas de venta directa usadas por el trabajo responde a dos criterios: son las que poseen los niveles más altos de ingreso por venta en los últimos diez años o son las compañías que tienen alguna parte de su proceso productivo en Ecuador (puede darse el caso que cumplan los dos criterios).

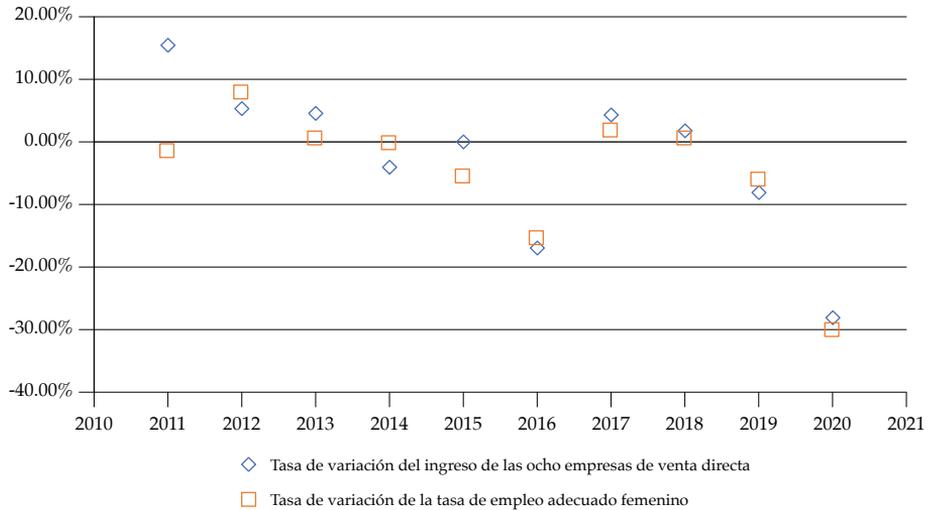


Figura 5. Tasa de variación del ingreso de empresas de venta directa versus tasa de variación del empleo adecuado 2011-2020

Fuente: información adaptada de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022).
Elaborada por los autores.

variables independientes que reflejan el efecto de las firmas multinivel en el empleo adecuado femenino son el ingreso proveniente de las ventas (IV), las ratios³ de solvencia (RSOLV), de liquidez (RLIQ), y el rendimiento/activos (ROA) de las empresas; estas se consiguieron de la Superintendencia de Compañías, Valores y Servicios. Por último, se construye una variable *dummy* (D) para reflejar el efecto del Covid-19.⁴ A partir de esto se construye un panel balanceando las ocho firmas multinivel de tamaño más grande acorde a sus ingresos para once años de análisis ($T = 11$, $N = 8$). Siguiendo lo planteado por Neog y Gaur (2020), se realiza la transformación en logaritmos:

3 La ratio de liquidez es una medida de la capacidad que tiene la firma para solventar sus obligaciones en el corto plazo, se calcula como el cociente entre activo corriente y pasivo corriente. Por su parte, la ratio de solvencia es un indicador que muestra la capacidad que posee una empresa para cancelar sus deudas, esta ratio determina si la empresa se encuentra en problemas financieros. Cabe indicar que el rendimiento sobre los activos mide qué tan eficiente es la firma en la utilización de sus activos, se lo calcula como el cociente de las utilidades antes de intereses e impuestos y el monto de activos (Emery et al., 2000).

4 Esta variable se construye dando valores de 1 únicamente para el año 2020, cuando el Covid-19 inicia su impacto en la economía ecuatoriana, para el resto de períodos su valor es 0.

$$\text{Ln}Y_{i,t} = \alpha_{it} + \sum_{j=1}^K \text{Ln}X_{it}^j \beta^j + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \text{LTEAF}_{i,t} = & \alpha_{it} + \beta_1 \text{LIV}_{i,t} + \beta_2 \text{LRLIQ}_{i,t} + \beta_3 \text{LPIB}_{i,t} + \beta_4 \text{LRSOLV}_{i,t} \\ & + \beta_5 \text{LROA}_{i,t} + \beta_6 D_{\text{covid-19}} + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (2)$$

Este trabajo de investigación pone a disposición ocho individuos⁵ en un período de once años ($T > N$) es decir, se presenta un panel largo, ya que la dimensión temporal es mayor que la dimensión de corte transversal, lo que implica la posible presencia de endogeneidad⁶ en el modelo desde el propio planteamiento inicial, que a su vez se puede traducir en la presencia de coeficientes heterogéneos (Hakim et al., 2022). El problema de endogeneidad puede corregirse a través del estimador de grupo medio (MG) propuesto por Pesaran y Smith (1995) para la estimación de modelos dinámicos de coeficientes aleatorios. De acuerdo con supuestos paramétricos menos restrictivos que los del modelo de Swamy, el estimador grupos medios asume que existe exogeneidad en los regresores y que los errores se muestrean de forma independiente; la media puede estimarse mediante el siguiente método:

$$\hat{\beta}_{MG} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \hat{\beta}_{OLS,i} \quad (11)$$

$$\hat{\beta}_{OLS,i} = (X_i' X_i)^{-1} (X_i' y_i) \quad (11')$$

La estimación de grupos medios (MG) es posible cuando tanto T como N son suficientemente grandes, y es aplicable independientemente de si los

5 Para un mayor entendimiento, se codificó a cada una de las empresas del siguiente modo: Yanbal Ecuador (1), 4Life Research (2), Avon (3), Herbalife (4), Forever (5), Nihon (6), Tupperware (7) y Omnilife (8).

6 Según Croissant y Millo (2019), los paneles largos ($T > N$) implican la posible no estacionariedad, problemas provenientes de la endogeneidad (presencia de correlación entre la variable dependiente y el término de error) debido a la relación causal entre las variables explicadas en el modelo, errores autocorrelacionados u omisión de variables relevantes y la dependencia transversal entre unidades individuales, posiblemente dada por factores comunes a los que las unidades individuales reaccionan de forma idiosincrásica. Cabe destacar que, en términos económicos, la endogeneidad puede interpretarse como el efecto del pasado en el presente, tanto en el modelo (variable dependiente) como en las variables independientes, o como la relación de causalidad entre los regresores y la variable explicada a lo largo del tiempo.

coeficientes de la pendiente son aleatorios (en el sentido de Swamy) o fijos (Adeneye et al., 2020). Para calcular la varianza del estimador MG, primero hay que tener en cuenta que:

$$\hat{\beta}_{OLS,i} = \beta + \eta_i + \varepsilon_i \quad (11'')$$

$$\varepsilon_i = (X_i' X_i)^{-1} (X_i' v_i) \quad (12)$$

$$\hat{\beta}_{MG} = \beta + \bar{\eta}_i + \bar{\varepsilon} \quad (13)$$

Pesaran y Smith (1995) proponen el modelo dinámico de grupos medios como sigue (Croissant & Millo, 2019):

$$y_{n,t} = \rho_i y_{i,t-1} + \beta_i' X_{i,t} + v_{i,t} \quad (14)$$

La ecuación (14) a diferencia de las regresiones *pooled* genera estimaciones más sólidas, considerando el vector de parámetros completo $\Theta_i = (\rho_i, \beta_i)$; mientras que para T fijo el estimador $\hat{\Theta}$ está sesgado de orden $1/T$, las regresiones individuales se convierten en estimadores consistentes de Θ_i a medida que T diverge. Por lo tanto, el estimador MG del vector de parámetros promedio $\bar{\Theta}_i$ es consistente tanto para N como para $T \rightarrow \infty$. Entonces, el estimador de largo plazo puede obtenerse mediante los multiplicadores de impacto (método delta), que se calcula como sigue (Croissant & Millo, 2019):

$$\hat{\beta}_{LP} = \frac{\hat{\beta}_i'}{1 - \hat{\rho}_i} \quad (15)$$

Mientras que su varianza viene dada por:

$$V(\hat{\beta}_{MG}) = \frac{1}{N(N-1)} \sum_{i=1}^N (\hat{\beta}_{OLS,i} - \hat{\beta}_{MG}) (\hat{\beta}_{OLS,i} - \hat{\beta}_{MG})' \quad (16)$$

3. Resultados

3.1. Análisis exploratorio

Se realiza un examen descriptivo del conjunto de variables con la finalidad de estudiar varias características de estas series (véase tabla 4).

Tabla 4. Medidas descriptivas

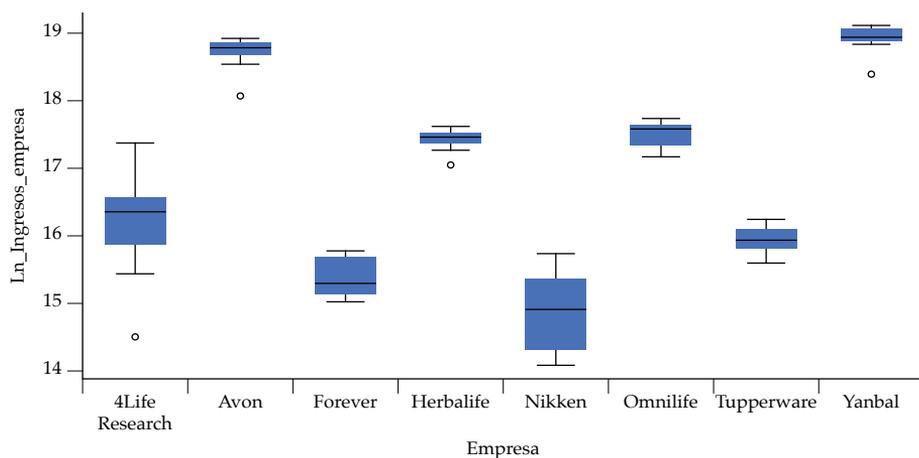
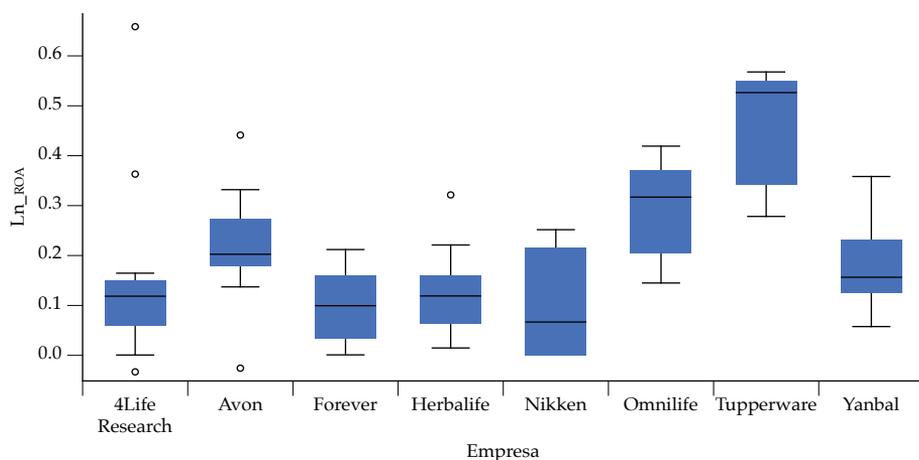
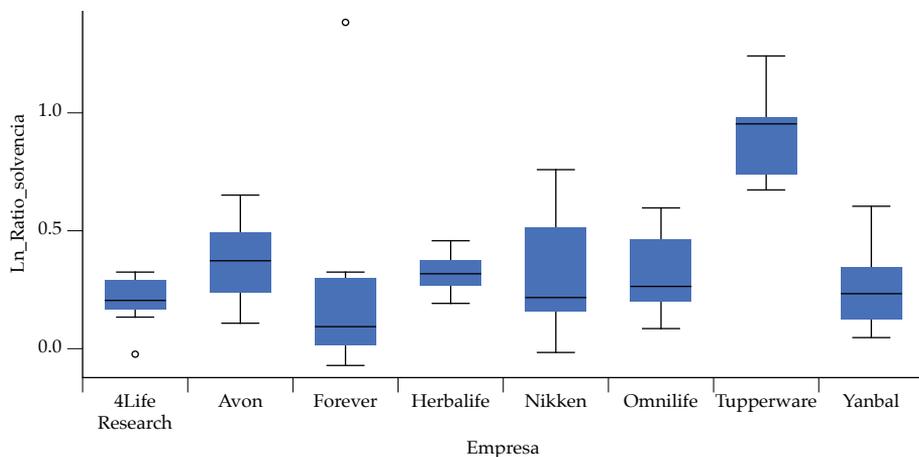
	LTEADF	LIV	LPIB	LRLIQ	LSOLV	LROA
Media	0.294	16.91	11.11	0.300	0.363	0.202
Mediana	0.307	17.15	11.15	0.265	0.294	0.173
Varianza	1.18e-03	2.16e+00	5.38e-03	4.181e-01	8.35e-02	2.51e-02
Desviación estándar	0.034	1.471	0.073	0.647	0.289	0.158
Rango intercuartil	0.052	2.102	0.098	0.402	0.305	0.199
Rango mínimo	0.211	14.11	10.94	-4.644	-0.069	-0.026
Rango máximo	0.330	19.16	11.18	1.323	1.387	0.659

Fuente: elaborada por los autores con información tomada de la Supercias, del BCE y del INEC.

La media de la tasa de empleo adecuado femenino durante el período 2010-2021 fue del 34.19%, mientras que el ingreso promedio de las firmas de venta directa fue superior a 22 075 millones de dólares. En el caso del PIB promedio, este fue algo mayor a 67 000 millones de dólares; por su parte, las RLIQ y SOLV, y el ROA promedio fueron 1.35, 1.44 y 1.22, respectivamente. Respecto al comportamiento individual de las variables financieras de las empresas utilizadas para el período de estudio, se puede indicar que existe gran heterogeneidad en el comportamiento del rendimiento sobre sus activos: en este aspecto, Tupperware exhibe el nivel más alto, aunque también demuestra tener mucha dispersión; Omnilife posee el segundo nivel más alto de ROA, mientras que Herbalife, Forever y Nikken tienen el nivel más bajo de ROA.

Por otro lado, la solvencia muestra que Tupperware posee el nivel más alto de solvencia, seguida de Avon, Herbalife y Omnilife, que parecen tener la ratio de solvencia de un nivel similar. Mientras que las que reportan el nivel más bajo de ratio de solvencia son Yanbal Ecuador, Forever y Nikken. A su vez, la empresa Tupperware es la que evidencia el mayor nivel de ratio de liquidez, el resto de las empresas mantienen un nivel similar de liquidez (véase figura 6).

Referente a la correlación entre las variables independientes, en la tabla 5 se puede notar que se presenta una baja correlación entre la mayoría de variables, con excepción de la correlación entre la ratio de solvencia y el rendimiento sobre los activos, cuya correlación es moderada (0.5855); del mismo modo, la correlación entre la ratio de solvencia y la ratio de liquidez (0.4728) se considera una correlación moderada. Esto da cuenta de la posible ausencia de colinealidad e independencia entre las variables exógenas, lo que es deseable para el análisis de regresión (véase tabla 5).



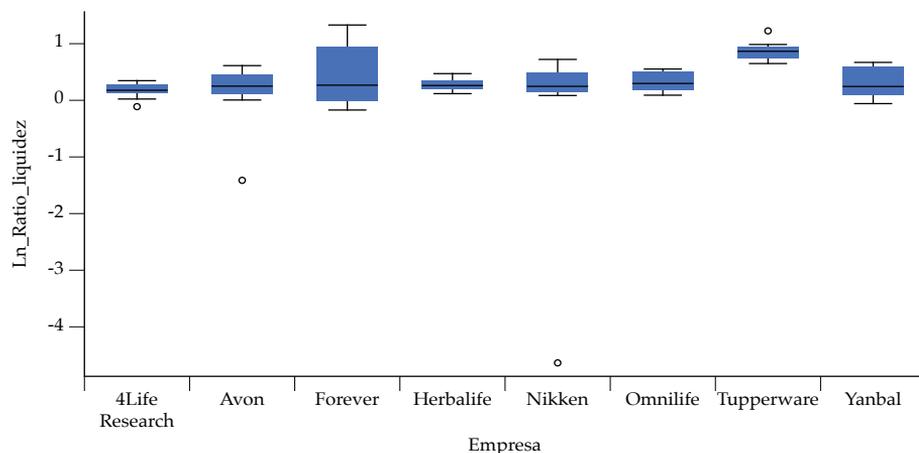


Figura 6. Boxplot variables empresa 2010-2020

Fuente: elaboración de los autores.

Tabla 5. Matriz de correlación

	Tasa empleo adecuado femenino	Ingreso por ventas	Producto interno bruto	Ratio de liquidez	Ratio de solvencia	Rendimiento sobre activos
Tasa empleo adecuado femenino	1.0000	0.0455	-0.2149	0.0224	0.0931	-0.1008
Ingreso por ventas	0.0455	1.0000	0.0191	0.0173	-0.0718	0.1514
Producto interno bruto	-0.2148	0.0191	1.0000	-0.0468	-0.0621	-0.0330
Ratio de liquidez	0.0224	0.0172	-0.0468	1.0000	0.4728	0.3502
Ratio de solvencia	0.0931	-0.0717	-0.0621	0.4728	1.0000	0.5855
Rendimiento sobre activos	-0.1008	0.1514	-0.0330	0.3502	0.5855	1.0000

Fuente: elaboración de los autores con información tomada de la Supercias, del BCE y del INEC.

En la tabla 6 se muestran los resultados de la prueba de Levin-Lin para verificar la estacionariedad de las variables; observando los resultados en todos los casos, las series están integradas en un primer orden I (1).

Tabla 6. Test de raíz unitaria

Variables	Estadístico de prueba
LIV	Z = -0.92 Valor p = 0.18
DLIV	Z = -4.63 Valor p = 1.84e-06

VARIABLES	ESTADÍSTICO DE PRUEBA
LRLIQ	Z = -0.76 Valor p = 0.22
DLRLIQ	Z = -6.88 Valor p = 3.17e-12
LPIB	Z = -2.5 Valor p = 0.006
DLPIB	Z = -3.59 Valor p = 0.0001
LRSOLV	Z = -2.65 Valor p = 0.0040
DLRSOLV	Z = -8.02 Valor p = 4.99e-16
LROA	Z = -1.25 Valor p = 0.10
DLROA	Z = -4.80 Valor p = 7.59e-07
LTEADF	Z = -5.16 Valor p = 1.27e-07
DLTEADF	Z = -1.55 Valor p = 0.061

Fuente: elaboración de los autores con información tomada de la Supercias, del BCE y del INEC.

3.2. Estimaciones

Se proponen inicialmente las especificaciones de efectos fijos (EF) (existencia de efectos individuales) y datos agrupados (no existencia de efectos individuales), para luego contrastar ambas especificaciones a través del test de Lagrange y el contraste F; los resultados indican que la mejor especificación es el modelo EF (véase tabla 7).

Adicionalmente, se contrasta la primera especificación de efectos fijos individuales frente a tres subespecificaciones: efectos fijos entre grupos, efectos fijos en dos vías y el modelo OLS en primeras diferencias; se observa que únicamente la especificación de OLS en primeras diferencias resulta ser una mejor especificación respecto al modelo Within (véase tabla 8).

Posteriormente, se propone la especificación de efectos aleatorios y se contrasta con la especificación de efectos fijos a través de la prueba de Hausman; se concluye que la especificación de efectos aleatorios prevalece sobre la especificación con efectos fijos (véase tabla 9).

Tabla 7. Resultados de la contrastación de modelos

	POOL	EF	FD
	$\chi^2 = 8.845$	$\chi^2 = 251.95$	Normal = 8.84
Lagrange	df = 1	df = 1	Valor p <2.2e-16
	Valor p <2.2e-16	Valor p <2.2e-16	
	F = 2.0584e+30		F = 23.817
	df1 = 16		df1 = 8
Contraste F	df2 = 66		df2 = 73
	Valor p <2.2e-16		Valor p <2.2e-16

Fuente: elaboración de los autores con información tomada de la Supercias, del BCE y del INEC.

Tabla 8. Resultados Lagrange y contraste F diferentes especificaciones efectos fijos

Prueba	Estadístico
Contraste F EG versus EF	F = 1.7348 Valor p = 0.2822
Contraste F Dos vías versus EF	F = 0.87823 Valor p = 0.5278
Contraste F FD versus EF	F = 622.52 Valor p <2.2e-16

Fuente: elaboración de los autores con información tomada de la Supercias, del BCE y del INEC.

Los contrastes presentados en la tabla 10 indican que el modelo de efectos aleatorios resulta ser la mejor especificación estática; a fin de verificar la eficiencia de los estimadores, se realizan las pruebas de diagnóstico para efectos no observables, autocorrelación, no homocedasticidad y dependencia transversal. Se puede verificar que para la especificación de efectos aleatorios se rechaza la hipótesis de no autocorrelación y de inexistencia de efectos no observados, por lo tanto, el modelo exhibe autocorrelación y efectos no observados; así mismo, el modelo no reporta problemas de heterocedasticidad en los residuos, ni problemas marcados de dependencia cruzada.

Tabla 9. Resultados de contraste EF contra EA

	EA versus EF
Prueba de Hausman	$\chi^2 = 7.0932$ df = 6 Valor p = 0.3123

Fuente: elaboración de los autores con información tomada de la Supercias, del BCE y del INEC.

Tabla 10. Resultados de las pruebas de diagnóstico

Prueba	Wooldridge	HA
Efectos no observables	$z = -2.7181$ Valor p = 0.006566	Existen efectos no observables.
Prueba	Pesaran/Breusch-Godfrey/ Wooldridge	HA
Prueba de Pesaran CD	$z = 2.89$ Valor p = 0.003852	Dependencia de sección transversal.
Prueba Breusch-Pagan LM	$\chi^2 = 25.529$ Valor p = 0.5989	Dependencia transversal.
Prueba	Baltagi y Li/Breusch-Godfrey/Wooldridge	HA
Baltagi-Li	$\chi^2 = 33.119$ Valor p = 8.668e-09	Existe error tipo AR (1)/MA (1).
Breusch-Godfrey	$\chi^2 = 34.497$ Valor p = 3.229e-08	Existencia de correlación serial al nivel de los errores idiosincráticos.
Wooldridge para modelos de efectos fijos	$z = 269.33$ Valor p <2.2e-16	Existencia de correlación serial al nivel de los errores originales.
Wooldridge para modelos de primeras diferencias	$F = 2485.2$ Valor p <2.2e-16	Existencia de correlación serial al nivel de los errores diferenciados.
Durbin-Watson	$dw = 0.92318$ Valor p = 3.906e-09	Existencia de correlación serial al nivel de los errores idiosincráticos.
Prueba	Breusch-Pagan	HA
Breusch-Pagan	$BP = 11.757$ Valor p = 0.06761	No existe heterocedasticidad.

Fuente: elaboración de los autores con información tomada de la Supercias, del BCE y del INEC.

Se realiza adicionalmente la prueba de razón de verosimilitud para el modelo general y para el modelo restringido, es decir, a través del análisis de varianza se compara el modelo con residuos idiosincrásicos esféricos con la alternativa más general que presenta características residuales AR (1). En la tabla 11, se compara el modelo *pooled* sin correlación en los residuos con la especificación *pooled* con correlación en los residuos; el resultado indica que no existen diferencias estadísticamente significativas entre ambos modelos, ya que el valor p es menor a 0.01. A su vez, se compara el modelo con efectos aleatorios (con errores idiosincrásicos esféricos) contra el modelo AR (1) con efectos aleatorios (con errores idiosincrásicos esféricos); se observa que no existen diferencias estadísticamente significativas entre ambos modelos, como consecuencia de que el valor p es menor a 0.01.

Posteriormente, se contrasta la especificación *pooled* contra la especificación de efectos aleatorios (con errores idiosincrásicos esféricos), y se encuentra que existen diferencias estadísticamente significativas entre ambos modelos, debido a que el valor p es menor a 0.1; así mismo, se observa que se mantienen las diferencias significativas entre el modelo *pooled* con correlación serial AR (1) contra el modelo AR (1) con efectos aleatorios, lo que implica que el modelo parece necesitar efectos aleatorios una vez que controlamos la correlación serial en los residuos.

Tabla 11. Prueba de razón de verosimilitud

Anova <i>pooled</i> contra <i>pooled</i> AR (1)								
	Modelo	DF	AIC	BIC	Loglike	Test	L. ratio	Valor p
Pooled	1	8	-372.22	-395.07	194.11			
<i>Pooled</i> AR 1	2	9	-417.10	-395.55	217.55	1 versus 2	46.87	<0.001
Anova efectos aleatorios contra efectos aleatorios AR (1)								
Efectos aleatorios	1	9	-370.22	-348.67	194.11			
Efectos aleatorios AR 1	2	10	-415.09	-391.15	217.54	1 versus 2	46.87	<0.001
Anova <i>pooled</i> contra efectos aleatorios								
Pooled	1	8	-372.22	-395.07	194.11			
Efectos aleatorios	2	9	-370.22	-348.67	194.11	1 versus 2	2.943494e-08	0.9999
Anova <i>pooled</i> AR (1) contra efectos aleatorios AR (1)								
<i>Pooled</i> AR 1	1	9	-417.10	-395.55	217.55			
Efectos aleatorios AR 1	2	10	-415.09	-391.15	217.54	1 versus 2	2.359099e-08	0.9999

Fuente: elaboración de los autores con información tomada de la Supercias, del BCE y del INEC.

Existen varias posibilidades de solución para los problemas presentes en la especificación de efectos aleatorios; se procede a usar dos técnicas de solución, matrices robustas con la presencia de autocorrelación, heterocedasticidad y dependencia cruzada (scc). Las matrices robustas relajan la hipótesis de homocedasticidad e independencia de los errores, por lo tanto, se emplea un estimador de covarianza de los parámetros. Sin embargo, observando que el panel conformado en el presente trabajo es un panel largo, debido a que $T > N$, Croissant y Millo (2019) plantean que en ese escenario lo óptimo es la estimación de regresiones separadas para cada unidad. Por ende, es natural cuestionar el supuesto de homogeneidad de parámetros (es decir, $\beta_{ik} = \beta$).

El sesgo de heterogeneidad se puede resolver a través de estimación de *pooled* de grupos medios (PMG) y grupos medios (MG) introducida por Pesaran, Shin y Smith (1999). Swamy (1970) sugiere el modelo de coeficientes variables, que permite estimar un coeficiente y una constante para cada individuo $(\hat{\beta}_i, \alpha_i)$ o para cada período $(\hat{\beta}_t, \alpha_t)$. El modelo de coeficientes heterogéneos o variables puede ser estimado con efectos fijos y efectos aleatorios. Bajo supuestos paramétricos menos restrictivos que los del modelo Swamy, suponiendo solo exogeneidad de los regresores y los errores muestreados independientemente, se puede estimar el promedio por el método más simple de grupos medios (MG) (Khan et al., 2020).

Pesaran y Smith (1995) consideran también un estimador de grupos medios para modelos del tipo dinámico y observan que a medida que $T \rightarrow \infty$ el estimador es consistente; en este contexto, la variable dependiente rezagada resulta no significativa (véase tabla 12).

El estimador de grupos medios (MG) dinámico⁷ permite agrupar también los parámetros de largo plazo⁸ mientras evita el problema de inconsistencia que fluye de las relaciones dinámicas heterogéneas a corto plazo (proceso de corrección de errores). Además, este estimador relaja la restricción en el coeficiente común de corto plazo mientras se mantiene la suposición en la

7 Para definir las variables que forman parte de este modelo, se realizaron varias especificaciones usando la prueba de Hausman de variables instrumentales a fin de determinar cuáles de las variables rezagadas podían utilizarse en el modelo dinámico.

8 De acuerdo con el análisis de raíz unitaria, las series son estacionarias en primeras diferencias, es decir, son integradas de orden I (1). Por lo tanto, existe una combinación lineal de estas variables que sea estacionaria y presenta una tendencia en común. Adicionalmente, si se cumple que exista una combinación lineal de ambas que sea estacionaria de orden 0, se dice que las variables están integradas y la cointegración implica una relación, a largo plazo, entre las variables (Hsiao, 2003).

Tabla 12. Modelos de datos de panel

	Modelo <i>pooled</i>	Efectos fijos	Efectos aleatorios SCC	Primeras diferencias PSCCE	Grupos medios estáticos	Grupo medio dinámico con tendencia
(Intercepto)	1.5795*** (0.3252)		1.5795* (0.7213)	-0.0153*** (0.0003)	-4.5048*** (0.8177)	-6.5738*** (1.7421)
LIV	0.0017 (0.0015)	0.0167** (0.0620)	0.0017* (0.0007)	-0.0009 (0.0045)	0.0491* (0.0251)	0.0891*** (0.0308)
LRLIQ	0.00216 (0.0038)	0.0016 (0.0040)	0.00216 (0.0651)	-0.00047 (0.0005)	-0.0344 (0.0353)	
LPIB	-0.1174*** (0.0292)	-0.1246** (0.0294)	-0.1174* (0.0650)	0.3889*** (0.0164)	0.3614*** (0.1114)	0.4931*** (0.1882)
LRSOLV	0.02101* (0.0010)	0.0213* (0.0120)	0.02101* (0.0115)	0.0007 (0.0026)	0.0117 (0.0464)	
LROA	-0.04244* (0.0217)	-0.0659** (0.02184)	-0.04244* (0.0217)	-0.0054 (0.0090)	-0.0006 (0.0277)	
$D_{\text{covid-19}}$	-0.0919** (0.0074)	-0.0894** (0.0075)	-0.0919*** (0.0069)	-0.0094*** (0.0017)	0.0037 (0.0128)	0.0242 (0.0300)
Tendencia					-0.0104*** (0.0029)	-0.0162*** (0.002)
$LTEADF_{-1}$						-0.1189 (0.1227)
$LRLIQ_{-1}$						0.0322* (0.0183)
$LROA_{-1}$						0.0190 (0.0362)
$LRSOLV_{-1}$						-0.0680*** (0.0199)
R ²	0.6887	0.7159	0.100	0.7538		
Adj. R ²	0.6557	0.6660	0.045	0.7335		
Múltiple R ²					0.9858	0.9962
Núm. obs.	88	88	88	80	88	80

	Modelo <i>pooled</i>	Efectos fijos	Efectos aleatorios SCC	Primeras diferencias PSCE	Grupos medios estáticos	Grupo medio dinámico con tendencia
F-estadístico	29.868*** (df = 6; 81)	31.080*** (df = 6; 74)	179.207**	37.241*** (df = 6; 73)		
s_idios			0.005			
s_id			0.000			

Nota: 1. Entre paréntesis se encuentran los errores.

2. * p < 0,1, ** p < 0,05, *** p < 0,01.

3. Las columnas indican los parámetros de cada ecuación del modelo.

Fuente: elaboración de los autores con información tomada de la Supercias, del BCE y del INEC.

homogeneidad de pendiente (Megaravalli & Sampagnaro, 2018). La variable dependiente retrasada resulta ser no significativa, mientras la tendencia es significativa; debido a que las variables del modelo dinámico cointegran, se procede a calcular los coeficientes de largo plazo con o sin restricciones de factores comunes (Labra & Torrecillas, 2018). La elasticidad de la tasa de empleo adecuado femenino a largo plazo respecto a cada variable y la estimación de su error estándar se obtienen a través de una aproximación de Taylor (método delta)⁹ (véase tabla 13).

Tabla 13. Coeficientes de largo plazo

	Estimador	Error estándar	Z	Valor p
$LPIB_{LP}$	0.44075	0.15376	2.86646	0.00415
LIV_{LP}	0.07971	0.02951	2.70108	0.00691
$LROA_{LP,1}$	0.01701	0.03286	0.51761	0.60473

9 Considerando el estimador de grupos medios $\hat{\gamma}_{MG} = \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N \hat{\gamma}_{OLS,n}$, Pesaran y Shin (1995) plantean el modelo dinámico de grupos medios de la siguiente manera (Croissant & Millo, 2019):

$$y_{n,t} = \rho_n y_{n,t-1} + \gamma_n^T X_{n,t} + v_{n,t}$$

Entonces, el estimador de largo plazo se calcula de la siguiente forma:

$$\hat{\gamma}_{LP} = \frac{\hat{\gamma}_n^T}{1 - \hat{\rho}_n}$$

Mientras que su varianza viene dada por:

$$V(\hat{\gamma}_{MG}) = \frac{1}{N(N-1)} \sum_{n=1}^N (\hat{\gamma}_{OLS,n} - \hat{\gamma}_{MG})(\hat{\gamma}_{OLS,n} - \hat{\gamma}_{MG})^T$$

	Estimador	Error estándar	Z	Valor p
$LRLIQ_{LP,-1}$	0.02884	0.01721	1.67587	0.09376
$LRSOLV_{LP,-1}$	-0.06077	0.02220	-2.73731	0.00619
$D_{covid-19}$	0.02164	0.02766	0.78247	0.4339

Fuente: elaboración de los autores con información tomada de la Supercias, del BCE y del INEC.

Se obtuvo la estimación puntual y el error estándar del coeficiente a largo plazo, además del estadístico t y el valor p asintótico correspondiente a la prueba de dos colas, para el modelo dinámico especificado con tendencia. La elasticidad de la tasa de empleo adecuado femenino de largo plazo respecto al logaritmo natural de ingreso, la ratio rezagada de solvencia y el PIB son estadísticamente significativos al 5 %, mientras que la ratio de liquidez rezagada es estadísticamente significativa al 10 %.

En el caso del PIB, su signo es positivo y menos que la unidad, lo que indica que, a medida que hay un cambio en un punto porcentual en esta variable, el valor de tasa de empleo adecuado femenino crece en el largo plazo en 0.44 puntos porcentuales; cabe observar que este resultado implica una relación inelástica entre la manera en que evoluciona la producción y el proceso de generación de empleo adecuado para las mujeres en Ecuador. A su vez, el logaritmo del ingreso, el logaritmo natural, las ratios de liquidez y de solvencia de las firmas de venta directa resultan ser significativos estadísticamente tanto en el corto como en el largo plazo, aunque cabe señalar que los coeficientes son bastante pequeños.

Por último, se verifica si los residuos de los modelos son estacionarios, con la finalidad de confirmar si las relaciones encontradas y si los resultados del presente documento se sostienen tanto en el corto como en el largo plazo, o si, por el contrario, nos enfrentamos a una regresión espuria; los resultados mostrados en la tabla 14 implican que los residuales exhiben estacionariedad I (0), lo cual confirma que los resultados obtenidos en este análisis se mantienen también en el largo plazo para el período de estudio.

Tabla 14. Test de raíz unitaria grupos medios y modelos dinámicos

Modelo	Estadístico valor p
Grupos medios	Test = -9.4753 Valor p = 0.01
Grupos medios dinámicos	Test = -8.7198 Valor p = 0.01

Fuente: elaboración de los autores con información tomada de la Supercias, del BCE y del INEC.

4. Discusión

El mercado laboral ecuatoriano se ha visto fuertemente afectado durante el período de pandemia, es así que entre 2019 y 2021 se perdieron aproximadamente más de un millón de empleos; en este aspecto, cabe indicar que las mujeres fueron la más afectadas, debido a que, como se muestra en la tabla 1, el empleo femenino cayó en una proporción mayor que el empleo masculino. Las dificultades para las mujeres no solo se dan en la posibilidad de ingreso en el mercado laboral, sino que también se observan en la ubicación dentro de este, es así que la reducción del empleo femenino fue acompañada de un empeoramiento en su calidad, lo que se refleja en un aumento del subempleo en este período, por lo cual el poder adquisitivo de las familias cayó dada la falta de ingresos durante el período de ausencia temporal de trabajo.

Varios documentos escritos sobre la empresa de venta directa parecen sugerir que esta se puede transformar en un espacio para la generación de empleo femenino adecuado (se plantea en clave de emprendimiento que origina mayores ingresos). Este texto trata de proporcionar evidencia empírica de la realidad que atraviesa la mujer en el mercado laboral ecuatoriano; como se ha mencionado, la empresa de venta directa principalmente está conformada por mujeres, funciona a través de redes que se conectan en todos los ámbitos familiares y sociales, e integra una serie de productos que se comercia por medio de estos canales de diversa distribución directa.

En este trabajo se ha contrastado empíricamente el tipo de relación que existe entre el rápido crecimiento de las empresas de venta directa después del año 2010 y la generación de empleo adecuado femenino, con la finalidad de verificar si esta industria tiene algún tipo de incidencia en este último y, por ende, mejora las condiciones de vida de las mujeres. Se puede estimar el impacto de la empresa de venta directa en la economía teniendo en cuenta el efecto directo de las ventas junto con los efectos indirectos e inducidos dentro de su cadena de valor. Es así que el impacto económico de la empresa de venta directa es la suma de tres efectos interrelacionados: un efecto directo (ventas al por menor de los vendedores directos), un efecto indirecto (oferta de cadenas de suministro) y un efecto inducido (ventas de los hogares asociados a los efectos directos e indirectos) (Peterson et al., 2018).

Para la medición del impacto total de las empresas de venta directa en la economía ecuatoriana en la presente investigación, se usan las variables ingreso por ventas y rendimiento sobre los activos para representar el efecto directo y el efecto inducido, mientras que para representar el efecto indirecto se utiliza el grado de liquidez y el grado de solvencia, a partir

de estos indicadores se exhibe el tipo de relación que tiene el desarrollo continuo de esta industria con la creación de empleo adecuado para las mujeres en Ecuador.

Los resultados presentados en las tablas 12 y 13 implican que, de las variables relacionadas con los indicadores de la empresa de venta directa (variables relacionadas con el crecimiento de la empresa), la ratio de liquidez y el ingreso por ventas tienen un efecto estadísticamente significativo y positivo sobre la generación de empleo adecuado femenino; cabe indicar que el efecto de estas variables es relativamente pequeño tanto en el corto plazo, con 0,089 y 0,032 puntos porcentuales, respectivamente, como en el largo plazo, con 0,079 y 0,028 puntos porcentuales, respectivamente. Por otro lado, la ratio de solvencia tiene un efecto estadísticamente significativo y negativo sobre la generación de empleo adecuado femenino en el corto plazo, con aproximadamente -0,07 puntos porcentuales, y en el largo plazo, con -0,06 puntos porcentuales.

Debido a que el análisis se ha realizado en términos de elasticidades, se entiende que por cada punto porcentual de cambio en las variables ratio de liquidez e ingreso por ventas se genera un cambio muy inferior a la unidad en el empleo adecuado femenino respectivamente, es decir, la relación entre estas variables independientes y la dependiente es inelástica. Esta inelasticidad casi perfecta del empleo adecuado femenino y las variables relacionadas con la empresa de venta directa implica que el crecimiento de las ventas y de la liquidez de esta industria no tiende a crear un impacto importante en la generación de empleos adecuados y de calidad para las mujeres en Ecuador, ofreciendo evidencia que sustenta el planteamiento de Barreto (2015).

Según Boada (2016), las empresas de venta directa presentan un esquema sencillo y controlado de ventas y distribución, a través de vendedoras, representantes o consejeras; en este sentido, las denominadas promotoras son un elemento esencial en el crecimiento de esta industria, ya que le permite a la empresa tener un conocimiento más amplio del mercado y un manejo eficiente del servicio con sus clientes. Sin embargo, los resultados parecen indicar que las vendedoras, representantes o consejeras al parecer no son recompensadas con mejoras significativas en sus condiciones de vida a medida que esta industria genera más ingresos por venta o más rentabilidad.

Conclusiones

El Covid-19 impactó fuertemente en el sector empresarial ecuatoriano, ya que se sufrió la contracción repentina de la demanda de bienes, escenario

que provocó una caída de la rentabilidad, la cual a su vez significó un impacto en el mercado laboral a través de una mayor contracción de la demanda de trabajo. La presente investigación se realiza en el contexto de conocer si cierto tipo de empresas que en particular emplea a un número importante de mujeres, como la empresa de venta directa, realmente puede llegar a representar una alternativa fiable respecto a tener un efecto positivo e importante en el empleo adecuado femenino en Ecuador, sobre todo observando que desde 2010 este tipo de empresas empezó a generar un mayor número de encadenamientos productivos.

Se encuentra que cuando se corrige el problema de endogeneidad y autocorrelación a través de los grupos medios dinámicos, el PIB presenta el signo que se esperaría y es la variable que tiene el mayor impacto sobre el incremento del empleo adecuado femenino tanto en el corto como en el largo plazo, con 0,49 y 0,44 puntos porcentuales, respectivamente. Por su parte, de las variables relacionadas con las empresas de venta directa, la ratio de solvencia, la ratio de liquidez y el ingreso por venta tienen un efecto sobre el empleo adecuado femenino estadísticamente significativo tanto en el corto plazo, con aproximadamente -0,07, 0,032 y 0,089 puntos porcentuales, respectivamente, como en el largo plazo, con -0,06, 0,028 y 0,079 puntos porcentuales, respectivamente.

Los resultados encontrados muestran que el efecto de las variables concernientes a las empresas de venta directa (ingreso por ventas y ratio de liquidez) sobre el empleo adecuado, aunque es positivo y estadísticamente significativo, es bastante pequeño, pues un cambio de un punto porcentual en cualquiera de las variables relacionadas con la empresa no genera un cambio ni de 0,1 puntos porcentuales en el empleo adecuado femenino. Esto implica un encadenamiento productivo débil de esta industria con otros sectores de la economía; adicionalmente, mostraría que este tipo de industria no estaría produciendo una mejora importante en el estándar de vida de las mujeres que participan en este sector, incluso se observa que la ratio de solvencia de estas empresas tiene un efecto inverso sobre el empleo adecuado femenino.

La presente investigación evidencia que la visión de la venta directa como un espacio que ofrece nuevas subjetividades de emprendimiento, libertad y flexibilidad para manejar tiempos de trabajo no termina de crear un impacto importante en el empleo adecuado femenino en Ecuador en el período estudiado. Es decir que, aunque esta nueva forma de trabajo haya generado beneficio para algunas trabajadoras, la forma en que las mujeres se relacionan con estas no valoriza su trabajo de manera adecuada ni origina un impacto importante en el proceso de división sexual del trabajo, es así que los estrechos márgenes que imponen estas compañías y la ausencia de

regulación e institucionalidad estatal protectora provocan que las mujeres entren, deserten, se alíen y maniobren dentro de la venta directa sin que se ocasione una mejora significativa en las condiciones de vida de las trabajadoras de este tipo de empresas en Ecuador.

Referencias

- Adeneye, Y., Jaaffar, A., Ooi, C., & Ooi, S. (2020). Nexus between carbon emissions, energy consumption, urbanization and economic growth in Asia: evidence from common correlated effects mean group estimator (CCEMG). *Frontiers in Energy Research*, 8, 1-15. <https://doi.org/10.3389/fenrg.2020.610577>
- Banco Central del Ecuador (BCE). (2020). *20 años de dolarización de la economía ecuatoriana: análisis sector real e indicadores sociales*. BCE. <http://bit.ly/3JK44Aj>
- Banco Mundial. (2022). *Desempleo total Ecuador (porcentaje)*. <http://bit.ly/40jaMo0>
- Bárcena, A. (2015). El pensamiento económico en la Cepal: pasado y presente. En C. E. Caribe, *Reflexiones sobre el desarrollo en América Latina y el Caribe: conferencias magistrales 2015* (pp. 51-71). <https://bit.ly/42DaeuJ>
- Barreto, M. (2015). La industria del *network marketing* y la producción de nuevas subjetividades. *Nómadas*, (43), 75-93. <https://bit.ly/3GfBN9d>
- Benería, L. (2006). Trabajo productivo/reproductivo, pobreza y políticas de conciliación. *Nómadas*, (24), 8-21. <https://bit.ly/3hGeuap>
- Bernal-Torres, C., Peralta-Gómez, M., & Zwerg-Villegas, A. (2018). Informal workers in the streets: an integral view. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 9(5), 251-260. <https://doi.org/10.2478/mjss-2018-0156>
- Boada, A. (2016). Sistema *forecast*. Predicción automatizada en empresas de venta directa. *Opción*, 32(11), 121-142. <https://bit.ly/3RdGkrL>
- Bolaños Guerrero, V., & Guerrero Díaz, F. (2011). Informalidad, tendencia del mercado laboral que afecta en mayor grado a la población femenina. *Tendencias*, 12(1), 169-191. <http://bit.ly/3K6CWNd>
- Burbano, X., & Acosta, A. (2017). *El sistema del network marketing como alternativa al desempleo femenino: importancia de las redes de mercadeo*. Académica Española.
- Cabrejos-Burga, R., Bernal-Torres, C., Pando-Ezcurra, T., & Mayorga, E. (2020). Una visión integral de personas con trayectoria laboral en venta multinivel en Bogotá (Colombia) y Lima (Perú). *Información Tecnológica*, 31(2), 117-132. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642020000200117>

- Calderón, Á., Dini, M., & Stumpo, G. (2016). *Los desafíos del Ecuador para el cambio estructural con inclusión social*. Naciones Unidas.
- Cárdenas, D., & Fuchs-Tarlovsky, V. (2018). Is multi-level marketing of nutrition supplements a legal and an ethical practice? *Clinical Nutrition Espen*, 25, 133-138. <https://doi.org/10.1016/j.clnesp.2018.03.118>
- Chávez, Y., & Medina, P. (2012). Determinantes de la temporalidad en el mercado laboral ecuatoriano. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 13, 24-53. <https://bit.ly/310Zo9Z>
- Cossi, C. (2020). Precarización y emprendedurismo: un análisis sobre trabajo, empleo y juventud. En C. Cossi & E. Gómez, *Dossier: Yo trabajo en la frontera* (pp. 84-103). Universidad Nacional de Misiones. <https://bit.ly/3vh1n2c>
- Croissant, Y., & Millo, G. (2019). *Panel data econometrics with R*. John Wiley & Sons Ltd.
- Cruz, R., Solís, V., Palma, A., & Salazar, G. (2021). *Marketing multinivel: su incidencia en la generación de fuentes de trabajo en el Ecuador*. Observatorio de la Economía Latinamericana. <https://bit.ly/3vf8xEp>
- De Cuyper, N., Notelaers, G., & De Witte, H. (2009). Transitioning between temporary and permanent employment: a two-wave study on the entrapment, the stepping stone and the selection hypothesis. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 82(1), 67-88. <https://doi.org/10.1348/096317908X299755>
- Emery, D., Finnerty, J., & Stowe, J. (2000). *Fundamentos de administración financiera*. Pearson Educación.
- Espinoza Noboa, T. (2022). *Factores que inciden en la satisfacción laboral femenina en Ecuador* [tesis título de Economista, Universidad Técnica del Norte].
- Fajnzylber, F. (1990). *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío": comparación de patrones contemporáneos de industrialización*. Cepal. <https://bit.ly/3TKL9tR>
- Fernández, V., & Ormaechea, E. (2021). Desde el estructuralismo al neoestructuralismo latinoamericano: retomando la ruta prebischiana. *Perfiles Latinoamericanos*, 1-28. <https://bit.ly/3FSk8Ps>
- Furtado, C. (1965). *Dialéctica del desarrollo*. Fondo de Cultura S. A.
- González, M. (2014). Las empresas multinivel como modelo distópico: estudio de representaciones sociales. *Aposta, Revista de Ciencias Sociales*, (62), 1-27. <https://bit.ly/3HXTQxc>
- Gutiérrez Andrade, O. (2007). Sobre el neoestructuralismo. *Perspectivas*, 19, 115-126.
- Hsiao, C. (2003). *Analysis of panel data*. Cambridge University Press.

- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (2021). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (Enemdu) 2021*. INEC. <https://bit.ly/3BTfRcE>
- Khan, H., Khan, U., Jiang, L., & Khan, M. (2020). Impact of infrastructure on economic growth in South Asia: evidence from pooled mean group estimation. *The Electricity Journal*, (33), 1-8. <https://doi.org/10.1016/j.tej.2020.106735>
- Keynes, J. (2012). *The general theory of employment, interest and money* (6th ed.). Royal Economic Society.
- Labra, R., & Torrecillas, C. (2018). Estimating dynamic panel data: a practical approach to perform long panels. *Revista Colombiana de Estadística*, 41(1), 31-52. <https://doi.org/10.15446/rce.v41n1.61885>
- Laczniaik, G., & Murphy, P. (2018). The role of normative marketing ethics. *Journal of Business Research*, 401-407. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.07.036>
- Lofthouse, J., & Storr, V. (2020). Institutions, the social capital structure, and multilevel marketing companies. *Journal of Institutional Economics*, 1-18. <https://doi.org/10.1017/S1744137420000284>
- López Ortega, E. (2009). *Uso de las herramientas de la web 2.0 en la empresa: situación actual y tendencias* [trabajo de titulación, Universidad Autónoma de Madrid].
- Megaravalli, A., & Sampagnaro, G. (2018). Macroeconomic indicators and their impact on stock markets in Asian 3: a pooled mean group approach. *Cogent Economics & Finance*, 6(1), 1-14. <https://doi.org/10.1080/23322039.2018.1432450>
- Miranda Barrera, K. (2022). *Las pequeñas y medianas empresas (pymes) en la provincia de Tungurahua y su incidencia en el empleo adecuado* [tesis título de Economista, Universidad Técnica de Ambato].
- Neog, Y., & Gaur, A. (2020). Tax structure and economic growth: a study of selected Indian states. *Journal of Economic Structures*, 9(1), 1-12. <https://doi.org/10.1186/s40008-020-00215-3>
- Peñaranda, V. (2017). *Network marketing la economía colaborativa del futuro* [tesis de especialidad, Universidad Militar Nueva Granada]. <https://bit.ly/3Gde3O9>
- Pesaran, H., & Shin, Y. (1995). An autoregressive distributed lag modelling approach to cointegration analysis. In S. Strøm, *In econometrics and economic theory in the 20th century* (pp. 371-413). University of Cambridge. <https://doi.org/10.1017/CCOL521633230>
- Pesaran, H., Shin, Y., & Smith, R. (1999). Pooled mean group estimation of dynamic heterogeneous panels. *Journal of the American Statistical*

- Association*, 94(446), 621-634. <https://doi.org/10.1080/01621459.1999.10474156>
- Peterson, R., Crittenden, V., & Albaum, G. (2018). On the economic and social benefits of direct selling. *Business Horizons*, 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2018.12.002>
- Pinto, A. (1965). *Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano*. Cepal. <https://bit.ly/3ZeN2jp>
- Prebisch, R. (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. Fondo de Cultura Económica.
- Rivera Vásquez, J., & Araque Jaramillo, W. (2019). La discriminación de género en el mercado laboral ecuatoriano: oportunidades y desafíos. *Cuestiones Económicas*, 29(1), 116-132. <https://doi.org/10.47550/RCE/29.1.5>
- Selamet, T., & Prabowo, H. (2020). The relationship between network marketing organization and the related industry sustainability in Indonesia. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(12), 509-513. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no12.509>
- Sousa, I. (2013). *Marketing multinivel en el siglo XXI*. Universidad Politécnica de Cartagena.
- Sumba, R., Saltos, G., Rodríguez, C., & Tumbaco, Z. (2020). El desempleo en el Ecuador: causas y consecuencias. *Polo del Conocimiento*, 5(10), 774-797. <https://doi.org/10.23857/pc.v5i10.1851>
- Sunkel, O. (1991). Del desarrollo hacia adentro al desarrollo desde dentro. *Revista Mexicana de Sociología*, 53(1), 3-42. <https://doi.org/10.2307/3540827>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2022). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*. <https://bit.ly/40xLZfM>
- Tokman, V. (2001). De la informalidad a la modernidad. *Economía*, (24), 153-178. <http://bit.ly/3IEgK3R>
- Vega Solís, C., & Bermúdez Lenis, H. (2019). Informalidad, emprendimiento y empoderamiento femenino: economía popular y paradojas de la venta directa en el sur de Quito (Ecuador). *Revista de Antropología Social*, 28(2), 345-370. <https://dx.doi.org/10.5209/raso.65618>
- World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA). (2017). *Código de ética de venta directa*. <https://bit.ly/3Vknxgz>