



REPÚBLICA DEL ECUADOR

**INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO**

Maestría en Economía Social y Solidaria 2014-2016

TITULO DE LA TESIS:

“FACTORES ECONOMICOS Y EXTRAECONOMICOS EN UNIDADES –EMPRENDIMIENTOS- DE ECONOMÍA POPULAR: EL CASO DE LOS TRABAJADORES AUTOGESTIONADOS DEL SECTOR DE CORTE Y CONFECCION DEL CANTÓN RIOBAMBA”

Autor: Gabriela Cecilia Quirola Quizhpi

Director: Dr. Julio Oleas

Quito, octubre 2018



INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO



SECRETARÍA
GENERAL

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO

No.112- 2018

ACTA DE GRADO

En la ciudad de Quito, a los doce días del mes de octubre del año dos mil dieciocho, **GABRIELA CECILIA QUIROLA QUIZHPI**, portadora de la cédula: 0603713827, **EGRESADA DE LA MAESTRÍA EN ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA (2014-2016)**, se presentó a la exposición y defensa oral de su Tesis, con el tema: **“FACTORES ECONÓMICOS Y EXTRAECONÓMICOS EN UNIDADES – EMPRENDIMIENTOS – DE ECONOMÍA POPULAR: EL CASO DE LOS TRABAJADORES AUTOGESTIONADOS DEL SECTOR DE CORTE Y CONFECCIÓN DEL CANTÓN RIOBAMBA”**, dando así cumplimiento a los requisitos puntualizados en la Ley Orgánica de Educación Superior y la normativa institucional, previos a la obtención del título de: **MAGÍSTER EN ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA**.

Habiendo obtenido las siguientes notas:

Promedio Académico:	9.26
Tesis Escrita:	8.24
Tesis Oral:	6.81

Nota Final Promedio: 8.39

En consecuencia, **GABRIELA CECILIA QUIROLA QUIZHPI**, se ha hecho acreedora al título mencionado.

Para constancia firman:


Mgs. Víctor Jácome.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL


Mgs. Lourdes Montesdeoca.
MIEMBRO


Mgs. Miguel Játiva.
MIEMBRO


Abg. Ximena Carvajal Chiriboga.
DIRECTORA DE SECRETARÍA GENERAL

De conformidad con la facultad prevista en el estatuto del IAEN CERTIFICO que la presente es fiel copia del original



Fojas 111

Fecha 02 AGO 2019

Secretaría General

AUTORIA

Yo, Gabriela Cecilia Quirola Quizhpi, C.I. 0603713827, declaro que las ideas, juicios, valoraciones, interpretaciones, consultas bibliográficas, definiciones y conceptualizaciones expuestas en el presente trabajo; así como, los procedimientos y herramientas utilizadas en la investigación, son de responsabilidad de la autora de la tesis.



Firma

C.I. 0603713827

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Yo, Gabriela Cecilia Quirola Quizhpi, cedo al IAEN los derechos de publicación de la presente obra por un plazo máximo de cinco años, sin que deba haber un reconocimiento económico por este concepto, Declaro además que el texto del presente trabajo de titulación no podrá ser cedido a ninguna empresa editorial para su publicación u otros fines, sin contar previamente con la autorización escrita de la universidad.

Quito, octubre de 2018



FIRMA DEL CURSANTE

GABRIELA CECILIA QUIROLA QUIZHPI

NOMBRE DEL CURSANTE

C.I. 0603713827

RESUMEN

Como premisa para la investigación el problema planteado fue qué elementos en las Unidades Económicas Populares (UEP) del sector de corte y confección del cantón Riobamba pueden ser considerados factores económicos y extraeconómicos que inciden o son una barrera en un proceso asociativo. La metodología utilizada fue el análisis mixto a fin de identificar y describir elementos sociales y económicos que pueden caracterizar al sector y cuya lógica se encuentra enmarcada en la cultura popular cuyas tácticas utilizadas aseguran la reproducción de su vida y las de los miembros del hogar. En este sentido las UEP combinan actividades secundarias ajenas a la actividad principal, otro punto a destacar que a pesar que las mismas no poseen un grado de especialización en la administración y gestión se mantienen en el tiempo por el desarrollo de tácticas o estrategias. La identificación de factores económicos y extraeconómicos mediante análisis inferenciales de las encuestas realizadas corrobora que las variables económicas son un factor a la hora de un proceso asociativo mientras que los factores extraeconómicos constituyen barreras para el proceso asociativo; sin embargo es necesario romper con el *homo economicus* y constituir capital social que deriven en una cultura asociativa.

Esta investigación consta de cinco capítulos. El primero contiene la Introducción; el segundo capítulo aborda el marco teórico, conceptual y metodológico para desarrollar el proceso de investigación. En este se definen los conceptos que aborda el objetivo principal de la tesis, la metodología, las fuentes de los datos y las técnicas utilizadas para su recolección y análisis.

El tercer capítulo explora la identidad social (cultural) y la identidad económica del sector de corte y confección del cantón Riobamba de acuerdo a la investigación de campo realizada.

En el cuarto capítulo se presentan los resultados de la investigación inferencial sobre los factores que inciden y las barreras en un proceso asociativo. Finalmente se presenta las conclusiones y recomendaciones.

Palabras Clave: Factores económicos, factores extraeconómicos, trabajadores autogestionados, unidades económicas populares, cultura popular.

ABSTRACT

As a premise for the investigation, the problem was what elements in the Popular Economic Units (PEUs) of the cutting and confection sector of the Riobamba canton can be considered economic and extraeconomic factors that affect or are a barrier in an associative process. The methodology used was mixed analysis in order to identify and describe social and economic elements that can characterize the sector and whose logic is framed in popular culture whose tactics used ensure the reproduction of their lives and those of household members. In this sense, PEUs combine secondary activities unrelated to the main activity, another point to emphasize that although they do not have a degree of specialization in administration and management they are maintained over time by the development of tactics or strategies. The identification of economic and extra-economic factors through inferential analysis of the surveys carried out corroborates that the economic variables are a factor when it comes to an associative process while the extra-economic factors constitute barriers to the associative process; however, it is necessary to break with the homo economicus and constitute social capital that derive in an associative culture,

This investigation consists of five chapters. The first contains the Introduction; The second chapter deals with the theoretical, conceptual and methodological framework to develop the research process. This defines the concepts that address the main objective of the thesis, the methodology, the sources of the data and the techniques used for its collection and analysis.

The third chapter explores the social (cultural) identity and economic identity of the sector of cutting and confection of the Riobamba county according to the field research carried out.

The fourth chapter presents the results of inferential research on the factors that influence and barriers in an associative process. Finally, the conclusions and recommendations are presented.

Keywords: Economic factors, extraeconomic factors, self-managed workers, popular economic units, popular culture

DEDICATORIA

A mi familia especialmente a mi hijo Sebastián Villacrés por ser el motivo que impulsa mi superación, por aquellos días que no conto con mi presencia pero con su sonrisa y palabras me dio un fuerte impulso, y de manera especial a quien le brindo su cariño y protección mi esposo Wilfrido.

A mi madre por su apoyo incondicional Cecilia Quizhpi quien siempre me ha dado su bendición, a mi tía Anita Quishpi, a mis primos Mishel y David quienes me acogieron con cariño.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a mi Dios, por haberme dado la oportunidad de seguir estudiando y haber vencido miedos, al IAEN por permitirme formar parte de la institución, a la planta docente de manera especial al Dr. Julio Oleas quien me guío, encamino e invito a alcanzar mis metas. Por último y no menos importante a los sastres y modistas del cantón Riobamba quienes compartieron sus experiencias, vivencias y conocimiento para la realización de la investigación.

Índices

Contenido	Pág.
1. Introducción-----	14
1.1 De la exclusión a la inclusión solidaria.-----	14
1.2 Participación de los Gobiernos Autónomos Descentralizados (GAD) en la EPS. -----	18
1.3 Principales preguntas y objetivos que guían la investigación.-----	19
2. Marco Teórico y Metodológico. -----	23
2.1 Enfoque teórico-----	23
2.1.1. La reconstrucción del sentido de la economía: de lo formal a lo sustantivo y plural. -----	23
2.1.2. La identidad en construcción: de la economía popular a la economía solidaria.---	27
2.1.3. Factores que influyen en los procesos de asociatividad: económicos y capital social -----	29
2.2 Metodología e Hipótesis de la investigación-----	32
2.3. Pasos del proceso metodológico. -----	33
2.3.1 Análisis cualitativo: métodos y técnicas utilizadas en la investigación -----	34
2.3.1 Análisis cuantitativo: tipificación, caracterización, población y muestra para la unidad de análisis del sector de corte y confección-----	35
3. Identidad social y económica de las unidades de economía popular del sector de corte y confección. -----	38
3.1. Identidad social: cultura popular y pertenencia-----	39
3.2. Identidad económica. -----	45
3.3. Las cuartas partes del cuerpo. -----	46
3.3.1. Estructura y dinámica de las unidades económicas populares.-----	48
3.3.2. Declive o plenitud de la generatividad. -----	53
3.3.3. Fuentes de ingresos y principales componentes de los egresos. -----	56
3.3.4. Vinculación con el “mercado”, constitución y trascendencia de la UEP -----	61
4. De la individualidad a la asociatividad: incidencia de los factores económicos y extraeconómicos en su consolidación.-----	66

4.1. Factores económicos y extraeconómicos de incidencia en la asociatividad. -----	66
4.1.1. Análisis de componentes principales -----	68
4.1.2. Test de esfericidad de Barlett -----	70
4.1.3. Comunalidad -----	71
4.1.4. Varianza total explicada -----	71
4.1.5. Matriz de componentes de los principales factores de incidencia de las variables económicas y extraeconómicas en el proceso de asociatividad.-----	73
4.1.6. Regresión logística de la variable Binaria “Asociatividad” frente a los principales factores económicos de incidencia. -----	75
4.1.7. Regresión logística de la variable Binaria “Asociatividad” frente a los principales factores extraeconómicos. -----	79
4.2. Factores económicos y extraeconómicos de barreras que impiden la asociatividad. ---	80
4.2.1. Matriz de componentes de las principales variables económicas y extraeconómicas de barrera -----	82
4.2.2. Regresión Logística de la variable “Asociatividad” frente a los principales factores económicos de barrera.-----	84
4.2.3. Regresión Logística de la variable “Asociatividad” frente a los principales factores extraeconómicos de barrera. -----	85
4.3. Análisis de escalamiento multidimensional Proxcal de las variables económicas y extraeconómicas de incidencia y barrera en el proceso de asociatividad.-----	87
5. CONCLUSIONES-----	89
6. RECOMENDACIONES -----	91
7. BIBLIOGRAFÍA.-----	92
ANEXOS-----	94

Índice de tablas

Tabla N° 1. Estructura y dinámica de las unidades económicas populares. _____	50
Tabla N° 2. Proporción por edad, personal remunerado y no remunerado por sexo, aseguramiento social _____	54
Tabla N° 3. Principales fuentes de ingresos y egresos. _____	57
Tabla N° 4. Acceso a TICs, participación y adjudicación en procesos de Compra Pública, modalidad de trabajo utilizado para entrega de obras, constitución del establecimiento, sucesión _____	63
Tabla N° 5. Descomposición de variables _____	68
Tabla N° 6. Medidas de tendencia central de los factores de Incidencia en la Asociatividad _____	69
Tabla N° 7. KMO y Test de Bartlett's _____	70
Tabla 8. Comunalidades _____	71
Tabla 9. Varianza total explicada _____	72
Tabla 10. Principales componentes de los factores de Incidencia en la Asociatividad _____	73
Tabla 11. Bloque 0 Tabla de clasificación _____	75
Tabla 12. Variables que no están en la ecuación _____	76
Tabla 13. Bloque 1. _____	77
Tabla N° 14. Resumen del modelo _____	77
Tabla 15. Prueba de Hosmer & Lemeshow _____	77
Tabla 16. Tabla de clasificación para el Bloque 1 _____	78
Tabla 17. Variables en la ecuación con el estadístico de Wald (Económicos) _____	78
Tabla 18. Variables en la ecuación con el estadístico de Wald (Extraeconómicos) _____	80
Tabla 19. Variables consideradas barreras (económicas- extraeconómicas) _____	81
Tabla 20. Total de las varianzas explicadas _____	81
Tabla 21. Componente de matrices barrera _____	83

Tabla 22. Variables en la ecuación con el estadístico de Wald (Económicos de barrera) ____	84
Tabla 23. Variables en la ecuación con el estadístico de Wald (Extracoeonómicas de barrera)	
_____	85
Tabla 24. Factores de incidencia vs factores de barrera_____	86
Tabla 25. Correlaciones entre las variables sociodemográficas, económicas, tecnológicas y los factores de: incidencia, barrera y la asociatividad _____	86

Índice de gráficos

Gráfico 1. Ubicación de los emprendimientos económicos populares del sector de corte y confección del cantón Riobamba.	37
Gráfico 2. Retención de valores de las variables que inciden	71
Gráfico 3. Sedimentación (barreras)	81
Gráfico 3. Distribución de las variables del conjunto de factores de incidencia y barrera	87

Índice de Anexos

Anexo A. Encuesta aplicada al sector de corte y confección del cantón Riobamba.....	94
Anexo B. Ficha Técnica al sector de corte y confección del cantón Riobamba.	98
Anexo C. Actividades secundarias de las unidades económicas populares del sector de corte y confección del cantón Riobamba	99
Anexo D. Desagregación de factores económicos y extracoeonómicos en incidencia y barrera	100
Anexo E. Factores de incidencia en la sucesión de las UEP	101

1. Introducción

Este capítulo es el preámbulo en el cual se desarrolla aspectos relevantes de la investigación en el cual se parte de los emprendimientos del sector de corte y confección como parte de la economía popular para luego aterrizar en el fomento de la Economía Popular y Solidaria (EPS) a nivel de territorio; además se aborda las preguntas de investigación y el objeto de estudio que guiara el desarrollo de la misma.

1.1 De la exclusión a la inclusión solidaria.

La exclusión de amplios sectores sociales del sistema capitalista de mercado y sus lógicas de producción, especialización, división del trabajo, explotación y el constante cambio del horizonte temporal de desarrollo, producción y consumo, generan emprendimientos y/ o “negocios” que constituyen la economía popular, con frecuencia mal identificada como “sector informal”¹.

Estos emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos y de artesanos generan el 57,8% del empleo, según la estimación de Sánchez (2014). Sin embargo, “la mayoría de estos negocios de reducida escala no tienen perspectivas de crecer y los ingresos que generan son muy bajos y volátiles. En este sentido, estos emprendimientos de subsistencia deben distinguirse de aquellos más dinámicos o transformadores que tienen un impacto considerable sobre la capacidad de generar empleo y aumentos en la productividad” (CAF, 2013: 20).

Criticados desde la visión del capitalismo de mercado por sus pequeños ingresos y poca dinámica, en realidad los “emprendimientos de subsistencia” poseen una racionalidad distinta a la del crecimiento y acumulación. Esta racionalidad se denomina *reproductiva* y está basada:

¹De las empresas de hogares por cuenta propia no constituidas en sociedad, la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) señala que “para propósitos operativos, las empresas informales de cuenta propia, dependiendo de las circunstancias nacionales, comprenden todas las empresas de cuenta propia o solo aquellas que no están registradas bajo formas específicas de legislación nacional. El registro puede referirse a registro de impuestos, leyes de seguridad social, regulaciones de grupos de profesionales, o regulaciones establecidas por leyes y reglamentos”. Según la nueva metodología de clasificación del sector informal de Ecuador, se consideran informales las empresas de hogares no constituidas en sociedad, sin registro único de contribuyente o RUC (INEC, 2015: 7)

no en las preferencias del consumidor sino en las necesidades de las personas, no en cálculos económicos sino en una ética del bien común, que permita conservar y reproducir el circuito natural de la vida humana y de la naturaleza. Propone que para llegar a esta racionalidad se requiere de una crítica al fetichismo de la empírea, es decir, a esa imagen de realidad constituida únicamente por relaciones mercantiles (Hinkelammert y Mora, 2009: 39).

Los emprendimientos de “subsistencia” tienen como característica principal ser “intensivos en el factor trabajo y generalmente compuestos por trabajo propio o familiar” (Andino, 2013: 6), a diferencia de las “empresas” capitalistas, inscritas en la lógica de la “racionalidad instrumental” guiada por la acumulación de capital².

Para atenuar la exclusión y sus consecuencias, las inequidades sociales, económicas y financieras, la gente desarrolla estrategias (habilidades y competencias) por medio de “prácticas diversas que combinen el acceso a recursos provenientes de políticas públicas, mayor explotación de la fuerza de trabajo al interior y distintas formas de economía informal”, a fin de asegurar la reproducción de la vida (Maldovan J, Dzembrowski N, 2009: 2).

En este contexto el Gobierno de la Revolución Ciudadana (GRC) traza una línea de ruta a través de cambios profundos en la política del país, iniciando la instauración del plebiscito en el año 2008 con lo cual se aprueba la nueva Constitución de la República del Ecuador en la que se postula que el sistema económico es social y solidario en su artículo 283 indica:

El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la

² En este ámbito se actúa adecuando los medios disponibles para lograr fines prefijados, minimizando los costos y maximizando los resultados, en la lógica de la acumulación del capital y de la explotación del hombre por el hombre.

ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. (Constitución de la República del Ecuador, 2008:91).

Según Naranjo (2016), la construcción de la nueva institucionalidad jurídica y administrativa del Ecuador que se deriva de la Constitución de Montecristi se cimienta:

En una ancestral visión del mundo, propia de los pueblos andinos, intencional, pero, equivocadamente, aparentemente oculta durante cinco siglos, que, a su vez se sustenta en el SUMAK KAWSAY, traducido como BUEN VIVIR y caracterizado por un profundo sentimiento filial hacia la naturaleza, denominada PACHA MAMA, particularidad que marca entonces diferencias con el modo de vida ciudadano occidental, donde se destruye a la naturaleza para satisfacer los requerimientos de consumo y practicar el VIVIR BIEN que no es lo mismo. Otro pilar en el que se sustenta el concepto del Buen Vivir, al decir de Alberto Acosta, es *“la experiencia de la vida colectiva de los pueblos y nacionalidades indígenas”* y añade que, *“busca la relación armoniosa entre los seres humanos y de estos con la naturaleza”*, precisamente la búsqueda de esa relación armoniosa, nos lleva al pilar que la sustenta, que no es otro que la solidaridad, entendida, no como caridad, sino como esfuerzo conjunto para satisfacer una necesidad, generalmente, común. (143)

Sin embargo según Sánchez Parga (2014), el término de buen vivir, contiene “una semántica seductora” pero “un grado cero de carga teórica”, lo cual facilita “un gran despliegue retórico” y hace del discurso del buen vivir algo similar a la “coca, analgésico y estimulante” (citado en Martínez, 2016:83)

El proyecto de construcción de una economía solidaria u otra forma de hacer economía “ha sido caracterizado desde hace casi dos siglos, como una “utopía social” que reúne prácticas empresariales que se distinguen por su carácter colectivo” (Martínez, 2016:85)

Estivill considera, que los términos de Tercer Sector, Economía Social y Economía Solidaria: son a menudo mal utilizados, se confunden otras veces y como sus fronteras no son precisas, se les usa inadecuadamente para adjetivar realidades diferentes, pero que tienen puntos comunes. Los tres términos son relativamente recientes, están <<in itinere>>, en un proceso de

construcción delimitadora (...) debajo de ellos anidan concepciones ideológicas, culturales y políticas. En este sentido el término Tercer Sector surge en el mundo anglosajón, que intenta cubrir los fallos del mercado y del Estado, y que no tiene ánimo lucrativo. Mientras que Economía Social y Economía Solidaria tiene raíces en la Europa latina que proviene del siglo XIX” (Estivill 2016:14-15)

Sobre la base constitucional ecuatoriana, en 2011 se promulgó la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (LOEPS³). Según la LOEPS, la economía popular y solidaria es:

Una forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos (...), y cuyas formas de organización son “(...) las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares. (LOEPS, 2011).

Con este marco jurídico para el fomento y fortalecimiento de la economía popular y solidaria (EPS) el Estado ecuatoriano ha creado organismos de rectoría, regulación, control, fomento y acompañamiento a los actores de la EPS. En general, el objetivo consiste en fomentar y desarrollar actividades de adhesión y cohesión social.

En este sentido en el Ecuador la adopción del término “popular” se adhiere a lo social y solidario contemplado en el artículo 283 de la Constitución de Montecristi; sin embargo “la mezcla de términos contemplados en el marco constitucional y jurídico” plantea la confusión en el reconocimiento, fomento y promoción de la Economía Social y Solidaria. (Martínez 2016:86). El término “popular” generalmente es entendido como una “economía de pobres” o del sector informal lo cual es inexacto.

³ Decreto No 106. Registro oficial suplemento 648 del 27 de febrero de 2012.

1.2 Participación de los Gobiernos Autónomos Descentralizados (GAD) en la EPS.

En todo caso, más allá de la pertinencia o impertinencia del membrete, en el ámbito subnacional, para el fortalecimiento y fomento de la EPS los gobiernos autónomos descentralizados (GAD) juegan un papel importante. En el caso que nos ocupa, el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Riobamba (GADMR), según lo establecido en el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD), tiene entre sus objetivos “procurar el bienestar material y social de la colectividad y contribuir al fomento y protección de los intereses locales, planificar e impulsar el desarrollo físico del cantón y sus áreas urbanas y rurales, promover el desarrollo económico, social, medio ambiental y cultural dentro de su jurisdicción (...);”. De su lado, el artículo 133 de la LOEPS, prescribe que los GAD fomentarán la economía popular y solidaria (Consejo Municipal del Cantón Riobamba, Ordenanza No. 005-2015).

El GADMR, expidió la Ordenanza para el Fomento, Desarrollo y Fortalecimiento de la Economía Popular y Solidaria en el Cantón Riobamba,⁴ incluyendo en su planificación y presupuestos anuales “la ejecución de programas y proyectos socioeconómicos como apoyo para el fomento y fortalecimiento de las personas y organizaciones amparadas por esta Ley... (art. 133)”, cuyo objetivo son las formas de organización de la EPS, legalmente organizadas de manera que las actividades económicas sean sustentables y sostenibles. Sin embargo, esta ordenanza no se aplica “a las formas asociativas gremiales, profesionales, laborales, culturales, deportivas, religiosas, entre otras, cuyo objeto social principal no sea la realización de actividades económicas de producción de bienes o prestación de servicios” (Art. 54, COOTAD) Para fortalecer la EPS, a partir de emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos y de artesanos, que operan bajo una racionalidad individual (que podría considerarse competitiva no solidaria), cuyo nivel es de “subsistencia” es necesario transformarlas en formas organizativas

⁴ Al amparo de los artículos 240 y 264 de la Constitución de la República; artículo 57 letra a) y artículo 323 del COOTAD.

intrínsecamente más adheridas, cuyo eje es la solidaridad⁵, a fin de reducir las barreras competitivas, la falta equilibrada del acceso al mercado pero sin caer en una banalización “(...) que responde exclusivamente a preocupaciones de orden económico y productivo, alejándose de esta manera de sus valores iniciales” (Mártinez, 2016: 92); “(...) es decir, producir con solidaridad, distribuir con solidaridad, consumir con solidaridad, acumular y desarrollar con solidaridad” pero entendiéndose que la economía de solidaridad no es algo opuesto a la economía de empresas y economía de mercado (Razeto, 1999: 4-7).

Sin embargo, la “solidaridad” no es el eje que articula a los emprendimientos económicos para desarrollar organizaciones de economía popular y solidaria (OEPS); es necesario analizar los factores económicos y extraeconómicos que pueden constituirse en brazos articuladores de la Economía Popular y Solidaria (EPS). Como manifiesta Klein, Laville y Moulaert (2014) la innovación social es el resultado de un debate colectivo que sienta sus bases en la confianza mutua, siendo capaz de recuperar lógicas de entre-ayuda plasmadas en actividades auto organizadas bajo la iniciativa de actores sensibles a problemas comunes, los mismo que se encuentran en “espacios de proximidad”, donde se concentran la elaboración de soluciones colectivamente aceptadas (Klein, Laville y Moulaert, 2014:55 citado en Martínez, 2016:88). Es decir se debe considerar para los procesos asociativos los espacios de proximidad identificados a nivel de territorio, en donde puedan confluír factores que inciden o se convierten en una barrera para procesos asociativos.

1.3 Principales preguntas y objetivos que guían la investigación.

Esta investigación busca identificar cuáles son los factores económicos y extraeconómicos que inciden, en un proceso asociativo a partir de las unidades económicas populares (UEP), o que pueden ser considerados como una barrera. Las preguntas que se trata de contestar son las

⁵ La solidaridad se entiende como un acto de compromiso con los demás, en sí no solo es un valor o preferencia para resolver diferentes problemas sino como una necesidad imperante de la solución de los mismos. La solidaridad se enmarca en la construcción de Otra Economía.

siguientes: ¿Qué factores económicos y extraeconómicos predominan a la hora de asociarse? ¿Existe predisposición a la asociatividad en aquellas personas que provienen de procesos asociativos anteriores? ¿De qué manera los factores económicos (productivos, crediticios, políticas), extraeconómicos (capital social) inciden en el fomento y fortalecimiento de emprendimientos económicos solidarios a partir de trabajadores autogestionados?

En este sentido, el objetivo principal de esta investigación es analizar los diferentes factores económicos y extraeconómicos que pueden incidir o considerarse una barrera en los procesos de asociatividad de las UEP, hacia formas organizativas colectivas o los llamados “emprendimientos económicos solidarios” los cuales “ abarcan diversas modalidades de organización económica, originadas en la libre asociación de los trabajadores con base en principios de autogestión, cooperación, eficiencia y viabilidad. Aglutinando a los individuos excluidos del mercado de trabajo, o motivados por la fuerza de sus convicciones, y en búsqueda de alternativas colectivas de supervivencia, los emprendimientos económicos solidarios llevan a cabo actividades en los sectores de la producción o de la oferta de servicios, de la comercialización y del crédito” (Gaiger, 2004:229), para nuestro caso de estudio Organizaciones de Economía Popular y Solidaria.

Este objetivo general se compone de tres objetivos específicos que pretenden visibilizar las percepciones del sector de corte y confección del cantón Riobamba para un proceso asociativo. El primer objetivo específico es analizar el marco teórico, conceptual y metodológico que apoya al proceso de investigación. Como segundo objetivo se asume la caracterización del sector de corte y confección del cantón Riobamba desde sus diferentes ámbitos sociales y económicos. Y como tercer objetivo se exploran los factores económicos y extraeconómicos que influyen o constituyen una barrera en un proceso asociativo.

En Ecuador las investigaciones realizadas en torno a procesos de asociatividad en el sector de corte y confección han tenido un corte económico (basado en criterios económicos) como

señalan Ayala y Castro en su investigación sobre modelos de negocios mixtos de confeccionistas artesanales de la ciudad de Guayaquil. Ellos concluyen que la asociatividad posee una barrera difícil de superar, como es el *homo economicus*, pues los individuos que ejercen dicha actividad consideran que la competencia de dichos emprendimientos son otros emprendimientos debido a la falta de confianza y que su “competencia directa (...) no son las grandes empresas” sino quienes ejercen la rama artesanal, ya que poseen “las mismas condiciones y capacidades financieras” (2015, p. 108). Entonces, se podría afirmar que en un proceso asociativo no solo inciden los factores económicos, también incide el capital social que deriva en la confianza de los posibles asociados. Como menciona Andino (2013) “la mayor parte de mecanismos de apoyo (...), tiende a promover más la integración de la economía popular y solidaria en el mercado (...), más que a fortalecer e incentivar mecanismos de reciprocidad y autoconsumo” (p.16-17).

Como señala Araque (2013), los factores que inciden en procesos asociativos no se deben a una “teoría específica” sino a “definiciones, clasificaciones de tipos y características de la asociatividad”. Denota también que los procesos asociativos se vinculan de acuerdo a su territorio, capital social y a una cultura asociativa previa, para “lograr un florecimiento efectivo del sector empresarial, (...) pequeñas y medianas empresas (...), se debe trabajar en el accionar “equilibrado” tanto de factores económicos como extraeconómicos” (p: 17-21).

Entonces la idea de participación colectiva o asociativa debe estar vinculado a los espacios de proximidad (territorio) mediante participación colectiva. Martínez (2016:88) manifiesta “esta reflexión, llevada a cabo sobre la idea de una acción colectiva desarrollada en espacios de proximidad, indica que el punto de partida del análisis de estos procesos debe ser el territorio, ya que es este el que constituye un espacio de proximidad, donde se originan sistemas productivo locales a partir de la movilización de “redes sociales, capital social y gobernanza territorial” (Coitéis, Gianfaldoni y Richiz-Bateesti, 2005 citado en Azam, 2009:71)

Las diferentes acepciones que contrastan las UEP están definidas por el territorio, ubicación geográfica y la economía del sector en la que desarrollan la actividad económica. Como señalan Martínez y North, el rol de las familias en las actividades productivas gira en torno a “la empresa familiar en nuestra región (...) solo forzosamente se puede considerar como una empresa de tipo capitalista. En realidad, se trata de unidades productivas por cuenta propia (CP), que en la gran mayoría de los casos, tienen un taller en su propio hogar y que utilizan preferentemente mano de obra familiar. No existe la figura del empresario, en tanto no contrata trabajo asalariado (...)” (2009:50).

2. Marco Teórico y Metodológico.

Este capítulo está estructurado en tres partes. Como primer punto se aborda los elementos teóricos que respaldan el proceso de investigación. Se realiza un breve recorrido por la economía formal y la economía sustantiva, y en esta última por la economía popular como plataforma de una economía alternativa solidaria. En segundo lugar se revisa los conceptos utilizados en esta investigación. La tercera parte trata sobre la metodología empleada en la investigación de campo, la recolección y análisis de los datos obtenidos del sector de corte y confección.

2.1 Enfoque teórico

2.1.1. La reconstrucción del sentido de la economía: de lo formal a lo sustantivo y plural.

La definición más difundida de Economía afirma que “es el estudio de la manera en que las sociedades utilizan recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los distintos individuos” (Samuelson y Nordhaus, 2010:4). Es decir, que lo económico gira en torno a distribuir los medios escasos frente a las necesidades ilimitadas. Sin embargo, para asignar y satisfacer estas “necesidades” la economía debe institucionalizar las formas más adecuadas de distribuir lo “escaso” a través de la “eficiencia” mediante el mecanismo de precios y del “mercado autorregulado,” según la teoría económica neoclásica. Según el postulado de Adam Smith, la organización económica se da en un mercado regulado por la “mano invisible,” aludiendo a que la racionalidad y la elección del individuo se dan de acuerdo a la mejor decisión, basada en una fuerza “inexplicable” que permite obtener beneficios para satisfacer necesidades.

Como manifiestan Samuelson y Nordhaus, “¿Quién es el responsable de tomar las decisiones en una economía de mercado? Quizá le sorprenda aprender que no hay individuo, organización o gobierno alguno que sea responsable de resolver los problemas económicos en una economía de mercado. En su lugar, millones de empresas y consumidores participan en el comercio

voluntario, buscando mejorar sus propias situaciones económicas, y sus acciones están coordinadas, en forma invisible, por un sistema de precios y mercados” (2010: 26).

No obstante, la economía no es una construcción guiada por fuerzas del mercado; es, más bien, la construcción activa de fuerzas sociales. Como manifiesta Karl Polanyi, “reducir la esfera del género económico a los fenómenos del mercado es borrar de la escena la mayor parte de la historia del hombre. Por otro lado, ampliar el concepto de mercado a todos los fenómenos económicos es atribuir artificialmente a todas las cuestiones económicas las características particulares que acompañan al fenómeno del mercado” o la llamada “*falacia económica*” (1994: 78).

Para de-construir esta falacia, Polanyi organiza la economía desde una perspectiva diferente, es decir, desde las *formas sociales alternativas de construir el orden social*. Para ello distingue entre “economía sustantiva y economía formal”. El sentido formal deriva del carácter lógico de la relación entre fines y medios del “proceso económico” o “proceso que economiza los medios” ante las necesidades ilimitadas con medios escasos y con una racionalidad lógica. En contraposición se encuentra el sentido sustantivo, que “no sobrentiende ni elecciones ni medios insuficientes,” en el que existe un proceso de interacción entre los hombres y la naturaleza.

Según Polanyi (1994), en todas las sociedades se encuentran presentes cuatro factores de integración social: reciprocidad, redistribución, administración o economía doméstica, intercambio. Basado en Polanyi, Coraggio (2009) señala que esos factores o principios se encuentran interrelacionados con ciertos modelos o patrones institucionales: simetría, centralidad, autarquía y mercado; la combinación de dichos principios obedece a condiciones históricas de cada sociedad y su interacción puede ser predominante o subordinada.

Coraggio (1998:70) manifiesta “que la economía puede dividirse en tres subsistemas, diferenciados entre sí por la lógica que orienta las acciones y relaciones de sus respectivos componentes: la economía empresarial capitalista, la economía pública, y la economía

popular.” Para el caso de estudio el análisis se centra en la economía popular para luego aterrizar en la economía solidaria.

Los aspectos que definen a la Economía Popular (EP), de acuerdo a distintos autores y de acuerdo a nuestra opinión, pueden ser los siguientes:

- a. Las prácticas desarrolladas por los actores de la EP se basan en *lógica de la reproducción de la vida*, cuya perspectiva se enmarca en la economía sustantiva (Coraggio, 1999)
- b. En la EP se destaca el trabajo humano por sobre el capital; es decir, no se prioriza al capital como medio y fin, su eje radica en el fondo de trabajo por cuenta propia.
- c. La EP constituye una alternativa de resistencia al modo de producción predominante y una estrategia de supervivencia para quienes optan por ella.
- d. Existe una revalorización y rescate de la cultura “popular” cuya historicidad es lo cotidiano y la interrelación con la existencia del ser humano así como las diferentes formas de rescate de valores, prácticas, costumbres, saberes y tradiciones.
- e. La EP puede considerarse como una plataforma para desarrollar formas alternativas de producción y consumo, en el marco de un proyecto transformador y contra-hegemónico. Para su construcción se necesita romper con paradigmas y criterios epistemológicos dominantes.

En este sentido la EP “se transforma en un poderoso medio para resistir a la exclusión política, cultural y social del mundo popular y su precaria economía” (Nyssens, 1998, citado en Sarria y Tiribia, 2004: 176).

Dentro de este contexto los emprendimientos que desarrollan diversos sectores de la economía comparten características similares, que se enmarcan en la EP, en especial “ máquinas y equipamientos de segunda mano, unidad productiva ubicada en el hogar de uno de los integrantes de la iniciativa, pequeña escala de producción, mercado predominantemente consumidor, relaciones de trabajo no institucionalizadas, etc.” (Sarria y Tiribia, 2004:177), para

lo cual es necesario “contar con una conceptualización de la sociedad local, en especial, una teoría de su economía así como de sus relaciones con sistemas más amplios” (Coraggio, 1998: 62).

Como indica Razeto:

Las unidades económicas populares y solidarias en la mayoría de los casos nacen con una gran precariedad de recursos, y enfrentan adicionalmente dificultades especiales para operar adecuadamente en el marco de una economía y de un mercado globales organizados en base a una lógica de competencia y acumulación que no les favorece y que lejos de facilitar su inserción en los mercados les plantea dificultades para su afirmación. Lo primero que hay que entender es que la precariedad de recursos con que parten estas experiencias de economía popular, así como su escasa capacidad de inserción en los mercados de proveedor y consumidor es un dato, un punto de partida, (...) estas no se originan en la economía solidaria (...) por el contrario son causadas por la economía capitalista predominante que genera exclusión y marginación de ciertos sectores sociales provistos de factores de menor productividad. (1997: 32).

Las características de los actores de la EP remiten a su heterogeneidad y a la construcción histórica lo cual conlleva a conocer sus rasgos económicos, culturales, sociales, políticos y de territorio en el cual se desarrollan. Razeto (1997) indica que –las organizaciones- se enfrentan a varios problemas, a decir del autor: a) falta de financiamiento, b) deficiencias en la tecnología de producción, c) dificultades de comercialización, d) deficiencias en la gestión empresarial; estas características que menciona el autor son de las organizaciones de economía popular (p.33-34); sin embargo estas características de productividad se comparten con los emprendimientos populares a los cuales se podría añadir como otros puntos a considerar: implementación de tácticas y estrategias de sobrevivencia que permite cubrir las necesidades para satisfacer los niveles de vida.

2.1.2. La identidad en construcción: de la economía popular a la economía solidaria.

La Economía Popular y Solidaria (EPS) no se construye con la:

Eventual articulación de los micro-emprendimientos asociativos a través de relaciones oportunistas de mercado y una mayor eficiencia definida como la de las empresas capitalistas (rentabilidad monetaria). Se advierte que hacen falta redes no meramente económicas, sino de reciprocidades, de solidaridades sociales y políticas. Esas solidaridades se espera que se concreten en la formación de sujetos colectivos, como asociaciones locales para el desarrollo local, o diversas sectoriales y transversales de trabajadores autogestionados” (Coraggio, s/f)

Dentro de esta óptica Chaniel y Laville mencionan que para poner en marcha las prácticas asociativas es necesario comprender que en el acto asociativo existe un vínculo social y político: la solidaridad. Esta debe estar presente en la transición de formas organizativas asociadas, en donde “sólo una teorización que tenga en cuenta la solidaridad como un principio de acción colectiva independiente, diferente de la acción instrumental y estratégica, tiene posibilidades de comprender la originalidad de lo que se expresa en las prácticas asociativas” (2009: 37)

No obstante, la sola introducción de niveles de “solidaridad” no asegura la propuesta de promover y conformar “nuevas identidades colectivas” a partir de la economía popular. En este sentido Coraggio manifiesta:

A partir de ese conjunto de actividades económicas de las unidades domésticas de trabajadores del campo y la ciudad, dependientes o independientes, informales o formales, propietarios o no propietarios, manuales o intelectuales. (...). Esta construcción tiene puntos de partida económicos, políticos y culturales, que son al mismo tiempo puntos de apoyo y materia de transformación. La estrategia consiste en dar un salto de calidad y en lograr la solidaridad orgánica entre los diversos elementos y actividades populares, de modo que el desarrollo de unos contribuya al desarrollo de otros. Esto supone ampliar y fortalecer la interdependencia entre unidades domésticas y comunidades, a través del intercambio recurrente mediado por el

mercado o por relaciones directamente sociales, creando así bases para nuevas identidades colectivas y para un desarrollo popular sostenible” (1998: 68).

La construcción de nuevas identidades colectivas debe estar irradiada por la introducción de niveles crecientes y cualitativamente superiores de cooperación y solidaridad orgánica, y articulada por el factor “C”.⁶ Sin embargo, la transición hacia esa Otra Economía no puede limitarse a la integración de los excluidos del mercado cuya lógica se enmarque en la competencia económica, sino a una nueva lógica cuyos principios articuladores sean los de la economía sustantiva, a fin de desarrollar procesos integradores a partir de las unidades de economía popular y solidaria.

Cabe aclarar - que en nuestra opinión- las prácticas solidarias están articuladas por el cooperativismo y la asociatividad. Paulo de Jesus y Lia Tiribia (2004) indican que la cooperación marca la diferencia para alcanzar formas más organizadas y cualitativas de trabajadores cuyo significado remite a dos acepciones: acción y movimiento,⁷ cuyas prácticas se fortalecen en el esfuerzo colectivo para el logro de resultados comunes instaurados por una práctica social humanizadora.

Pero la cooperación no puede surgir sin el trabajo asociativo entendido como la unión de esfuerzos que parten de una necesidad y/o recursos (fondo de trabajo) en la producción, “(...) incluyen los anhelos y las utopías de varios segmentos sociales que se entrelazan en prácticas plurales” (Alburqueque, 2004:31).

⁶ El factor C surge en un contexto de fuertes crisis económicas, como reacción de grupos de personas desplazadas de sus puestos de trabajo y que han experimentado graves problemas de supervivencia; se lo llamó “factor C” porque con esta letra comienzan muchos términos que lo caracterizan: cooperación, comunidad, colaboración, compañerismo, comunión, compartir... Tiene una gran carga de energía social y de eficiencia. (Razeto, 1994, recuperado de <http://www.luisrazeto.net/content/el-factor-c-la-fuerza-de-la-solidaridad-en-la-economia-entrevista-23-11-2017>).

⁷ En cuanto a acción, cooperación significa tomar parte activa en una empresa colectiva, cuyos resultados dependen de la acción de cada uno de los participantes involucrados, con el compromiso de emprender con, producir con; etc. Como movimiento remite a la historia de la humanidad cuyas civilizaciones se caracterizan por la vida en colectividad. (Jesus y Tiribia, 2004: 87)

En este sentido el asociativismo remite a prácticas sociales desarrolladas por personas en cooperación y cuyas bases se asientan “en la reciprocidad, en la confianza, en la pluralidad, en el respeto y no en la utilización operacional-instrumental de la asociación entre personas”, es decir:

Buscan calificar la cooperación según el acto intencional e inmediato de reunir personas y/o las fuerzas de cada uno para producir una fuerza aún mayor. Asimismo para establecer normas con fundamento moral y ético, considera al otro como autónomo, como alguien capaz de tomar decisiones. En este sentido, la asociación o el asociativismo de dos o más personas va más allá de la consumación de un contrato mutuo que establece obligaciones en pro de objetivos comunes. La esencia de dicha sociedad civil está fundada en la división de las ganancias, en la unión de los esfuerzos y en el establecimiento de otro tipo de acción colectiva que ve, en la cooperación calificada, la implementación de otro tipo de acción social (Alburqueque, 2004:32).

2.1.3. Factores que influyen en los procesos de asociatividad: económicos y capital social

Con el objetivo de aprovechar y potenciar las fortalezas de los actores que desarrollan actividades económicas enmarcadas en la economía popular “el modelo asociativo posibilita desarrollar proyectos más eficientes, minimizando los riesgos individuales. Las empresas asociadas, generalmente, mediante la implementación de acciones conjuntas mejoran la competitividad e incrementan la producción a través de alianzas entre los distintos agentes que interactúan en el mercado incrementando las oportunidades de crecimiento individual y colectivo” (Liendo y Martínez, 2001: 312).

Como menciona Laville, “la asociación puede ser definida como la convención por la cual varias personas ponen en común sus recursos, sus conocimientos o su actividad que es diferentes, o que no es principalmente compartir los beneficios materiales” (2015: 41).

En esta perspectiva, para instaurar la asociatividad a partir de voluntades individuales es necesario implementar la solidaridad en el trabajo asociado como una jornada de trabajo

colectivo que generaría un mayor valor de uso en oposición de lo que genera la suma de las jornadas de trabajo individuales, es decir “el aumento de la capacidad productiva no sería el resultado de la elevación de la fuerza individual de trabajo o el resultado de la suma de las fuerzas productivas individuales, sino de la creación de una fuerza productiva nueva: la fuerza social colectiva” (De Jesús y Tiribia, 2004: 88-89)

En el proceso de construcción de nuevas identidades colectivas, los factores económicos juegan un papel muy importante para la conformación de OEPS o de una “cooperación empresarial” a partir de los emprendimientos de EP ya que la incorporación de nuevas experiencias asociativistas conlleva a la resolución de problemas comunes de la actividad “empresarial”: a) reducción de costos, b) acceso a tecnología y capacitación, c) acceso a nuevos mercados o fortalecimiento en los mismos, d) incremento en la productividad, e) mayor poder de negociación, f) acceso a financiamiento (Liendo y Martínez, 2001: 313).

Para que una actividad económica desarrollada por los actores de la EP sea una verdadera fuente de ventajas competitivas además de los aspectos técnicos-económicos, deben considerarse factores sociales y las relaciones que desarrollan los individuos. Es así que hablar de capital social entrelaza los factores subjetivos que tienen los individuos y que pueden constituir el eje para un verdadero asociativismo. Coleman (1988) indica “el capital social es inherente a la estructura de relaciones entre dos o más personas” (Coleman, 1988:386, citado en Araque, 2013:50).

Cuando se habla de capital social, se hace énfasis en el compromiso social para satisfacer las necesidades sociales de los individuos y la importancia de la interacción de la reciprocidad como forma de ayuda mutua a través de la cooperación en las redes sociales. Bourdieu define el capital social como: “la suma de recursos reales o potenciales que se vinculan a la posesión de una red duradera de relaciones de conocimiento y reconocimiento mutuo -afiliación a un grupo- más o menos institucionalizada que le brinda a cada uno de los miembros el respaldo

del capital socialmente adquirido” (1986: 286). Es decir, la base del capital social son las relaciones sociales. No obstante, a diferencia de Bordieu, para Coleman el capital social no radica en las relaciones sociales sino en la estructura de la red en la cual se desenvuelven los sujetos, “ ... es el valor que tienen para los actores aquellos aspectos de la estructura social, como los recursos que pueden utilizar para perseguir sus intereses” (Coleman, 1990: 305).

En este sentido, el capital social está presente a nivel individual, y gracias a la integración del individuo en una red social se alcanzan los objetivos personales. En esta línea, Coleman indica “los individuos no actúan independientemente, los objetivos no son alcanzados independientemente, y los intereses no son completamente egoístas” (1990: 301).

Según Putnam el capital social se refiere “... a los aspectos de la organización social. Tales como la confianza, las normas y las redes, que pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al facilitar la acción coordinada y la cooperación para el beneficio mutuo” (1993: 67). En este sentido, las “redes” que se construyen mediante la interacción de capital social y cuyas prácticas de confianza, reciprocidad y normas de comportamiento “cívico” contribuyen al buen gobierno y al progreso económico de quienes forman parte de su estructura. Otro autor que da una explicación sobre el accionar del capital social es Durston, para quien “(...) en sus manifestaciones colectivas, se plantea que las relaciones estables de confianza y cooperación pueden reducir los costos de transacción, producir bienes públicos y facilitar la constitución de actores sociales o incluso de sociedades civiles saludables (1999: 103).⁸

En el momento que incorporamos al análisis de la problemática de la asociatividad en los actores de la economía popular, es inevitable ignorar elementos intangibles vinculados al

⁸ “...por capital social se entiende el conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y cooperación entre las personas, en las comunidades y en la sociedad en su conjunto; indica también la construcción del capital social comunitario el cual descansa en: i) que el capital social comunitario no es un recurso individual sino una forma de institucionalidad social (del conjunto, en este caso de la comunidad local); y ii) que los participantes del capital social comunitario (en forma explícita o implícita) plantean el bien común como objetivo, aunque éste puede no lograrse” Además manifiesta el concepto de reciprocidad es el centro al paradigma del capital social (Durston, 1999:103-105).

ámbito del comportamiento humano, los cuales difieren de los factores técnicos- económicos analizados tradicionalmente y cuantificados de acuerdo a los parámetros de “eficiencia”. De ahí que se puede aseverar que “la capacidad de cooperar socialmente depende de hábitos precedentes, tradiciones y normas” (Fukuyama, 1996: 384).

Para el caso de estudio al capital social se lo ha calificado como “factores extraeconómicos.” En este se incluyen elementos como la confianza, la reciprocidad, práctica de valores (ético y colaborativo), intercambio de conocimientos; sin embargo la confianza es un elemento clave como facilitador de la cooperación entre los actores (Putnam, 1993: 170-171).

Esta consideración es totalmente válida, ya que la confianza es la garantía en el accionar de procesos asociativos. Además la confianza deriva en la predisposición a compartir riesgos, intercambiar conocimientos, experiencias y la certeza que los asociados no se conviertan en sus propios competidores desleales.

2.2 Metodología e Hipótesis de la investigación

Como manifiesta Hernández, Fernández y Baptista señalan que los diseños mixtos: “... representan el más alto grado de integración o combinación entre los enfoques cualitativo y cuantitativo. Ambos se entremezclan o combinan en todo el proceso de investigación, o, al menos, en la mayoría de sus etapas ... agrega complejidad al diseño de estudio; pero contempla todas las ventajas de cada uno de los enfoques. (2003: 21).

La investigación se orienta por las siguientes hipótesis:

H1: Los factores de incidencia y de barrera tanto económicos como extraeconómicos permiten predecir la probabilidad de ocurrencia de predisposición de las unidades económicas populares del sector de corte y confección del cantón Riobamba para asociarse.

H2: Existe diferencia estadística significativa entre la evaluación de la percepción de factores de incidencia y la evaluación de la percepción de los factores de barrera.

En base a la construcción de la primera hipótesis es necesario considerar las características de los emprendimientos de economía popular, cuya lógica de producción, capacidad tecnológica, nivel de ingresos difieren en gran medida de la corriente económica; en este sentido para que mejore la situación competitiva de los emprendimientos populares en un determinado territorio en donde se piensa o se está impulsando un proceso asociativo de la economía popular y solidaria, se requiere analizar qué factores económicos, extraeconómicos, pueden ser considerados de incidencia o barrera para un proceso asociativo. En esta línea Fukuyama, reconoce la relación que tienen los factores económicos y extraeconómicos, cuando manifiesta que el desempeño de un país, está condicionado por el nivel de confianza que se desarrolla en una sociedad (1996:25).

La segunda hipótesis implica determinar si existe una percepción de los factores económicos y extraeconómicos tanto a nivel de incidencia como de barreras, con el fin de evaluar la correlación o grado de significancia de dichos factores.

2.3. Pasos del proceso metodológico.

En términos generales, el trabajo investigativo combina técnicas y métodos de análisis de datos cualitativos y cuantitativos. La primera actividad fue la construcción del marco teórico referencial que será el eje en el cual se desarrolla la investigación, sin menoscabar que en los análisis posteriores se analiza teorías y postulados que apoyan el proceso investigativo empírico; en esta línea lo empírico contrasta con la investigación social en donde las representaciones son construcciones de la vida social con los problemas intrínsecos que conlleva la misma.

Babbie indica “la teoría no garantiza ninguna de las predicciones: la función de la investigación es ponerlas empíricamente a prueba para determinar que lo que tiene sentido (teoría) ocurre en la práctica (investigación)” (2000:47).

La definición de la hipótesis se elevó a partir del marco teórico y del proceso de la investigación participante al sector de corte y confección del cantón Riobamba, el mismo que fue explicado en el punto anterior.

2.3.1 Análisis cualitativo: métodos y técnicas utilizadas en la investigación

Para el análisis cualitativo se utilizaron diferentes técnicas. Como primer punto, a fin de identificar las características que conciernen al sector de corte y confección del cantón Riobamba, se realizó un trabajo etnográfico mediante la observación directa y participante con los actores de la economía popular, a fin de descubrir datos que son inaccesibles a simple vista para aquellas personas que no forman parte del tejido social de la rama de corte y confección, usualmente incluida en el sector artesanal.

La encuesta se construyó en base a las principales características derivadas del trabajo etnográfico en el sector de corte y confección y a la aplicación de la II sección que refiere a la identificación del establecimiento del Censo Económico Nacional 2010. En este mismo sentido la encuesta aplicada al sector de corte y confección del cantón Riobamba está estructurada en cuatro secciones: I) Identificación y ubicación del establecimiento, II) Personal ocupado, remuneraciones, sistema de seguridad social, III) Ingresos, egresos, IV) Predisposición de asociatividad, factores, barreras, oportunidades; mediante la identificación de las características y la construcción activa de los involucrados y desde el punto vista metodológico con lo cual se planteó las siguientes preguntas: 1) ¿qué factores a su consideración pueden influir en un proceso asociativo o ser una barrera para asociarse? 2) ¿cree que la asociación es una alternativa para mejorar sus ingresos?, 3) ¿estaría dispuesto a asociarse? (Ver anexo A)

Además se realizó entrevistas con los principales representantes de la academia y del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Riobamba (GADMR) para determinar la participación de las instituciones en el fomento de una cultura asociativa. Sin embargo este

punto, a pesar de su relevancia académica y para los gobiernos subnacionales en el fomento de una cultura asociativa, no es el eje principal de la investigación.

El levantamiento de la información de carácter cualitativo tuvo como principio identificar los principales elementos que contribuyen a la definición final de la hipótesis del trabajo investigativo, así como para la construcción y diseño de los instrumentos que validen el proceso de investigación a través de los datos cuantitativos. La estructuración de la encuesta se construyó tomando en consideración los elementos que servirán de base para la comprobación de la hipótesis.

2.3.1 Análisis cuantitativo: tipificación, caracterización, población y muestra para la unidad de análisis del sector de corte y confección

Para la presente investigación se utiliza el análisis cuantitativo a fin de identificar datos estadísticos que corroboren y permitan identificar las principales características del sector de corte y confección del cantón Riobamba a partir de la encuesta realizada al sector. En este sentido se utiliza la estadística descriptiva a fin de presentar datos obtenidos a través de las encuestas como se identifica en las cuartas partes del cuerpo que se detalla más adelante. La estadística inferencial se ha llevado como base para identificar datos obtenidos a través de la muestra poblacional teniendo en cuenta la aleatoriedad de las observaciones; además la misma sirve para aplicar modelos para la prueba de las hipótesis planteadas lo cual permitirá obtener conclusiones del estudio válidas y significativas estadísticamente.

Para la tipificación y caracterización del sector de corte y confección bajo medida del cantón Riobamba, se parte de la premisa de que los individuos que realizan dicha actividad económica corresponden a la rama artesanal de corte y confección, es decir sastres y modistas. El universo poblacional se define según la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI) de la provincia de Chimborazo, en la cual se identifican las actividades filtrando información de

acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU Rev. 4.0)⁹ y de estrategias investigativas a fin de contar con una data base correcta; entre la estrategias investigativas y a fin de contar con un información fidedigna se toma en consideración el apoyo de la Directiva del Gremio de Modistas y Afines de Chimborazo y la Asociación de Maestros Sastres, para contar con respaldo institucional. Para la unidad de análisis se consideró la Sección (C) que pertenece a Industrias Manufactureras, categoría 14, división C141, grupo C1410, Subclase C1410.0, y a nivel más desagregado las actividades económicas a seis dígitos que corresponden a la actividad C1410.04 (Actividades de confección a la medida de prendas de vestir (costureras y sastres)) y C1410.06 (Servicios de apoyo a la fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel a cambio de una retribución o por contrato). Ver anexo B (Ficha Técnica).

Para filtrar los “establecimientos visibles” se tomó en consideración los siguientes criterios: a) que el contribuyente se encuentre activo; b) que el establecimiento esté abierto al año 2017; c) que el contribuyente sea persona natural y no obligado a llevar contabilidad; d) que el ámbito de investigación se circunscriba al cantón Riobamba, conformado por las parroquias Lizarzaburu (174 UEP), Maldonado (114 UEP), Velasco (119 UEP), Veloz (79 UEP), Yaruquíes (10 UEP) que dan un total poblacional de 496 empresas; y e) la clasificación CIIU ya descrita.

Una vez filtrados los datos mediante el programa SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), se obtuvieron 496 registros en la actividad C1410.04 y ninguno para la actividad C1410.06.

Definida de esta manera la población objetivo, se empleó la siguiente fórmula para obtener la muestra (n) a la que se aplicó la encuesta:

⁹ “La Clasificación tiene una estructura jerárquica piramidal, está integrada por seis niveles de categorías mutuamente excluyentes, lo que facilita la reunión, la presentación y el análisis de los datos correspondientes a niveles detallados de la economía en forma estandarizada y comparable internacionalmente” (INEC, Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CIIU REV. 4.0), 2012:15)

$$n = \frac{N * Z_a^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_a^2 * p * q}$$

Donde:

N= Total de la población

Z_a^2 = 1.96 al cuadrado (si la seguridad es del 95% tabla de distribución normal)

p= proporción esperada (en este caso 50% = 0.5 máxima variabilidad p=q=0.5)

q= 1-p (en este caso 1-0.5= 0.5)

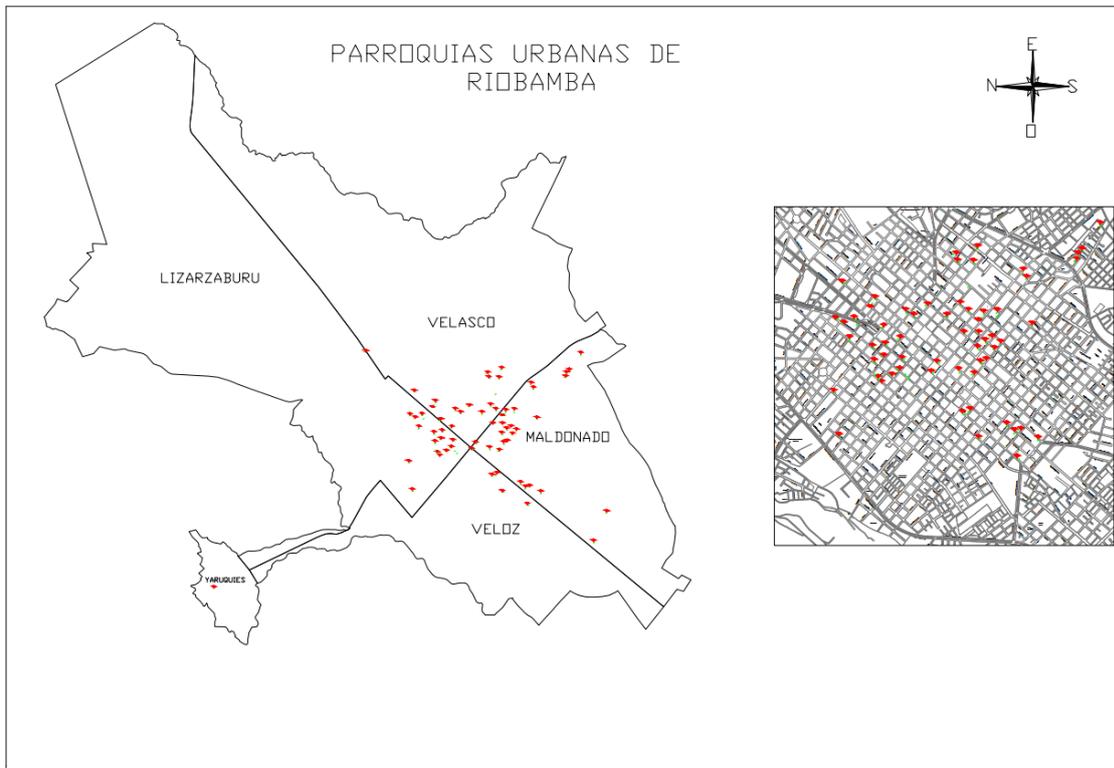
e= error muestral (5%) = 0.05

n= 217

Se obtuvo que n es igual a 217 establecimientos o UEP por encuestar en el cantón Riobamba, pertenecientes al sector de corte y confección (confección bajo medida, sastres y modistas), la cual representa las condiciones aceptadas en cuanto a confiabilidad, variabilidad y error. La muestra fue probabilística y aleatoria y se la repartió proporcionalmente, tomando en cuenta el porcentaje de cada una de las parroquias urbanas con respecto al total poblacional. Así: Maldonado 23%, Velasco 24%, Veloz 16%, Lizarzaburu 35%, Yaruquíes 2%, completando la muestra total de 217 que corresponde a la circunscripción del cantón Riobamba.

Otro punto a destacar es la georreferenciación a fin de identificar el posicionamiento de los establecimientos del sector de corte y confección bajo medida del cantón Riobamba, en el cual se consideró las coordenadas y datum determinado, es decir, las direcciones de los establecimientos en el plano del cantón Riobamba; el paquete utilizado fue Autocad con el cual se determinó la posición de dichos establecimientos observando que la concentración de los “emprendimientos” son conglomerados, es decir se encuentran en el centro del cantón a pesar de pertenecer a las diversas parroquias urbanas. (ver Gráfico N°1).

Gráfico 1. Ubicación de los emprendimientos económicos populares del sector de corte y confección del cantón Riobamba.



Fuente: Ubicación de los establecimientos del sector de corte y confección plano del cantón Riobamba

3. Identidad social y económica de las unidades de economía popular del sector de corte y confección.

Este capítulo indaga la identidad social (identificada como parte de la cultura popular) y económica de las unidades de economía popular del sector de corte y confección del cantón Riobamba, a partir de la investigación cualitativa y cuantitativa. En este contexto se desarrolla la identidad social, la cual remite al sentido de pertenencia desde una visión de cultura y pertenencia y aspectos relevantes de su identidad económica. Es decir, estos dos elementos constitutivos se encuentran imbricados en la economía popular artesanal cuyo elemento fundamental es la prevalencia de la mano de obra.

3.1. Identidad social: cultura popular y pertenencia

La identificación social es necesaria para entender el tejido social en el cual se desarrolla el sector de corte y confección, enmarcado en una breve caracterización de las personas que participan en la creación de diseños y patronajes,¹⁰ de acuerdo a la demanda social de quienes prefieren esta opción a las facilidades del consumo *prêt à porter*¹¹ y en cadenas de ropa *low cost*.¹²

Desde esta perspectiva, es necesario conocer el origen social de esas personas, a partir de la “afirmación paradójica de que al texto debe precederlo un texto (a la cultura, una cultura)” (Lotman, 1996:62). Esta paradoja se relaciona con la “célebre pregunta de Prostakova: «El sastre aprendió de otro, el otro de un tercero, y el primer sastre ¿de quién aprendió?», [que] pierde su sentido en un planteamiento científico, porque el concepto mismo de «sastre» es el resultado de una prolongada historia del arte de la costura” (citado en Lotman I., 1996: 62).

En este sentido, la cultura hace referencia a la capacidad de los individuos mediante el sistema lingüístico para obtener un sentido codificado del que envía y recibe, o lo que Lotman llama modelo de comunicación. Esto permite a los individuos comprender, organizarse y aprehender de la realidad del mundo que los circunda. (Lotman I. , 1996: 53-58).

Con lo descrito anteriormente se puede afirmar que la cultura no es homogénea ya que está atravesada por distintos lenguajes y por ende por “la trasmisión de esa información, el juego entre diferentes estructuras y subestructuras, (...) que dan sentido y surgimiento de nueva

¹⁰ Actividad de diseñar y adaptar patrones. El patronaje se deriva del patrón; es una plantilla realizada en papel periódico, que luego se copia en la tela para la fabricación de las prendas vestir mediante el corte, armado y ensamblado –cosido- de las diferentes piezas que conforman una prenda de vestir.

¹¹ Expresión francesa que significa textualmente «listo para llevar». En la industria moderna de confecciones y prendas de vestir estas son confeccionadas en serie, mediante patrones, en función de la demanda. Recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/Pr%C3%AAt-%C3%A0-porter>, el 02/10/2017

¹² En inglés, “bajo costo.” es la confección de ropa a bajo costo, que tiende a desplazar a la confección de ropa bajo medida.

información” con lo cual la cultura tiene un “espíritu innovador” por su dinámica y la “no sincronidad” (Lotman I. , 1996:16-17).

La utilización de diversos lenguajes que se ven plasmados y caracterizados en diferentes signos dan origen a una nueva información, en este sentido a la “cultura popular” cuyas tradiciones e identidad reproducen, reconstruyen y dinamizan a la cultura, que forma parte del “modo de vida de un pueblo o de una sociedad”. (Sahlin, 1994). Como sugiere De Certeau, la cultura popular viene de una “*historicidad* cotidiana, indisociable de la *existencia* de los sujetos que son los actores y los autores de operaciones coyunturales.” Además, que lo popular se vale de aquellas prácticas o “tácticas” del orden efectivo de las cosas poniéndolas a su servicio y por ende construyendo formas propias, es decir el “orden es engañado en juego por un arte” en oposición a la explotación económica, social, política de la lógica dominante. (2010: 25-31)

En este contexto Mario Margulis hace énfasis en la “expresión de cultura popular,” la cual se encuentra conformada por dos palabras:

La noción “cultura popular” evoca siempre un contexto politizado con matices de resistencia, contradicción y lucha. Su tratamiento ha variado con el paso del tiempo, pero han estado siempre presentes en su significación la interpelación al poder y contenidos de resistencia o de rebeldía (...). (2010: 12).

En este contexto de matices de resistencia y lucha de la cultura popular, el sector artesanal que pertenece a la EP para nuestro caso de investigación forma parte de la cultura popular. En este sentido el surgimiento de nuevos grupos sociales intermedios “entre las uniones de conquistadores y mujeres indígenas” dio lugar al mestizaje. Los mestizos “no eran considerados por la legislación, ni indígena, ni española ni criolla, razón por la cual eran discriminados” tanto a nivel social, educativo y económico. “Lo único que podían aspirar era convertirse en artesano”. (Ayala, 1991:43-44). Sin embargo los mestizos bregaron por abrirse campo entre sus dos polos de origen social y étnico y lograron el reconocimiento de ciertos

“privilegios” reservados a los blancos peninsulares, pero quedaron relegados a una situación intermedia y subalterna en la sociedad, puesto que no podían demostrar “pureza de sangre” (Ayala, 2008: 17). Bajo este preámbulo de reconocimiento se puede afirmar la historicidad de la lucha de la cultura de los sectores populares¹³.

Al encontrarse relegados los artesanos a una situación intermedia y subalterna en la sociedad por las diferentes asimetrías sociales y económicas, este sector de la cultura popular ha desarrollado diferentes “tácticas” y/o estrategias de sobrevivencia que facilitan su existencia y reproducción. En este sentido Lotman enfatiza que “deben entonces gestar códigos culturales particulares para hacer posible la reproducción social de la vida en situaciones penosas” (1996: 24).

Bajo este preámbulo de luchas sociales y resistencia, para la reproducción de la vida los artesanos que pertenecen al sector de corte y confección han desarrollado diferentes tácticas de “sobrevivencia”, para el caso de estudio las tácticas utilizadas por el sector de corte y confección del cantón Riobamba se encuentran estipuladas en la generación de ingresos complementarios de su actividad principal (confección de prendas de vestir bajo medida).

Otras tácticas desarrolladas por los sectores de la cultura popular y las prácticas concernientes al sector de corte y confección del cantón Riobamba, se encuentran por ejemplo la asociación entre parientes, el trabajo solidario cuyos miembros activos pertenecen a la unidad doméstica, la ayuda mutua a través de gremios o asociaciones (por ejemplo la Asociación de Maestros Sastres y el Gremio de Modistas y anexos de Chimborazo) en los cuales prevalece el sentido de reciprocidad y redistribución. Sin embargo, para pertenecer al grupo social se debe gozar de reconocimiento por parte de los integrantes de dicho sector cuyo pilar fundamental radica en la

¹³ Desde la acepción de Mario Margulis no se puede adoptar una única visión sobre cultura popular; ya que la misma es atravesada por los medios de comunicación y la educación pública cuyos códigos y recursos se encuentran modificados por la recepción e influencias de los grupos colectivos, los mismos que no son modificados por los medios sino por las “circunstancias sociales y económicas que les toca vivir” (Margulis, 2010:13-14)

confianza de la comunidad, que se basa “en el respeto prolongado de las pautas de la comunidad, en la participación en sus rituales, ceremonias y festividades, en el respeto a la palabra y el pago de las deudas” (Margulis, 2010:24).

La reivindicación de la cultura popular es la negación de la aculturación “pues tal avance es ficticio, desde que no hace más que privarla de sus restos de autonomía y desdibujar sus rasgos de identidad. (...) abandonando el cauce de su propia historia para situarse en otra historia y asumir los ejes simbólicos y patrones estéticos ajenos como si fueran propios” (Colombres, 2006: 49). Para lo cual es necesario la representación de lo plural en el espacio del pueblo. Bajo esta perspectiva la confección bajo medida ejercida por los sastres y modistas del cantón Riobamba concuerda con diseños únicos que se acoplan a las diferentes anatomías del cuerpo.

No obstante, el mantener rasgos distintivos de la cultura popular no significa negar los “préstamos culturales es decir la adopción selectiva y adaptación de elementos ajenos” (Margulis, 2010: 42-47), a fin de poder recuperarlos desde otro sentido para acoplarse en la anatomía globalizadora y moderna. Pero estos elementos deben ser filtrados a fin de que no se deforme la identidad de los pueblos cayendo en “un colonialismo universal” infiriendo directamente en la deserción de la identidad y la trascendencia de la cultura popular en la sociedad cuyas base se asienta en la tradición y memoria.

En este sentido las actividades desarrolladas por el sector de corte y confección bajo medida ejercida por los sastres y modistas del cantón Riobamba, evidencian la incorporación de maquinaria (recta, overlock y zigzag) para la confección de las prendas de vestir. Sin embargo, la identidad de la confección bajo medida corresponde a la elaboración de las prendas hechas a mano, por ejemplo: toma de medidas, corte de la prenda, hilvanado, prueba, *entallaje*, prueba, entrega. Esta secuencia confiere un sentido de identidad a las prendas confeccionadas bajo medida, cuya lógica es diferente a la producción en serie. Como se había mencionado desde la visión del artesano, las prendas se confeccionan de acuerdo a la anatomía del cuerpo (por

ejemplo, no existe una simetría exacta en la toma de medidas, pueden tener brazos más largos, o un cuerpo en pirámide inversa como lo identifican los sastres y modistas).

Es necesario considerar la pertenencia del grupo social del sector de corte y confección desde su categorización e identificación (individual y colectiva). La identidad puede analizarse desde el marco legal e institucional.

En esta línea, los emprendimientos del sector de corte y confección bajo medida (sastres y modistas) abarcan emprendimientos individuales, familiares que pertenecen en mayor o menor grado a artesanos calificados¹⁴ o artesanos autónomos,¹⁵ cuyas características se consideran de economía popular.¹⁶

De acuerdo a sus características, las actividades económicas del sector de corte y confección se realizan por unidades económicas populares (UEP)¹⁷, establecidas en el Art. 73 de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS). Sin embargo, desde la perspectiva individual, quienes desarrollan dicha actividad no se sienten identificados con la economía popular, sino que se consideran artesanos, amparados en el marco jurídico institucional de la Ley de Defensa del Artesano y Ley de Fomento Artesanal.

Dentro del ámbito artesanal la formación de los emprendimientos (individuales, familiares o talleres artesanales) puede asumir diferentes modalidades: escolarizada¹⁸ y educación no

¹⁴ La palabra artesano etimológicamente proviene de dos palabras latinas: ars y sanus, arte y seguro, con dominio, con maestría. Estos términos dan el ideal del más puro equilibrio en el ejercicio del quehacer humano, como es producir cosas bellas pero útiles. La palabra artesano, en el diccionario, significa individuo que ejerce un arte u oficio. (Navarrete, s/f:5)

¹⁵ Es el trabajador manual que ejerce la artesanía sin título de maestro ni taller artesanal y cuya práctica se forja a través de su propia formación, que en algunos casos no se ha capacitado en CEFA y que no pertenece a un gremio u otra clase de organización.

¹⁶La economía popular es el conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares con miras a garantizar, a través de la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles, la satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como inmateriales (Sarria y Tiribia, 2004: 173)

¹⁷ Las unidades económicas populares son aquellas dedicadas a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales, que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad (LOEPS, Art.73).

¹⁸ Implica un conjunto de servicios educativos que se imparten en los centros o unidades de formación artesanal a los cuales pueden ingresar jóvenes mayores de 15 años y adultos que desean obtener el título de Maestro de Taller. (Padilla, 2017: 56)

escolarizada (ENE¹⁹). La formación de las modistas pertenece a la educación escolarizada en centros de formación artesanal (CEFA²⁰). A diferencia de los maestros sastres cuya formación gira en torno a la ENE (usualmente prácticas profesionales partiendo desde el grado de aprendices²¹, operarios, con el fin de calificarse como maestros sastres²²).

En buena medida, estos emprendimientos, individuales, familiares o de talleres artesanales, han surgido como respuesta a la falta de empleo en las ramas de actividad relacionadas con la confección de prendas de vestir, o como alternativa a las lógicas del trabajo asalariado, o como elección de personas que, afectadas por empleos inadecuados,²³ han optado por emprender talleres artesanales para complementar sus ingresos y satisfacer sus necesidades individuales y las de su unidad familiar.²⁴ En este último caso se facilita la crianza de los hijos y se protege la libertad y el goce del tiempo individual.

¹⁹ Constituye un proceso por medio del cual los participantes perfeccionan sus conocimientos, habilidades y actitudes a través de cursos de corta duración: por práctica profesional, propios derechos, convalidación profesional. (Padilla, 2017: 56-57)

²⁰ En la actualidad los CEFA o Unidad Educativa de Personas con Escolaridad Inclusiva (PCEI) de Formación Artesanal que funcionan en el cantón Riobamba son: “Cruzada Social”, “Nidia Jaramillo de Merino”, “Rosa Dillon de Dávalos” y “Oscus” los cuales ofertan el Tercero de Educación Básica en Corte y Confección y Bordado a Máquina y Bachillerato, a diferencia del Instituto Tecnológico “Isabel de Godín” que oferta la tecnología en la carrera de Diseño de Modas y cuyo título es Técnico en Industria de la Confección.

²¹ El aprendiz es la persona que ingresa a un taller o centro de enseñanza artesanal, para adquirir conocimientos sobre una rama artesanal, a cambio de sus servicios personales por tiempo determinado. (Ley de Defensa del Artesano, Art. 2, literal e. recuperado de <https://segundov7.files.wordpress.com/2015/06/ley-de-defensa-del-artesano.pdf>).

²² El maestro sastre es la persona mayor de edad que, en los colegios técnicos de enseñanza artesanal, establecimientos o centros de formación artesanal y organizaciones gremiales legalmente constituidas, ha obtenido ese título, otorgado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y refrendado por el Ministerio del Trabajo (Ley de Defensa del Artesano, Art.2 recuperado de <https://segundov7.files.wordpress.com/2015/06/ley-de-defensa-del-artesano.pdf>).

²³ Personas con empleo que no satisfacen las condiciones mínimas de horas o ingresos, trabajan menos de 40 horas y cuyos ingresos son inferiores al salario básico unificado (SBU), además pueden estar o no disponibles para trabajar horas adicionales (INEC, 2015)

²⁴ Entendida como un grupo de individuos, vinculados de manera sostenida, que son -de hecho o de derecho, por relaciones de parentesco, afinidad o contrato- solidaria y cotidianamente responsables de la obtención y distribución de las condiciones materiales necesarias para la reproducción inmediata de todos sus miembros. Una unidad doméstica puede abarcar o articular uno o más hogares, entendiendo por “hogar” el grupo que comparte y utiliza en común recursos o un presupuesto para la alimentación, la vivienda y otros gastos básicos.(Coraggio et al, 2010: 12).

3.2. Identidad económica.

Según el Censo de Población y Vivienda 2010, la población económica activa (PEA) de Chimborazo alcanza las 200.034 personas y la PEA del cantón Riobamba representa 50,3% de ese total, lo que equivale a 100.617 personas. Dentro de este grupo la población ocupada por rama de actividad en industrias manufactureras (se encuentra la actividad económica entendida como la fabricación de prendas de vestir) alcanza las 9.357 personas; es decir el 9,3% de la población ocupada por rama de actividad. Si se compara con el porcentaje de las personas ocupadas en los establecimientos por rango de funcionamiento la tasa de empleo que aporta el sector de corte y confección bajo medida según los clasificadores C141004 y C141006 de la CIIU, aporta el 0,053 % de la PEA del cantón Riobamba. Un factor que incide para la mínima participación de este sector es la falta de políticas públicas a nivel de territorio, que permitan dinamizar al sector y volverlo más competitivo.

De acuerdo a la estructuración de la encuesta para obtener datos cuantitativos a partir de la identificación o pertenencia social, se considera identificar a las personas que poseen título artesanal (artesanos calificados del sector de corte y confección del cantón Riobamba). Las personas que poseen calificación artesanal ascienden al 72,4% de las actividades comprendidas en C1410.04 los mismos que gozan de beneficios contemplados en la Ley de Defensa del Artesano. Sin embargo, el 27,6% no posee calificación artesanal, a pesar de considerarse artesanos ya que su actividad lo realizan con predominancia de mano de obra.

Desde el marco jurídico e institucional los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y amparados en la Ley de Defensa del Artesano gozan de beneficios: laborales, sociales, tributarios.

En este sentido, la categorización y los beneficios de la Ley de Fomento Artesanal²⁵ establecen (artículo 2 literales a y b) que para gozar de los beneficios de la Ley se considera al artesano:

²⁵ Registro Oficial No. 446, 20 de mayo de 1986.

- a) Artesano Maestro de Taller, a la persona natural que domina la técnica de un arte u oficio, con conocimientos teóricos y prácticos, que ha obtenido el título y calificación correspondientes, conforme a las disposiciones legales y reglamentarias pertinentes y dirige personalmente un taller puesto al servicio del público;
- b) Artesano Autónomo, aquél que realiza su arte u oficio con o sin inversión alguna de implementos.

La representatividad del Gremio de Maestras Modistas y Afines de Chimborazo asciende al 14,34%, frente al 6,09% de la Sociedad de Maestros Sastres, con respecto a las personas calificadas como artesanos (72,4%); la mínima participación de sastres y modistas en los gremios y asociaciones es el resultado del Registro Oficial N° 336²⁶ de 2008 y mediante caso signado Nro. 0038-07-TC.

3.3. Las cuartas partes del cuerpo.

Este apartado hace referencia al lenguaje de las modistas en las cuales se toman las medidas necesarias para el traje dividiendo el molde de la pieza en cuatro, a fin de facilitar su hechura. Para el caso de estudio toma en consideración las actividades económicas desarrolladas en el sector de corte y confección como unidades económicas que, bajo una sola dirección (individuo), combinan actividades y recursos (económicos, financieros y humanos) con la finalidad de producir bienes o servicios que les permitan garantizar su reproducción de la vida. Además se consideró la identidad social y cultural para poner de manifiesto los datos expuestos.

²⁶ Con fundamento en los artículos 276 numeral 1 y 227 numeral 1 de la Constitución Política, se declara de inconstitucional varias normas que consagraban la afiliación obligatoria ya que atenta contra los derechos fundamentales o derechos naturales, entre los referidos existe dos de vital importancia: como el de la *Libre Asociación*, es decir la participación o no en un gremio y el de la *Libertad de empresa* entendiéndose la palabra “empresa como una actividad comercial y de generación de riqueza (...) para desenvolverse y desarrollarse dentro una determinada economía (...) pero dicha libertad implica responsabilidad. Recuperado en <http://www.derechoecuador.com/productos/producto/catalogo/registros-oficiales/2008/mayo/code/19065/registro-oficial-no-336---miercoles-14-de-mayo-de-2008-segundo-suplemento> consultado el 23 de mayo 2017.

Esta estratificación es el fruto del trabajo investigativo (cualitativo – cuantitativo), que se ha agrupado en cuatro partes a fin de identificar las principales características socio- económicas del sector de corte y confección del cantón Riobamba.

Las cuartas partes del cuerpo están conformadas por: 1) estructura y dinámica de las UEP, 2) Declive o plenitud de la generatividad: edad, género, aseguramiento social, 3) Fuentes de ingresos y egresos, 4) Vinculación con el mercado. Esta estructuración toma en consideración la identidad cultural para el desarrollo de la actividad productiva, por ejemplo en vinculación con el mercado no solo se considera las relaciones con clientes, sino también aspectos que dan relevancia a la investigación, como sucesión y herencia; es decir, la práctica de los oficios por parte de su familia.

En este sentido se analiza factores que corresponden a la composición “empresarial” y a la identidad del sector para comprender su lógica y determinar estrategias económicas que desarrollan las unidades domésticas comprendidas en la economía popular o para la cultura popular las “tácticas”. Desde esta perspectiva la lógica económica de los emprendimientos de la economía y cultura popular difieren en gran medida de la empresa capitalista.

Los emprendimientos populares como manifiesta Coraggio (1999) se orientan hacia la “reproducción de la vida de todos sus miembros en las mejores condiciones posibles” además “no interesa minimizar el uso de trabajo tanto como utilizar eficientemente los ingresos que obtiene de las ventas en el mercado en función no sólo de la continuidad de la unidad productiva, sino también de las necesidades de las unidades domésticas de los trabajadores que la integran” (Vazquez, 2010: 92) mientras que a las empresas capitalistas les interesa maximizar la productividad y la ganancia por cada hora de trabajo.

Además relaciona el apoyo del trabajo familiar y del desarrollo de las actividades productivas en su propio hogar, que aporta al fondo de dinero requerido para satisfacer las necesidades de vida a través del mercado.

3.3.1. Estructura y dinámica de las unidades económicas populares.

Para el análisis de este primer punto que compone la primera “cuarta parte” se inicia con la premisa que los establecimientos son unidades económicas populares cuyos principios no se identifican plenamente con las empresas capitalistas. A pesar de la estrecha vinculación al capitalismo de las estrategias económicas que aplican dichos “emprendimientos”. En este sentido, se agrupan los principales componentes que identifiquen los rasgos principales de las UEP.

Berger y Udell (como se citó en Sánchez y Martín, 2008: 10) “distinguen en función de la edad los siguientes grupos [de emprendimientos]: infantiles (0 a 2 años), adolescentes (3 a 4 años), mediana edad (5 a 24 años) y viejas (más de 25 años)”. Dado que los dos primeros grupos representan un pequeño porcentaje, cuya diferencia es de dos años y el comportamiento de crecimiento y de obstáculos de entrada al mercado no difieren, se agrupa a estas empresas en una sola categoría denominada empresas o establecimientos jóvenes (Sánchez y Martín, 2008). Así, las UEP o establecimientos quedan categorizadas como sigue:

- Jóvenes (0 a 4 años)
- Mediana edad (5 a 24 años)
- Viejas (más de 25 años)

Tómese en consideración que esta estratificación corresponde a los años de funcionamiento del emprendimiento; sin embargo, en la cultura popular se considera los años de funcionamiento como la práctica y perfeccionamiento del oficio de sastres y modistas. En este sentido las UEP catalogadas como de mayor antigüedad (viejas) son las que tienen mayor experiencia y han perdurado en el tiempo con la tradición de confeccionar trajes de hombre y mujer hechos a

mano, negándose a desaparecer en un contexto globalizador que tiende a una masificación de prendas de vestir en serie, no respetando las diferencias anatómicas de los seres humanos. Sin embargo, la competitividad para el acceso al mercado no considera ni tradición ni cultura.

En base a la Decisión 488 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) para nuestro caso de estudio las unidades económicas populares recaen bajo la denominación de “microempresas” ya que sus ingresos son inferiores a \$ 100.000,00. Sin embargo, debido a la heterogeneidad de sus funciones y componentes, como se analizan en este apartado y los siguientes, son organizaciones económicas cuya racionalidad es la “reproducción” y producción para y hacia el núcleo familiar.

Tabla N° 1. Estructura y dinámica de las unidades económicas populares.

Grupos según edad*	Jóvenes	Medianas	Viejas
% de la UEP	13,40%	66,40%	20,30%
Relación de parentesco de la UEP**	Jóvenes	Medianas	Viejas
Primer Grado de consanguinidad			
Padre	0,00%	0,00%	4,50%
Hijo	6,90%	24,30%	15,90%
Segundo grado de consanguinidad			
Hermano	17,20%	17,40%	2,30%
Nietos	0,00%	2,10%	2,30%
Tercer grado de consanguinidad			
Tíos	0,00%	0,70%	0,00%
Sobrinos	0,00%	0,00%	2,30%
Primer grado de afinidad			
Hijos del conyugue	0,00%	4,20%	0,00%
Segundo grado de afinidad			
Hermanos del conyugue	3,40%	0,00%	2,30%
Conyugues	24,10%	21,50%	36,40%
Jornada de trabajo	Jóvenes	Medianas	Viejas
Menos de 8 horas	3,40%	1,40%	13,60%
8 horas	20,70%	1,40%	9,10%
De 8 a 10 horas	44,80%	63,90%	52,30%
De 9 a 11 horas	13,80%	19,40%	11,40%
De 10 a 12 horas	10,30%	11,80%	6,80%
De 11 a 13 horas	3,40%	0,70%	6,80%
De 12 a 14 horas	3,40%	1,40%	0,00%
Desarrollo de actividades	Jóvenes	Medianas	Viejas
Hogar	11,80%	73,50%	14,70%
Establecimiento	14,10%	63,10%	22,80%
Maquinaria	Jóvenes	Medianas	Viejas
Una maquina	3,40%	9,70%	9,10%
Dos máquinas	41,40%	39,60%	45,50%
Tres máquinas	48,30%	44,40%	29,50%
Igual o mayor a cuatro maquinas	6,90%	6,30%	15,90%

* Estratificación de años de funcionamiento de las UEP

** Parentesco del trabajo no remunerado en las UEP

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

En la Tabla N° 1 se describe la distribución según la edad del establecimiento, la mayor representatividad recae en las UEP de mediana edad tiene un peso del 66,40% El tamaño del establecimiento se encuentra relacionado con el crecimiento de la UEP; siendo el nivel de ingresos un factor determinante a la hora de definir el fracaso o éxito empresarial bajo la lógica capitalista. Sin embargo, como mencionan Delmar et al (2003), es necesario reconocer la heterogeneidad de la naturaleza de las firmas, a fin de contar con una visión más integral de los factores que inciden en el crecimiento empresarial (características propias en las cuales se desarrolla la empresa).

Los registros contables del sector de corte y confección alcanzan un porcentaje del 18,40%, lo que dificulta la toma de decisiones adecuadas para el financiamiento de las actividades del establecimiento así como para solventar gastos de primera necesidad; además no existe una especialización para la gestión y administración en la UEP alcanzando el 95,40%.

A pesar de no tener información contable eficiente, los emprendimientos sobreviven y dan trabajo en temporadas de mayor demanda de prendas de vestir (fiestas de independencia). En este sentido, Jovanovic (1982, citado por Ortega-Argiles y Moreno, 2005) propone que las empresas no solo sobreviven o perduran por su capital físico o tamaño (crecimiento empresarial) sino por alguna estrategia o descubrimiento que les permite ser más “eficientes” que sus competidores. Es decir que, al tener información incompleta, las “empresas aprenden de su eficiencia a medida que van operando en la industria” (Ortega-Argiles y Moreno: 3).

Para analizar la composición “empresarial” a nivel de parentesco se ha considerado el grado de consanguinidad y afinidad, así como los cónyuges de acuerdo a la clasificación de empresas por años de funcionamiento, en este sentido se puede observar en la Tabla N°1 (Relación de parentesco de la UEP); en este sentido la relación de parentesco en las UEP de personas no remuneradas que ayudan en los establecimientos son los conyugues en las empresas con mayor años de funcionamiento (viejas) en un 36,40%, lo que significa que a nivel conyugal no perciben

ingresos sino que se transforma en la construcción del patrimonio familiar. En esta misma línea, las esposas de los maestros sastres colaboran directamente en los talleres; mientras que cuando una mujer se encuentra al frente del taller de confección (modistas) los esposos tienen diferentes trabajos por cuenta propia.

Con respecto al análisis sobre la relación de las UEP, en cuanto a grado de consanguinidad y afinidad, se puede observar en la misma Tabla N°1 que en el primer grado de consanguinidad los hijos en las empresas de mediana edad empresarial tienen una representación del 24,30%; mientras que para las empresas jóvenes y medianas se evidencia que en el segundo grado de consanguinidad la prevalencia es de hermanos en un 17,20% y 17,40% respectivamente; es decir que las UEP del sector de corte y confección desarrollan sus actividades de producción con intervención de mano de obra familiar. Sin embargo esto no significa sucesión enmarcado dentro de la tradición lo cual es analizado en otra sección.

En cuanto a la jornada de trabajo se puede evidenciar que los dueños de los establecimientos de las empresas jóvenes, medianas, y viejas trabajan de 8 a 10 horas diarias que es la de mayor predominancia. Es decir que las UEP del sector de corte y confección no viven de la explotación del trabajo ajeno; sino de su propia explotación a fin de generar recursos monetarios que les permitan satisfacer sus necesidades y del grupo familiar.

En cuanto al desarrollo de actividades de confección de prendas de vestir se evidencia que el 73,50% de los establecimientos de mediana edad realizan sus actividades en el hogar. Es decir que pueden combinar actividades domésticas con actividades de producción, con lo cual se evidencia que son muy diferentes a la lógica de producción capitalista en donde existe una clara división del trabajo.

En este sentido para el desarrollo de las actividades una lógica distinta a las empresas capitalistas es que no existe una división de maquinaria para la confección de diferentes prendas

de vestir; en este sentido la utilización por parte de las UEP alcanza de dos a tres máquinas que pueden ser (recta, overlock, zigzag) en el mejor de los casos.

3.3.2. Declive o plenitud de la generatividad.

La segunda cuarta parte del cuerpo identifica el grupo etario de los sastres y modistas con relación al género como categoría de análisis y de construcción social.

El referirse a masculino y femenino en el contexto de la identificación para denominar a sastres (masculino) y modistas (femenino) pauta el comportamiento de los seres humanos, los roles y actividades. La relación de personal remunerado y no remunerado se hace en base a sexo como condición orgánica.

Para el análisis del grupo etario de los sastres y modistas se ha estratificado por rangos a fin de determinar la incidencia de la edad de los individuos que ejercen la confección bajo medida en los establecimientos u hogares.

Como indica Martín (2005) se debe realizar una clasificación de acuerdo a la realidad de las sociedades actuales; en este marco se analiza a los grupos de edad agrupándoles en tres grandes grupos: jóvenes, adultos y viejos²⁷; en esta clasificación se aborda el mercado de trabajo que incluye factores como la empleabilidad, producción y reproducción que se encuentran relacionados con el grado de formación.

Para el análisis y estratificación de los sastres y modistas se toma en cuenta la clasificación propuesta (Martín, 2005) en donde los Adultos jóvenes comprenden de los 20 a 39 años, Adultos medios de 40 a 49 y Adultos viejos desde los 50 en adelante.

La Tabla N°2 se estructura de acuerdo a tres criterios identificados: los grupos según edad de las personas, la interrelación entre el personal remunerado y no remunerado segmentado por

²⁷ Para la clasificación de los individuos, se da en función del carácter productivo de los mismos, así como de los factores fisiológicos, en donde se establece adultos jóvenes, adultos medios, adultos viejos en base a la edad en el cual se desarrollan (Sauvy, 1966, recuperado de <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-190.htm> 15-08-2017).

sexo y el aseguramiento social de acuerdo a los tipos de afiliación vigentes del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

Tabla N° 2. Proporción por edad, personal remunerado y no remunerado por sexo, aseguramiento social

Grupos según edad	Adultos Jóvenes	Adultos Medios	Adultos Maduros
Masculino	16,70%	23,30%	46,10%
Femenino	83,3%	76,7%	53,9%

Personal Remunerado	Jóvenes	Medianas	Viejas
REMH	0,50%	9,20%	3,70%
REMM	2,30%	17,10%	6,00%

Personal no Remunerado	Jóvenes	Medianas	Viejas
NOREMH	99,50%	90,80%	96,30%
NOREMM	97,70%	82,90%	94,00%

Aseguramiento Social	General	Voluntario	Seguro Campesino	No se Afiliado
Masculino				
Per.Rem	71,40%	-----	-----	28,60%
Per.No.Rem	58,10%	3,20%	-----	38,70%
Femenino				
Per.Rem	28,60%	-----	-----	71,40%
Per.No.Rem	31,70%	-----	4,90%	63,40%

*Hace relación a personas remuneradas y no remuneradas comprendida en hombres y mujeres y cuya identificación se agrupa por siglas. REMH-M= Remunerados hombres y mujeres y no remunerados respectivamente

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

Los grupos según la edad está segmentado en masculino (hombres) y femenino (mujer) y estratificado de acuerdo a los tres grandes grupos propuestos de acuerdo a su edad; en el grupo de adultos maduros masculino representa la mayor proporción con un 46,10%; es decir la población de los maestros sastres sobrepasa los 50 años de edad lo cual indica que no existe incentivos territoriales y políticas para incentivar este oficio. A diferencia de los maestros sastres, las modistas tienen mayor representatividad en el grupo de adultos jóvenes (83,30%); es decir que las modistas se encuentran en una etapa de plenitud de su fuerza de trabajo y generación de ingresos para la satisfacción de necesidades de su entorno familiar; además de

identificar que un punto a favor es la Tecnología en Diseño de Modas ofertada por el Instituto Técnico Superior “Isabel de Godín”

En cuanto a remuneración, la segmentación y estratificación diferencia del personal remunerado²⁸ y del no remunerado, haciendo una distinción entre hombres y mujeres, a fin de determinar la incidencia de la remuneración y no remuneración en hombres y mujeres del sector de corte y confección.

Como se puede observar en la Tabla N°2 en relación al personal remunerado y no remunerado (hombres y mujeres) se considera la participación de los mismos en los establecimientos estratificados por años de funcionamiento. En este sentido las UEP medianas remuneran a las mujeres en un 17,10%; sin embargo como se puede observar el personal no remunerado alcanzan un porcentaje mayor al 80 %; cabe considerar que la no remuneración es para los dueños de los establecimientos.

Para la estimación del nivel de aseguramiento social se ha considerado los tipos de afiliación vigentes del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).²⁹ La tasa de afiliación general del personal remunerado masculino asciende a 71,4% mientras que la tasa del no remunerado es de 58,1%. La falta de afiliación a nivel femenino tiene una proporción mayor: el 71,4% del personal remunerado y del 63,4% del no remunerado. La falta de afiliación a la seguridad social

²⁸ La distinción entre personal remunerado y no remunerado tiene su base en la encuesta del Censo Nacional Económico (INEC), Variables del formulario de empadronamiento, 2010; en donde se considera al personal remunerado (en dinero o en especies) y no remunerado (accionistas no remunerados, familiares, pasantes) además se ha tomado como base la frecuencia del pago de los trabajadores o colaboradores ya que los establecimientos no llevan contabilidad y no tienen registros que permita identificar pérdidas y/o ganancias, y cuya información es estimada en un período de tiempo menor de un año.

²⁹ El aseguramiento social otorga beneficios a todos los trabajadores, los principales beneficios son: pensión por vejez, invalidez y montepío, auxilio de funerales, riesgos de trabajo, asistencia por enfermedad y maternidad, cobertura de salud para hijos menores de 18 años, ampliación de cobertura de salud para conyugue o convivientes, además del acceso a financiamiento; las formas vigentes de afiliación son: afiliación general corresponde a aquellos individuos que perciben ingresos por ejecutar obras o prestar servicios, teniendo o no una relación de dependencia (administradores de negocios, empleadas domésticas, servidores públicos, entre otros). La afiliación voluntaria se sitúa a aquellas personas cesantes, amas de casa, trabajadores autónomos, profesionales. El Seguro Campesino protege a la población del sector rural y pescadores artesanal del Ecuador que representan a distintas nacionalidades: pueblos indígenas y afros, mestizos y montubios (Recuperado de <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/tres-caminos-afiliarse-al-iess.html>. 21/08/2017)

obligatoria de las mujeres, a pesar de ser “emprendedoras”, se debería a factores como la priorización en los gastos del hogar, como educación y alimentación. La proporción en el pago del seguro significaría la disminución de ingresos para satisfacer las necesidades de sus cargas familiares.

3.3.3. Fuentes de ingresos y principales componentes de los egresos.

El “bienestar económico” tanto a nivel individual como familiar está en gran medida relacionado a la capacidad de generar ingresos por una persona o por el grupo familiar, sea en pagos en dinero, en especie o servicios. “Para los trabajadores independientes, se considera los ingresos monetarios netos (tanto de la actividad principal como de la secundaria³⁰), es decir, descontado los gastos para el funcionamiento del negocio. Para los trabajadores asalariados el ingreso monetario incluye el ingreso disponible, el monto por cuenta de impuestos directos y los aportes a la seguridad social” (INEC, 2014: 9).

Es importante tener en consideración las recomendaciones internacionales (implementación de la base legal del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) y de la Organización Internacional de Trabajo (OIT) con el fin de estimar las macromagnitudes (nivel de hogar e individual). En el SCN el ingreso del trabajador independiente se conceptualiza como ingreso mixto.³¹ En este caso, los ingresos percibidos no son remunerados a los propios dueños de las UEP.

³⁰ Es la actividad que se desarrolla dentro de un mismo establecimiento en adición con la actividad principal. El valor agregado por esta actividad ha de ser menor que el generado en la actividad principal. (INEC, 2009)

³¹ Es el valor agregado de las empresas no constituidas en sociedad cuyo propietario sea miembro del hogar, deduciendo la remuneración de los empleados, impuestos para la producción de bienes y servicios, y adicionando los posibles subsidios en torno a su actividad. Dichas “empresas” pueden ser individuales, asociativas con relación de parentesco u otros, pueden tener trabajadores que usualmente trabajan sin percibir remuneraciones, al menos en efectivo. El concepto incluye un elemento relacionado a remuneración al trabajo realizado por los propietarios o miembros del hogar que lo ayudan que a veces no se puede distinguir de los beneficios que se reciben por la actividad empresarial desarrollada (<https://www.cepal.org/deype/mecovi/docs/TALLER2/9.pdf>, recuperado 19-11-2017)

Con este preámbulo se analiza a las UEP del sector de corte y confección de acuerdo a los componentes de los ingresos (fuentes de financiamiento, grado de aportación de las actividades principales, principales clientes) y los egresos (remuneraciones, destino de los ingresos).

Tabla N° 3. Principales fuentes de ingresos y egresos.

Ingresos y Egresos por edad empresarial *	Jóvenes	Medianas	Viejas
Ingresos	\$799,31	\$686,49	\$1.256,59
Egresos	\$557,93	\$460,79	\$935,77
Diferencia	\$241,38	\$225,70	\$320,82
Componentes de los Ingresos	Jóvenes	Medianas	Viejas
Por tallas/serie	32.91 %	20.91%	23.99%
Bajo medida confección	29.17 %	44.92%	37.21%
Composturas/arreglos	14.09 %	22.70%	12.43%
Venta y comercializacion de b/s (afines)	2.15 %	3.69%	24.42%
Venta y comercializacion de b/s (ajenos)	21.68 %	7.78%	1.95%
Principales Clientes**			
Público en General Local	65,60%	86,10%	56,80%
Público en General Provincial	13,80%	2,10%	13,60%
Empresas Públicas Local	3,40%	1,40%	6,80%
Empresas Privadas Local	17,20%	10,40%	9,10%
Empresas Privadas Provincial	0,00%	0,00%	2,30%
Empresas Privadas Nacional	0,00%	0,00%	2,30%
Sector de la EPS Local	0,00%	0,00%	4,50%
Sector de la EPS Provincial	0,00%	0,00%	2,30%
Público en General Nacional	0,00%	0,00%	2,30%
Fuentes de Financiamiento			
Instituciones reguladas por la SBS y por la SEPS			
Públicas (BNF o Ban Ecuador, CFN)	0,00%	1,90%	14,30%
Privadas(Bancos, mutualistas)	13,60%	36,90%	32,10%
Cooperativas	40,90%	26,20%	23,40%
Otras fuentes de financiamiento			
Con garantía e intereses (préstamos de personas particulares, gremios, proveedores)	31,80%	22,30%	7,10%
Sin garantía ni intereses (préstamos familiares, amigos)	9,10%	11,70%	7,10%
Cajas o Bancos comunales	4,50%	1,00%	0,00%
Monto de financiamiento		\$4.416,99	

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

Continuación Tabla N°3.

Factores de incidencia para préstamos	Jovenes	Medianas	Viejas
Costo de financiamiento (tasas de interes)			
Muy baja incidencia	3,40%	0,00%	2,30%
Baja incidencia	3,40%	5,60%	0,00%
Ni alta ni baja incidencia	27,60%	25,00%	22,70%
Alta incidencia	31,00%	33,30%	45,50%
Muy alta incidencia	34,50%	36,10%	29,50%
Monto de financiamiento			
Muy baja incidencia	0,00%	2,80%	4,50%
Baja incidencia	20,70%	4,90%	4,50%
Ni alta ni baja incidencia	20,70%	31,30%	34,10%
Alta incidencia	37,90%	43,10%	38,60%
Muy alta incidencia	20,70%	18,10%	18,20%
Tiempo de financiamiento			
Muy baja incidencia	0,00%	2,10%	2,30%
Baja incidencia	36,40%	4,20%	2,30%
Ni alta ni baja incidencia	17,90%	22,90%	34,10%
Alta incidencia	57,10%	41,70%	36,40%
Muy alta incidencia	10,70%	29,20%	25,00%
Requerimiento (garantias)			
Muy baja incidencia	0,00%	0,00%	0,00%
Baja incidencia	3,40%	4,90%	2,20%
Ni alta ni baja incidencia	13,80%	9,00%	20,50%
Alta incidencia	48,30%	43,10%	45,50%
Muy alta incidencia	34,50%	43,10%	31,80%
Otros factores (impuestos, regulaciones e inestabilidad politica)			
Muy baja incidencia	13,80%	4,90%	11,40%
Baja incidencia	17,20%	9,00%	11,40%
Ni alta ni baja incidencia	24,10%	18,80%	40,90%
Alta incidencia	34,50%	36,80%	15,90%
Muy alta incidencia	10,30%	30,60%	20,50%

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

Continuación de la Tabla N°3

Destino de los ingresos***	
Materia prima (utilizada) y materiales auxiliares	17.34%
Productos en proceso y terminados	12.98%
Pago de préstamos	4.87%
Compras de mercadería (mercadería sin transformación)	2.03%
Tasas de contribuciones y otros impuestos (exc. iva e iva)	1.70%
Compra de activos fijos nuevos o usados	1.35%
Construcción de activos fijos	0.25%
Capacitación (I+D)	1.40%
Estudios de mercado	0.80%
Remuneraciones	19.20%
Educación	13,00%
Salud	1.51%
Vivienda	1.51%
Alimentación	20,55%
Vestimenta	1.51%

*Los valores monetarios son estimados mensualmente

**Se considera a nivel territorial en local, provincial, nacional, exterior y se subdivide en pública, privada, sector de la EPS, publico en general

***La asignación de porcentaje esta en relacion al egreso de las UEP con valores estimados

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia.

En la Tabla N°3 los establecimientos con mayor edad o años de funcionamiento (viejas) reportan un mayor nivel de ingresos, con una media es \$ 1.256,59. Al parecer, el crecimiento basado en las ventas es más evidente en las empresas de mayor edad, tamaño y en sectores maduros, lo que corrobora lo afirmado por Penrose (1959). En esta misma línea se puede afirmar que el crecimiento no solo se debe a los recursos productivos o tangibles, sino también a los intangibles, como las relacionales (reputación, relaciones con proveedores) y a los humanos (habilidad, destreza, conocimiento, etc.). Este nivel de ingresos forma parte de ingreso mixto el cual supone que dicho ingreso es un residuo del valor monetario producido. Por ende, la remuneración al trabajo del propietario o de otros miembros que lo ayudan resulta difícil de contabilizar. En este sentido el hogar es considerado como una unidad productiva empresarial, cuyo beneficio se redistribuye a la totalidad del hogar, lo que también se ratifica en la economía popular. Es decir el fondo de dinero de los trabajadores por cuenta propia autogestionados lo redistribuyen para satisfacer las necesidades del hogar.

Los componentes de los ingresos de la actividad económica del sector de corte y confección se han clasificado de acuerdo a los siguientes rubros: por talla y serie, bajo medida confección, composturas y arreglos, venta y comercialización de bienes y servicios (afines a la actividad de las UEP), venta y comercialización de bienes y servicios (ajenos a la actividad de la UEP). De acuerdo a la estratificación de los emprendimientos se puede observar que en los emprendimientos jóvenes el mayor rubro que aporta a la generación de sus ingresos es el de la confección por tallas y serie es del 32,9% y bajo medida y confección del 29,2%. Entre los emprendimientos de mediana edad el principal rubro que aporta a sus ingresos es el de bajo medida y confección con el 44,9%, seguido de composturas y arreglos en un 22,7% y confección de prendas de vestir por serie el 20,9%; los emprendimientos viejos el mayor rubro que alimenta sus ingresos es el de bajo medida y confección con un 37,2% seguido de por tallas y serie con un 24%.

Un punto importante a indicar es que los ingresos de las UEP del sector de corte y confección son en proporción más altos que sus egresos. Sin embargo, la “utilidad” mínima reportada por la actividad principal obliga a los trabajadores individuales por cuenta propia a participar en actividades de producción o comercialización ajenas a la actividad principal. Para el caso de investigación se ha determinado a esta actividad secundaria enfocada dentro de la cultura popular a estrategias o tácticas desarrolladas por el sector para asegurar su reproducción. Entre los principales rubros que aportan ingresos a la unidad doméstica (venta y comercialización de bienes y servicios ajenos) se encuentran: comercio de legumbres, cosméticos, productos de primera necesidad, transporte, alquiler de servicios de internet, agricultura, venta de puerco hornado y crianza de especies menores (ver anexo C). En caso de existir un “excedente” en los emprendimientos del sector de corte y confección, se destina al ahorro, o como contingente para afrontar necesidades futuras o reinvertir en la actividad principal y/o secundaria.

Los clientes se han clasificado como públicos, privados (empresas), sector de la EPS, y público en general. A nivel territorial se clasifican en local, provincial, nacional. Los principales clientes de las UEP son el público local.

La principal fuente de financiamiento de las UEP son las instituciones reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) otras fuentes de financiamiento; las cooperativas de ahorro y crédito que operan en el cantón Riobamba tienen una mayor relevancia al momento de realizar créditos. Otras fuentes de financiamiento utilizadas en mayor proporción en las empresas corresponde al rubro “con garantía e intereses” (préstamos de personas particulares, gremios, proveedores) y también a “sin garantía ni intereses” (préstamos de familia, amigos) y Cajas o bancos comunales que tiene una mínima proporción. Los factores que tienen alta incidencia para acceder a un crédito por parte de las UEP son: los costos de financiamiento (tasas de interés), monto, tiempo de financiamiento (plazo) una alta incidencia, requisitos (garantías, etc.) presentan alta incidencia. En tanto que otros factores como impuestos, regulaciones e inestabilidad política no tienen ni alta ni baja incidencia.

El principal rubro al cual se destina los ingresos es materia prima (utilizada) y materiales auxiliares en un 17,34%, seguido de remuneraciones en un 19,2%, alimentación en un 20,55% y educación. Hay que considerar que las remuneraciones no representa el grado total de las personas que laboran en la UEP sino a diferentes modalidades de trabajo utilizadas para la entrega de obras sea por temporada o volumen.

3.3.4. Vinculación con el “mercado”, constitución y trascendencia de la UEP

Este apartado trata de la vinculación de la UEP en el mercado; se analiza la constitución del establecimiento, sucesión del mismo, acceso a Tecnologías de Información y Comunicación (TICs) y la vinculación con procesos de compra pública; así como la relación de las UEP con contratación externa de operarios que son considerados para nuestra investigación dentro de la clasificación C1410.06 Servicios de apoyo a la fabricación de prendas de vestir, excepto

prendas de piel a cambio de una retribución o por contrato de la CIU. Como se analizó anteriormente, las actividades que se encuentran contempladas en la investigación pertenecen a los clasificadores C1410.04 y C1410.06 para este último en la base de datos a nivel de cantón no se cuenta con registros provenientes del SRI. Sin embargo solo se identifica el porcentaje de la utilización de trabajo externo.

Según el estudio Global Entrepreneurship Monitor GEM Ecuador 2015, el índice TEA por sus siglas en inglés (Actividad Emprendedora Temprana) alcanza el 33,6%; es decir que 1 de cada 3 adultos ecuatorianos inician con la puesta en marcha de un negocio (emprendimientos por necesidad vinculados directamente con el desempleo y subempleo y emprendimientos por oportunidad en el mercado) o para potencializar los que ya poseen.

Bajo este preámbulo en la investigación se considera los factores por oportunidad y necesidad y se adiciona un factor extra: legado (herencia o sucesión de las actividades de producción de las UEP).

La incorporación de TICs constituye un factor importante a la hora de vincularse con el mercado las UEP. Como manifiestan Peirano y Suárez (2006: 124) "...permitirán agilizar, abaratar o potenciar las actividades que lleva adelante la organización" y en consecuencia promover la competitividad en funciones operativas de comercialización y administración; también ayudarían a potenciar la penetración en el mercado. Nelson (1995) "encuentra que en la operatoria diaria de la firma es posible encontrar tres clases de rutinas: los procedimientos operativos estándar, las que determinan el comportamiento inversor y los procesos deliberados que involucran la búsqueda de mejoras en las actividades de la firma. El primer tipo de rutinas determinan la cantidad y calidad de la producción, las segundas regulan el crecimiento y la función de beneficio y las terceras son las que apuntan a una mejora en la operatoria de la empresa" (citado por Pierano y Suárez, 2006: 124).

Las TICs son una herramienta para la participación en los procesos de compra pública, en atención a lo contemplado en el artículo 59.1 de la Ley Organica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP); para participar como proveedores en procesos como la Feria Inclusiva (lo que beneficia a productores individuales, organizaciones de la EPS, unidades economicas populares, artesanos, las micro y pequeñas unidades productivas).

Tabla N° 4. Acceso a TICs, participación y adjudicación en procesos de Compra Pública, modalidad de trabajo utilizado para entrega de obras, constitución del establecimiento, sucesión

Constitución del establecimiento	Jóvenes	Medianas	Viejas
Legado	3,40%	9,00%	34,10%
Oportunidad	3,40%	4,90%	4,50%
Necesidad	93,10%	86,80%	61,40%
Sucesión en la UEP			
Si	10,30%	3,50%	9,10%
No	89,70%	96,50%	90,90%
Acceso a TIC			
Acceso	10,30%	8,30%	6,80%
Participación en Procesos de Compra Pública			
Individual	3,40%	0,70%	9,10%
Asociativo	0,00%	0,00%	2,30%
Participación en procesos de Compra Pública			
De 1 a 3 procesos	0,17%	0,17%	0,67%
Más de 7	0,00%	0,00%	0,20%
Porcentaje de Adjudicación			
1 de 3	1,00%	0,00%	0,60%
3 de 3	0,00%	1,00%	0,20%
Igual o mayor que 7	0,00%	0,00%	0,20%
Modalidad de trabajo (Obras, vol, t, temp)			
Por obra cierta	10,30%	2,80%	13,60%
Por tarea	24,10%	2,80%	4,50%
A destajo	10,30%	4,90%	6,80%
Entrega de documentos autorizados SRI			
Siempre	0,00%	0,00%	0,00%
A veces	0,00%	0,00%	11,10%
Nunca	100,00%	100,00%	88,90%

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

La Tabla N°4 en cuanto a la constitución del establecimiento, se evidencia que los emprendimientos del sector de corte y confección han iniciado con la puesta en marcha de su actividad por necesidad; es decir por falta de ingreso al mercado o por necesidad de contar con ingresos para asegurar su reproducción de su vida y del núcleo familiar. En este sentido la puesta en marcha del emprendimiento o de su oficio lo constituyen los emprendimientos jóvenes con una representación de constitución del 93,10%, además de indicar que los emprendimientos de mayor rango antigüedad lo han constituido por legado lo que significa que ha perdurado una tradición cimentada en lo artesanal.

En cuanto a sucesión (herencia del oficio modistas o maestros sastres) se evidencia que no existe un legado mayor al 90%, la falta de sucesión se debe a diferentes factores identificados en el proceso de investigación por ejemplo: hijos comprendidos en Infantes (menor de un año) 0,5%, preescolares o niñez (1 a 5 años de educación inicial) 3,20% , Escolares (5 a 14 años de educación general básica) 6%, adolescentes (15 a 18 años bachillerato) 12%, Estudiantes Universitarios 25,3%, profesionales en otras ramas 45,20%, no tiene hijos 3,70% y en cuanto a la sucesión se detalla que son profesionales en la misma rama que representa el 4,10%. Sin embargo la falta de sucesión se debe a la profesionalización en otras ramas diferentes del oficio que práctica su padre o madre con lo que se contrasta que los ingresos generados por los trabajadores autónomos individuales lo destinan a la educación de sus hijos que conforman su núcleo familiar.

El acceso a TICs por parte de los establecimientos estratificados por rango de edad evidencia que las “empresas” jóvenes acceden en 10,30% mientras que las empresas de mayor antigüedad alcanzan el 6,80%; es decir que solo el 25,40% acceden a TICs mientras que el 74,60% no acceden a las mismas. Entre las barreras para la implementación de TICs por parte de las UEP se tienen falta de capacitación en el uso de las mismas, los costos y los tiempos de

implementación (falta de ingresos o fuentes de financiamiento para la implementación de las TICs).

La participación en los procesos de compra pública es mínima, y se ha clasificado a nivel individual y asociativo para las empresas jóvenes, medianas y viejas. A nivel individual el porcentaje de participación alcanza el 3,4% de empresas jóvenes, medianas el 0,70% y de las empresas con mayor antigüedad el 9,10%; a nivel asociativo no existe participación de las empresas jóvenes y medianas no así para las empresas viejas cuya participación es del 2,30%; es decir que solo el 15,50% participa en procesos de compra pública, mientras que el 84,50% no participan en procesos de compras públicas a nivel individual o asociativo.

La modalidad de trabajo utilizado en las UEP remite a los servicios de apoyo a la fabricación de prendas de vestir (C1410.06) y en base a criterios establecidos en el Código de Trabajo, artículo 16,³² bajo tres modalidades: por obra cierta, por tarea y a destajo. La modalidad de trabajo utilizada por las UEP de mayor antigüedad es la obra cierta, en 13,60%, mientras que las jóvenes utilizan contrato de trabajo por tarea en un 24,10% y la modalidad de contrato a destajo recae en los establecimientos jóvenes en un 10,30%. A nivel de los establecimientos jóvenes, medianos y de mayor de antigüedad (viejos) la totalidad de prestación de servicios bajo las tres modalidades en el sector de corte y confección alcanza el 80,10%, mientras que el 19,90% no utiliza esta modalidad de prestación de servicios es decir recae en personal remunerado y/o no remunerado. Otro dato interesante con respecto a la entrega de

³² La modalidad de contrato establecido en el Código de Trabajo remite a tres formas: contrato por obra cierta, por tarea y a destajo. En este sentido “el contrato es por obra cierta, cuando el trabajador toma a su cargo la ejecución de una labor determinada por una remuneración que comprende la totalidad de la misma, sin tomar en consideración el tiempo que se invierta en ejecutarla. En el contrato por tarea, el trabajador se compromete a ejecutar una determinada cantidad de obra o trabajo en la jornada o en un período de tiempo previamente establecido. Se entiende concluida la jornada o período de tiempo, por el hecho de cumplirse la tarea. En el contrato a destajo, el trabajo se realiza por piezas, trozos, medidas de superficie y, en general, por unidades de obra, y la remuneración se pacta para cada una de ellas, sin tomar en cuenta el tiempo invertido en la labor. (Art. 16 del Código de Trabajo, recuperado de <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Trabajo-PDF.pdf>).

comprobantes autorizados por el Servicio de Rentas Internas (SRI) de parte de los prestadores de servicio de apoyo para la fabricación de prendas de vestir es que en las empresas jóvenes y medianas alcanza el 100%, es decir que dichos trabajadores externos no entregan comprobantes o facturas; por lo cual se considera a dichos trabajadores como economía informal. Tómese en consideración que para la clasificación C1410.06 de la CIIU no se cuenta con personas que realizan dicha actividad.

4. De la individualidad a la asociatividad: incidencia de los factores económicos y extraeconómicos en su consolidación.

En el presente capítulo se analiza los factores económicos y extraeconómicos que inciden o pueden ser considerados como una barrera en un proceso de asociatividad del sector de corte y confección del cantón Riobamba.

4.1. Factores económicos y extraeconómicos de incidencia en la asociatividad.

Para la construcción de los factores económicos y extraeconómicos que sustentan el trabajo investigativo a más del enfoque teórico se ha consolidado a partir de la construcción activa de “otros factores” en base al trabajo etnográfico realizado y del criterio de la investigadora. En la construcción de otros indicadores de factores extraeconómicos se considera el capital social, las relaciones sociales y factores subjetivos de los individuos que conforman el tejido social del sector de corte y confección y a interacción de dichos factores que promueven o desestimulan un proceso de asociatividad (ver anexo D).

El análisis estadístico de esta investigación se realizó en base a una muestra de 217 UEP, correspondientes a una población de 496 unidades económicas populares del sector de corte y confección del cantón Riobamba, según los clasificadores por rama de actividad empleados, explicados anteriormente. El programa estadístico utilizado es el SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), que se utilizó para filtrar los datos explicitado en el capítulo II. La metodología utilizada para este capítulo fue la descripción de los datos mediante estadística

descriptiva, utilizando frecuencias absolutas y relativas, así como también medidas de tendencia central y la utilización de la estadística inferencial.

Primero se trabajó con el análisis de componentes principales para la reducción de variables, luego por tratarse de datos categóricos, ya que la variable dependiente se mide en la predisposición o no de asociarse, es decir es una variable dicotómica, y de la misma manera, tanto las variables económicas como extraeconómicas son variables categóricas según la escala prefijada, se utilizó la regresión logística para determinar si los factores económicos y extraeconómicos de incidencia y de barrera permiten predecir la probabilidad de ocurrencia de predisposición de las unidades económicas populares para asociarse. La regla de decisión fue que, una significancia menor o igual a 0.05 del estadístico de Wald indicaría que en realidad los predictores permiten predecir la ocurrencia de “Asociatividad”.

Para determinar la correlación entre las variables se usó la correlación Bivariada de Pearson. La distribución de variables en el plano para discriminar los grupos, se realizó utilizando el análisis de escalamiento múltiple PROXSCAL

En este sentido para el proceso de análisis de la variable se discriminó las variables (factores económicos y extraeconómicos que inciden en el proceso asociativo) de la siguiente manera como se muestra en la Tabla N°5.

Tabla N° 5. Descomposición de variables

Asociatividad	
V1	Incremento en el nivel de Ingresos (factor trabajo)
V2	Cobertura del mercado (acceso a nuevos mercados y/o ampliación de los mismos)
V3	Incremento de productividad (desarrollo de redes productivas, Econ. Esc)
V4	Acceso a Financiamiento (líneas de crédito flexible e interés preferencial)
V5	Disminución de costos y gastos
V6	Acceso a nuevas técnicas y tecnologías para la producción
V7	Mayor grado de organización y gestión (participación democrática en la construcción de objetivos y reglas de ordenamiento interno, autogestión asociativa, cooperación)
V8	Participación en planes, programas, proyectos de desarrollo territorial (GAD)
V9	Confianza (compromiso, transparencia)
V10	Formación y capacitación continua
V11	Intercambio de conocimientos y experiencias
V12	Fomento de la práctica de acciones de redistribución y reciprocidad
V13	Mayor poder de negociación (a nivel asociativo)
V14	Contratación Preferente en los Procesos de Compra Pública a los actores de la EPS.
V15	Práctica de valores de comportamiento ético y colaborativo.
V16	Establecer medidas de protección derivadas del mercado o de políticas y leyes gubernamentales.

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

En principio se investigó la relación entre la asociatividad y el resto de variables. Para eliminar variables de escasa variabilidad se realizó un análisis de componentes principales sobre todas las variables económicas y extraeconómicas. Los cálculos se realizaron con la base ponderada, con un factor de expansión de 2.2857 para un total ponderado de 496 UEP.

4.1.1. Análisis de componentes principales

El objetivo de este análisis es identificar a partir de un conjunto de p variables, otro conjunto de k ($k < p$) variables no directamente observables, denominadas factores, tal que:

- k sea un número pequeño
- Se pierda la menor cantidad posible de información y que la solución sea interpretable.

Pasos en el Análisis de Componentes Principales:

1. Evaluación de lo apropiado de realizar el análisis.
2. Extracción de los factores.
3. Cálculo de las puntuaciones factoriales para cada caso

Se obtienen las medias y desviaciones estándar de cada variable:

Tabla N° 6. Medidas de tendencia central de los factores de Incidencia en la Asociatividad

	Mean	Std. Deviation	Analysis N
V1	4.12	.803	496
V2	3.93	.759	496
V3	3.85	.757	496
V4	3.86	.706	496
V5	3.84	.834	496
V6	3.96	.817	496
V7	3.91	.836	496
V8	3.86	.877	496
V9	3.87	.830	496
V10	3.88	.846	496
V11	3.97	.706	496
V12	3.71	.903	496
V13	3.88	.833	496
V14	3.79	.907	496
V15	3.64	.980	496
V16	3.61	1.002	496

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

Una vez identificadas las medidas de tendencia central, se observa que V₁ (incremento en el nivel de ingresos), V₁₁ (intercambio de conocimientos y experiencias), V₆ (acceso a nuevas técnicas y tecnologías para la producción), son las de mayor promedio, mientras que las más bajas corresponden a V₁₆ (establecer medidas de protección derivadas del mercado o de políticas y leyes gubernamentales), V₁₅ (práctica de valores de comportamiento ético y colaborativo), V₁₂ (fomento de la práctica de acciones de redistribución y reciprocidad), V₁₄

(contratación preferente en los procesos de compra pública a los actores de la EPS) y V₅ (disminución de costos y gastos) Se procede luego a utilizar el Test de esfericidad de Barlett.

4.1.2. Test de esfericidad de Barlett

Para comprobar que las correlaciones entre las variables son distintas de cero de modo significativo, se comprueba si el determinante de la matriz presentada es distinto de uno, es decir; si la matriz de correlaciones es distinta de la matriz identidad. Si las variables están correlacionadas y existe muchos valores altos en (valor absoluto) fuera de la diagonal principal de la matriz de correlaciones, además, el determinante es menor que 1 (el máximo valor del determinante es 1 si las variables están incorrelacionadas).

Tabla N° 7. KMO y Test de Bartlett's

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.605
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	931.382
	df	120
	Sig.	.000

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

El valor de *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) es de 0.605 y la prueba de esfericidad de *Barlett* es 0,000 que indica muy buena bondad de ajuste para el análisis de componentes principales, tal como lo indican varios autores que manifiestan que se tiene un buen ajuste cuando *KMO* es cercano a 1 y *Barlett* cercano a cero, en este caso ($p=0,00$). Esto significa que las 16 variables están altamente relacionadas. Se puede rechazar la hipótesis nula de que la matriz de correlaciones es igual a la matriz identidad y se concluye que efectivamente existe asociación entre las variables.

4.1.3. Comunalidad

La Comunalidad asociada a la variable j-ésima es la proporción de variabilidad de dicha variable explicada por los k factores considerados. Equivale a la suma de la fila j-ésima de la matriz factorial. Sería igual a 0 si los factores comunes no explicaran nada la variabilidad de una variable, y sería igual a 1 si quedase totalmente explicada

Tabla 8. Comunalidades

	Initial	Extraction
V1	1.000	.688
V2	1.000	.684
V3	1.000	.777
V4	1.000	.761
V5	1.000	.618
V6	1.000	.571
V7	1.000	.714
V8	1.000	.585
V9	1.000	.339
V10	1.000	.527
V11	1.000	.613
V12	1.000	.593
V13	1.000	.592
V14	1.000	.691
V15	1.000	.680
V16	1.000	.730

Método de extracción: Análisis de Principales Componentes

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

4.1.4. Varianza total explicada

Los primeros siete componentes tienen todos varianzas (autovalores) mayores que 1 y entre los siete recogen el 63,522% de la varianza de las variables originales como se puede observar en la Tabla 9.

Tabla 9. Varianza total explicada

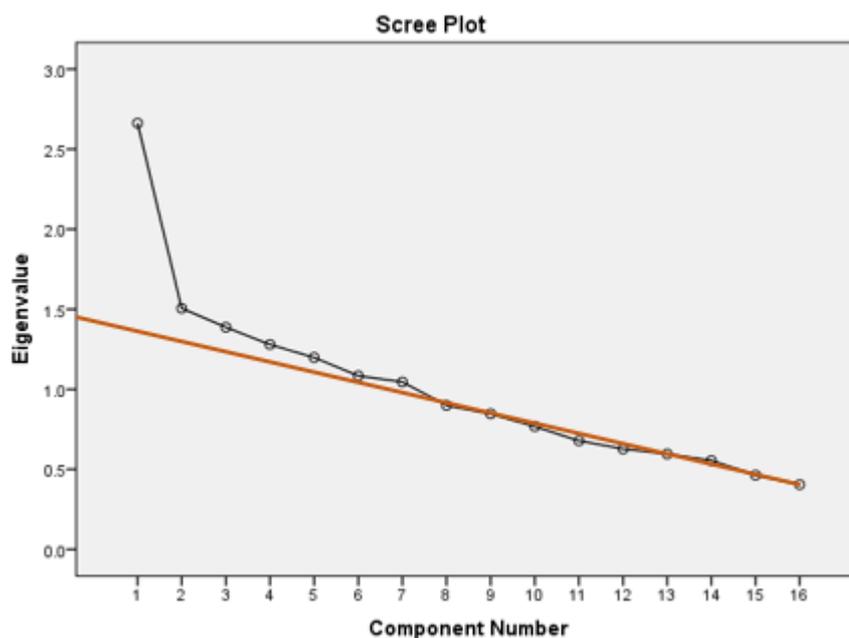
Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2.663	16.642	16.642	2.663	16.642	16.642
2	1.505	9.408	26.051	1.505	9.408	26.051
3	1.388	8.674	34.724	1.388	8.674	34.724
4	1.280	7.997	42.722	1.280	7.997	42.722
5	1.198	7.490	50.212	1.198	7.490	50.212
6	1.084	6.775	56.987	1.084	6.775	56.987
7	1.046	6.535	63.522	1.046	6.535	63.522
8	.899	5.618	69.140			
9	.847	5.294	74.433			
10	.767	4.794	79.227			
11	.678	4.237	83.464			
12	.627	3.921	87.385			
13	.596	3.722	91.107			
14	.555	3.468	94.575			
15	.463	2.896	97.470			
16	.405	2.530	100.000			

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

Gráfico de sedimentación

En este sentido se utiliza el gráfico de sedimentación para determinar cuántos factores deben retenerse.

Gráfico 2. Retención de valores de las variables que inciden



Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

El gráfico 2 muestra la clara ruptura entre la pronunciada pendiente de los factores más importantes y el descenso gradual de los restantes (los sedimentos). Otra opción es usar el criterio de Kaiser: consiste en conservar aquellos factores cuyo autovalor asociado sea mayor que 1. En este caso existen 7 componentes con valores propios mayores que 1, que corresponden a las variables de incidencia (económicas y extraeconómicas) del proceso asociativo.

4.1.5. Matriz de componentes de los principales factores de incidencia de las variables económicas y extraeconómicas en el proceso de asociatividad.

Matriz de correlaciones estimada a partir de la solución factorial.

Tabla 10. Principales componentes de los factores de Incidencia en la Asociatividad

Component Matrix ^a							
	Component						
	1	2	3	4	5	6	7
V1	.353	.444	-.380	-.372	.101	-.005	.271
V2	.428	.473	-.210	-.432	-.101	.008	.191
V3	.304	.004	.272	-.064	.031	.774	.083
V4	.145	.166	.094	.421	.688	.206	.103
V5	.349	-.333	-.101	.023	.471	-.279	.273
V6	.436	-.422	-.168	-.216	-.014	.015	-.357
V7	.438	-.023	-.144	.500	-.437	.073	-.234
V8	.407	.434	-.156	.390	-.192	-.029	.130
V9	.523	-.172	.105	.011	-.063	-.137	-.043
V10	.402	-.398	.115	-.435	-.008	-.042	.047
V11	.394	-.439	-.085	.058	-.074	.406	.291
V12	.521	-.175	-.225	.253	-.244	-.189	.283
V13	.498	.018	-.156	.164	.403	-.187	-.309
V14	.419	.327	-.053	-.155	.120	.167	-.582
V15	.400	.091	.666	-.107	-.052	-.218	-.085
V16	.355	.229	.693	.063	-.077	-.164	.186

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 7 components extracted.

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

Como se puede observar en la Tabla 10 la integración de las variables económicas y extraeconómicas se ha distribuido en siete componentes; en este sentido el primer componente está estructurado con valores positivos altos en las variables de factores económicos y

extraeconómicos; la predominancia en el primer componente esta con las variables V₉ (Confianza, compromiso, transparencia) que es una variable extraeconómica, V₁₂ (Fomento de la práctica de acciones de redistribución y reciprocidad) que pertenecen a factores extraeconómicos y V₁₃ correspondiente a “poder de negociación”, que mejorarían sustancialmente la asociatividad. El segundo componente agrupa a los factores V₁ (Incremento en el nivel de Ingresos), V₂ (Cobertura del mercado), V₆ (acceso a nuevas tecnologías para la producción), V₈ (participación en planes, programas, y proyectos de desarrollo territorial GAD) y V₁₁ (Intercambio de conocimientos y experiencias). En el tercer componente están los factores V₁₅ (Práctica de valores de comportamiento ético y colaborativo) y V₁₆ (Establecer medidas de protección derivadas del mercado o de políticas y leyes gubernamentales). En el cuarto componente se encuentran V₇ (mayor grado de organización y gestión, participación democrática, en la construcción de objetivos y reglas de ordenamiento interno, autogestión asociativa, cooperación), V₁₀ (Formación y capacitación continua). En el quinto componente están V₄ (acceso a financiamiento) y V₅ (disminución de costos y gastos). En el sexto componente está V₃ (incremento de productividad) y en el último componente V₁₄ (Contratación Preferente en los Procesos de Compra Pública a los actores de la EPS).

En este sentido la predominancia de los factores extraeconómicos se concentra con valores positivos en el primero y cuarto componente, sin embargo, para el segundo, tercero, quinto, sexto y séptimo componente los valores positivos más altos se da para algunos factores económicos.

4.1.6. Regresión logística de la variable Binaria “Asociatividad” frente a los principales factores económicos de incidencia.

La Regresión Logística (RL) consiste en obtener una *función logística* de las variables independientes que permita clasificar a los individuos en una de las dos subpoblaciones o grupos establecidos por los dos valores de la variable dependiente. Es decir, es la predicción de una variable categórica a partir de una o más predictoras. La RL se utiliza cuando se quiere investigar si una o varias variables explican una variable dependiente que toma un carácter cualitativo.

EL programa IBM SPSS nos permite obtener los coeficientes de regresión β_i (B), los errores estándar de los coeficientes (SE), el nivel de significación (Sig) de cada coeficiente a través del estadístico de Wald [testa la hipótesis de si los coeficientes son iguales a 0, si sigue una distribución X^2 con sus grados de libertad (df)], el coeficiente de correlación parcial (R) que es una forma de ver la influencia de cada una de las variables independientes por separado con la variable dependiente, y los exponenciales de los coeficientes [Exp (B)] que como sabemos son los OR de cada variable independiente con sus intervalos de confianza al 95% o al nivel que previamente se establezca.

En primera instancia se quiere saber si las “variables económicas de incidencia” permiten predecir la probabilidad de ocurrencia de que las empresas estén dispuestas a la asociatividad.

Tabla 11. Bloque 0 Tabla de clasificación

Observed		Predicted			
		Asociatividad		Percentage Correct	
		Si	No		
Step 0	Asociatividad	Si	270	0	100.0
		No	226	0	.0
Overall Percentage					54.4

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

Con base solamente a la mayor frecuencia de la variable dependiente, se observa que corresponde a la opción “SI” con 270 casos del total de 496. Se puede asegurar con una probabilidad del 54.4% de acierto que son más las empresas que si quieren asociarse. Se debe tomar en cuenta que en este primer análisis no interviene ninguna variable independiente. Este porcentaje podría mejorarse a medida que se introduzcan más variables independientes. Por lo tanto, para el análisis de regresión logística el Bloque O indica que hay un 54.4% de probabilidad de acierto en el resultado de la variable dependiente asumiendo que todas las empresas son proactivas a asociarse.

Tabla 12. Variables que no están en la ecuación

	Score	df	Sig.
v1	24.257	4	.000
v2	22.946	4	.000
v3	9.380	3	.025
v4	7.917	3	.048
v5	3.290	4	.511
v6	4.753	3	.191
v13	12.990	4	.011
v14	7.963	4	.093
v16	17.618	4	.001

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

Las variables independientes que contribuyen en la predicción de acierto de la variable dependiente son V_1 (incremento en el nivel de ingresos), V_2 (cobertura del mercado), V_3 (incremento de productividad), V_4 (acceso a financiamiento), V_{13} (mayor poder de negociación), V_{16} (establecer medidas de protección).

Tabla 13. Bloque 1.

Omnibus Tests of Model Coefficients				
		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	111.751	33	.000
	Block	111.751	33	.000
	Model	111.751	33	.000

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

Para el Bloque 1 del modelo, la puntuación de eficiencia estadística ROA indica que hay una mejora significativa en la predicción de la probabilidad de ocurrencia de las categorías de la variable dependiente (Chi cuadrado 111.75; $p < 0.01$). Es una forma de explicar que las variables independientes consideradas son útiles para predecir la asociatividad.

Tabla N° 14. Resumen del modelo

Step	-2 Log Likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	572.040 ^a	.202	.270

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

El valor de R cuadrado de Nagelkerke indica que el modelo propuesto explica el 27% de la varianza de la variable dependiente (0.270).

Tabla 15. Prueba de Hosmer & Lemeshow

Step	Chi-square	df	Sig.
1	15.543	8	.05

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

Como resulta difícil afirmar si el valor de R cuadrado de Nagelkerke es alto o bajo, la prueba de Hosmer and Lemeshow si permite conocer si ese R cuadrado es significativo. En este caso de acuerdo al valor de la significancia se puede afirmar que la varianza explicada de la variable dependiente es significativa ($p=0.05$).

Tabla 16. Tabla de clasificación para el Bloque 1

Observed			Predicted		
			Asociatividad		Percentage Correct
			Si	No	
Step 1	Asociatividad	Si	201	69	74.6
		No	89	137	60.6
	Overall Percentage				68.2

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

Para el análisis de regresión logística el Bloque 1 indica que hay un 68.2% de probabilidad de acierto en el resultado de la variable dependiente, cuando se conoce los factores económicos de incidencia. Con esto tendríamos los tres insumos para probar la hipótesis.

Comprobación de la Hipótesis.

Hipótesis Nula

H₀: Los factores económicos de incidencia no permiten predecir la probabilidad de ocurrencia de predisposición de las UEP del sector de corte y confección para asociarse.

Hipótesis alterna o de investigación

H_a: Los factores económicos de incidencia permiten predecir la probabilidad de ocurrencia de predisposición de las UEP del sector de corte y confección para asociarse.

Tabla 17. Variables en la ecuación con el estadístico de Wald (Económicos)

	Wald	df	Sig.	Exp(B)
v1	19.034	4	.001	2.859
v2	19.195	4	.001	2.266
v3	15.671	3	.001	2.847
v4	9.117	3	.028	1.289
v16	12.270	4	.015	2.188
Constant	33.339	1	.000	.015

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

La puntuación de Wald para el modelo probado indica que las variables independientes económicas de incidencia V₁ (incremento en el nivel de ingresos), V₂ (cobertura del mercado acceso de nuevos mercados y/o ampliación de los mismos), V₃ (incremento de productividad)

V_4 (acceso a financiamiento), V_{16} (establecer medidas de protección derivadas del mercado o de políticas y leyes gubernamentales) aportan significativamente a la predicción de la variable dependiente, en este caso la asociatividad. Además, los resultados obtenidos en el modelo se pueden generalizar a la población.

Valor de Wald para $V_1= 19.034$; grados de libertad = 4; $p < 0.01$

Valor de Wald para $V_2= 19.195$; grados de libertad = 4; $p < 0.01$

Valor de Wald para $V_3= 15.671$; grados de libertad = 3; $p < 0.01$

Valor de Wald para $V_4= 9.117$; grados de libertad = 3; $p < 0.05$

Valor de Wald para $V_{16}= 12.270$; grados de libertad = 4; $p < 0.05$

El $\text{Exp}(B)$ es el resultado que se obtendría de la ecuación de regresión. Si la puntuación de $\text{Exp}(B)$ es menor a 1 significa que: a medida que aumenta el puntaje de la variable independiente disminuye el puntaje de la variable dependiente.

Si la puntuación de $\text{Exp}(B)$ es mayor a 1 significa que: a medida que aumenta el puntaje de la variable independiente aumenta también el puntaje de la variable dependiente.

Los exponentes de las variables independientes (económicas de incidencia) son mayores a 1, por lo tanto, se puede interpretar que las unidades económicas populares que puntuaron alto (dentro de la escala de Likert) en los factores económicos de incidencia están más propensos a asociarse.

4.1.7. Regresión logística de la variable Binaria “Asociatividad” frente a los principales factores extraeconómicos.

Para la RL de los factores extraeconómicos de incidencia se realizó el mismo procedimiento descrito anteriormente en los factores económicos de incidencia, en el cual se trabaja con las siguientes hipótesis.

Hipótesis Nula

H₀: Los factores extraeconómicos de incidencia no permiten predecir la probabilidad de ocurrencia de predisposición de las UEP del sector de corte y confección para asociarse.

Hipótesis alterna o de investigación

H_a: Los factores extraeconómicos de incidencia permiten predecir la probabilidad de ocurrencia de predisposición de las UEP del sector de corte y confección para asociarse.

Tabla 18. Variables en la ecuación con el estadístico de Wald (Extracoeonómicos)

	Wald	df	Sig.	Exp(B)
v11	14.369	3	.002	1.960
V12	13.669	4	.008	1.250
Constant	6.214	1	.013	.331

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

La puntuación de Wald para el modelo probado indica que las variables independientes extraeconómicas de incidencia V₁₁ (Intercambio de conocimiento), V₁₂ (Fomento de la práctica de acciones de redistribución y reciprocidad) aportan significativamente a la predicción de la variable dependiente, que es la asociatividad.

Como las puntuaciones de Exp (B) para estas variables son mayores a 1 significa que: a medida que aumenta el puntaje de la variable independiente aumenta también el puntaje de la variable dependiente. Las UEP que colocaron puntajes altos de incidencia están más propensas a asociarse.

4.2. Factores económicos y extraeconómicos de barreras que impiden la asociatividad.

Para el análisis de los factores (económicos – extraeconómicos) considerados como barreras que impiden la asociatividad, se realizó el mismo procedimiento, considerando las siguientes variables que se observan en la siguiente tabla:

Tabla 19. Variables consideradas barreras (económicas- extraeconómicas)

V17 Políticas de Gobierno (ausencia de políticas articuladas, carga impositiva, burocracia)

V18 Dificultad de acceder a financiamiento en el SFN (requerimientos, garantías)

V19 Desconocimiento de la Ley (LOEPS) (beneficios institucionales a los actores de la EPS)

V20 Falta de cultura asociativa

V21 Nivel de Productividad (tamaño de capacidad operativa de los asociados)

V22 Pérdida de autonomía (toma de decisiones)

V23 Predominio por el trabajo Individual

V24 Recursos Financieros (inversión)

V25 Miedo al fracaso

V26 Falta de formación y capacitación (gestión y administración)

V27 Falta de compromiso, y praxis de valores que deriven en la confianza

V28 Falta de ejecución y seguimiento a planes, programas y proyectos socioeconómicos para el fomento y fortalecimiento de actores de la EPS (nivel Inst)

V29 Garantías en los Procesos de Compra Pública (Adjudicación)

V30 Condiciones de género

V31 Pago impuntual de entidades contratantes (vencimiento de plazos para el pago a proveedores)

V32 Otros factores (edad, tiempo, pertenencia a gremios; sistema educativo; ... etc)

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

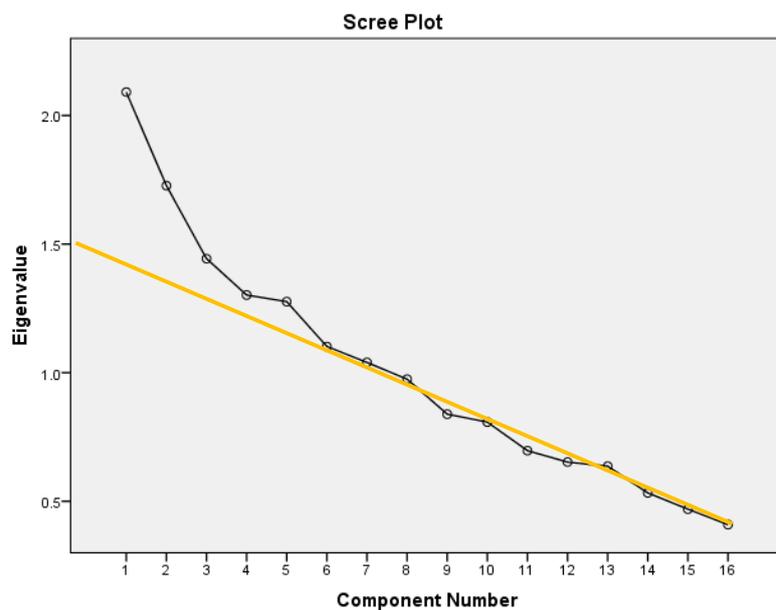
Tabla 20. Total de las varianzas explicadas

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2.091	13.069	13.069	2.091	13.069	13.069
2	1.727	10.795	23.864	1.727	10.795	23.864
3	1.443	9.021	32.885	1.443	9.021	32.885
4	1.302	8.137	41.022	1.302	8.137	41.022
5	1.276	7.977	48.999	1.276	7.977	48.999
6	1.102	6.887	55.885	1.102	6.887	55.885
7	1.040	6.499	62.385	1.040	6.499	62.385
8	.975	6.093	68.477			
9	.839	5.241	73.719			
10	.808	5.049	78.768			
11	.697	4.355	83.123			
12	.652	4.077	87.201			
13	.636	3.978	91.178			
14	.533	3.329	94.507			
15	.470	2.935	97.442			
16	.409	2.558	100.000			

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

Como se puede observar en la Tabla 16, siete componentes explican el 62.38% de la variabilidad total.

Gráfico 3. Sedimentación (barreras)



Como se puede observar en el Gráfico 2, siete componentes tienen valores propios mayores que 1.

4.2.1. Matriz de componentes de las principales variables económicas y extraeconómicas de barrera

La tabla 21 indica la matriz de los componentes de las variables económicas y extraeconómicas consideradas como barrera.

Tabla 21. Componente de matrices barrera

Component Matrix ^a							
	Component						
	1	2	3	4	5	6	7
V17	.298	-.104	-.492	-.034	-.245	-.316	.377
V18	.416	-.294	-.438	.113	.196	.099	.110
V19	.109	.233	-.364	.038	-.440	.300	-.504
V20	.269	.372	-.377	.088	.374	-.016	-.284
V21	.352	.171	-.157	.033	.555	-.287	-.223
V22	.185	.349	.304	.516	.170	.054	-.058
V23	.191	.329	.346	.520	-.076	.342	.229
V24	.324	.274	-.072	.215	-.059	-.127	.546
V25	.303	.372	.308	-.300	.265	-.062	-.052
V26	.249	.490	-.081	-.471	-.106	.266	.208
V27	.545	.028	.005	-.371	.059	.329	.116
V28	.559	-.337	.170	.225	-.351	.018	-.194
V29	.643	-.412	-.025	.216	-.047	-.071	-.121
V30	-.066	-.580	.189	-.034	.473	.172	.132
V31	.465	-.266	.432	-.358	-.061	.129	-.084
V32	.221	.181	.375	-.137	-.246	-.670	-.106

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 7 components extracted.

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

Como se puede observar en los factores que se consideran como barrera en un proceso de asociatividad para el primer componente los valores más altos V₂₇ (falta de compromiso y praxis de valores que deriven en la confianza) que pertenecen a factores extraeconómicos, V₂₈ (falta de ejecución y seguimiento a planes), V₂₉ (garantía en los procesos de compra pública) y V₃₁ (pago impuntual de entidades contratantes). En este componente se han agrupado dos factores económicos y dos factores extra económicos. En el segundo componente se agrupan solo factores extra económicos, V₂₅ (miedo al fracaso), V₂₆ (falta de formación y capacitación, gestión y administración), y V₃₀ (condiciones de género). En el tercer componente se agrupan dos factores económicos y uno extra económico, V₁₇ (ausencia de políticas de gobierno), V₁₈ (dificultad para acceder a financiamiento) y V₂₀ (falta de cultura asociativa). En el cuarto componente están dos factores extra económicos, V₂₂ (pérdida de autonomía) y V₂₃ (predominio por el trabajo individual). En el quinto componente está el factor económico V₂₁ (nivel de

productividad). En el sexto componente está el factor extra económico V_{32} (otros factores: edad, pertenencia a gremios, sistema educativo, etc). En el último componente se agrupa un factor económico y otro extra económico, V_{19} (desconocimiento de la ley) y V_{24} (recursos financieros para inversión).

4.2.2. Regresión Logística de la variable “Asociatividad” frente a los principales factores económicos de barrera.

Hipótesis Nula

H_0 : Los factores económicos de barrera no permiten predecir la probabilidad de ocurrencia de predisposición de las UEP del sector de corte y confección para asociarse.

Hipótesis alterna o de investigación

H_a : Los factores económicos de barrera permiten predecir la probabilidad de ocurrencia de predisposición de las UEP del sector de corte y confección para asociarse.

Tabla 22. Variables en la ecuación con el estadístico de Wald (Económicos de barrera)

	Wald	df	Sig.	Exp(B)
v18	10.137	4	.038	0.621
v29	10.398	4	.034	1.130

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

La puntuación de Wald para el modelo probado indica que las variables independientes económicas de barrera V_{18} (Dificultad de acceder a financiamiento en el Sistema Financiero Nacional (SFN), V_{29} (Garantías en los procesos de compra pública) aportan significativamente a la predicción de la variable dependiente, que es la asociatividad.

Como la puntuación de Exp(B) para la variable V_{18} es menor que 1 significa que: a medida que aumenta el puntaje de la variable independiente disminuye el puntaje de la variable dependiente.

La puntuación de Exp(B) para la variable V_{29} es mayor que 1 significa que: a medida que aumenta el puntaje de la variable independiente aumenta también el puntaje de la variable dependiente.

4.2.3. Regresión Logística de la variable “Asociatividad” frente a los principales factores extraeconómicos de barrera.

Hipótesis Nula

H₀: Los factores extraeconómicos de barrera no permiten predecir la probabilidad de ocurrencia de predisposición de las UEP del sector de corte y confección para asociarse.

Hipótesis alterna o de investigación

H_a: Los factores extraeconómicos de barrera permiten predecir la probabilidad de ocurrencia de predisposición de las UEP del sector de corte y confección para asociarse.

Tabla 23. Variables en la ecuación con el estadístico de Wald (Extracoeconómicas de barrera)

	Wald	df	Sig.	Exp(B)
v19	13.435	3	.004	2.139
v20	17.345	4	.002	2.749
v 22	18.351	4	.001	0.420
v 25	21.425	4	.000	2.224
v 28	25.993	4	.000	3.645
v 30	11.746	4	.019	2.363
v32	10.412	4	.034	0.655

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

La puntuación de Wald para el modelo probado indica que las variables independientes extraeconómicas de barrera V₁₉ (Desconocimiento de la ley (LOEPS) beneficios institucionales a los actores de la EPS), V₂₀ (Falta de cultura asociativa), V₂₂ (Pérdida de autonomía, toma de decisiones), V₂₅ (miedo al fracaso), V₂₈ (Falta de ejecución y seguimiento a planes, programas y proyectos), V₃₀ (Condiciones de género) V₃₂ (otros factores) aportan significativamente a la predicción de la variable dependiente asociatividad.

Como la puntuación de Exp(B) para las variables son mayores que 1 significa que: a medida que aumenta el puntaje de la variable independiente aumenta también el puntaje de la variable dependiente. A excepción de las variables V₂₂ (Pérdida de autonomía), V₃₂ (otros factores).

Tabla 24. Factores de incidencia vs factores de barrera

		Índice Incidencia	Índice Barrera
Índice Incidencia	Pearson Correlation	1	.369**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	217	217

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

La correlación entre los factores de incidencia y los factores de barrera es directa y positiva. Mientras mayor es la puntuación en los factores de incidencia, mayor será la puntuación en los factores de barrera. De esta forma se ha contrastado la hipótesis 2:

H2: Existe diferencia estadística significativa entre la evaluación de la percepción de factores de incidencia y la evaluación de la percepción de los factores de barrera.

Tabla 25. Correlaciones entre las variables sociodemográficas, económicas, tecnológicas y los factores de: incidencia, barrera y la asociatividad

	Edad(func) Sig.	Sexo Sig.	Calif. Artesanal Sig.	Ingresos Sig.	Tic's Sig.
Asociatividad	0,002 **	0,028 *	0,010 *	0,426 ^{NS}	0,338 ^{NS}
Índice Factores de incidencia	0,002 **	0,352 ^{NS}	0,447 ^{NS}	0,161 ^{NS}	0,094 ^{NS}
Índice Factores de Barrera	0,000 **	0,006 **	0,005 **	0,087 ^{NS}	0,570 ^{NS}

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

La correlación entre la edad (años de funcionamiento) y la asociatividad es directa y positiva, a mayor edad mayor predisposición a la asociatividad. Entre la edad y los factores de incidencia la correlación es inversa, las UEP “jóvenes” confieren puntuaciones más altas a los factores de incidencia. La edad y los factores de barrera están correlacionados de manera inversa, mientras que las UEP “jóvenes” califican alto a los factores de barrera.

Las mujeres están mejor predisuestas a asociarse (61% de mujeres y 51,5% de hombres; sin embargo, el sexo de los encuestados no tiene relación con los factores de incidencia, pero si tuvo alta correlación con los factores de barrera.

La calificación artesanal se correlacionó con la asociatividad, los artesanos no calificados muestran mayor tendencia a asociarse. No hubo correlación con los factores de incidencia, en cambio, con los factores de barrera la correlación fue altamente significativa.

El nivel de ingresos no se relacionó con la predisposición para asociarse, tampoco con los factores de incidencia, ni con los factores de barrera.

La asociatividad no depende de si el establecimiento posee o no Tic's. Tampoco se encontró relación de esta variable con los factores de incidencia ni con los factores de barrera.

4.3. Análisis de escalamiento multidimensional Proxcal de las variables económicas y extraeconómicas de incidencia y barrera en el proceso de asociatividad.

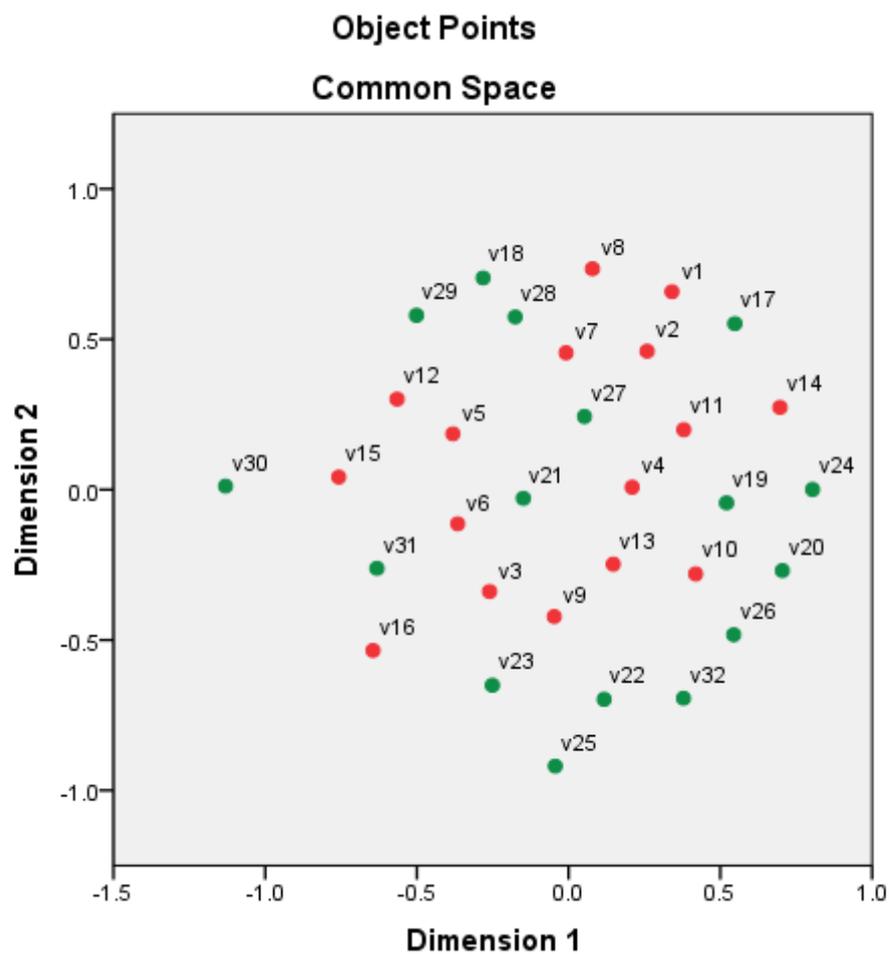
El escalamiento multidimensional trata de encontrar la estructura existente en un conjunto de medidas de proximidades entre objetos. Este proceso se logra asignando las observaciones a posiciones específicas en un espacio conceptual de pocas dimensiones, de modo que las distancias entre los puntos en el espacio concuerden al máximo con las similitudes (o disimilitudes) dadas.

El resultado es una representación de **mínimos cuadrados** de pocas dimensiones de los objetos en dicho espacio que, en muchos casos, ayudan a entender mejor los datos. La finalidad del Escalamiento Multidimensional (MDS) es transformar los juicios de similitud o preferencia llevados a cabo por una serie de individuos sobre un conjunto de objetos o estímulos en distancias susceptibles de ser representadas en un espacio multidimensional. El MDS está basado en la comparación de objetos o de estímulos, de forma que si un individuo juzga a los objetos A y B como los más similares entonces las técnicas de MDS colocarán a los objetos A

y B en el gráfico de manera que la distancia entre ellos sea más pequeña que la distancia entre cualquier otro par de objetos.

Con este objeto se trata de averiguar la distribución de las variables del conjunto de factores de incidencia en la asociatividad y la distribución de las variables del conjunto de los factores de barrera.

Gráfico 4. Distribución de las variables del conjunto de factores de incidencia y barrera



Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

Las variables del conjunto de factores de incidencia económicos y extraeconómicos se agrupan de una manera poco definida, mientras que los factores de barrera tanto a nivel económicos como extraeconómicos están más dispersos en el espacio común. Estos resultados corroboran lo encontrado anteriormente, con respecto a la distribución de los factores en sus componentes.

5. CONCLUSIONES

El sector de corte y confección bajo medida (sastres y modistas) del cantón Riobamba, de acuerdo a las características identificadas se encuentra dentro de la economía popular con una lógica de producción y reproducción diferente a la de la práctica capitalista, además en esta perspectiva de la EP se encuentra imbricado la cultura que identifica diferentes rasgos (tradiciones, costumbres) y que dan pertenencia a dicho sector.

Dentro de las principales características económicas el destino de los ingresos se asigna a la producción y gastos de hogar, existe una heterogeneidad en los ingresos de las unidades económicas populares, además para complementar dichos ingresos lo combinan con actividades secundarias ajenas a la actividad principal. En cuanto a la identidad cultural las empresas en mayor proporción por años de funcionamiento se han constituido por legado, a diferencia de las jóvenes y medianas que se constituyen por necesidad. Un punto importante a considerar dentro de la caracterización de las UEP constituye la participación de parientes de primer grado de consanguinidad y afinidad; además que los emprendimientos tienen una mayor incidencia de la colaboración entre conyugues, para el caso de estudio la conyugue ayuda al maestro sastre.

Para la construcción de nuevas identidades colectivas es necesario considerar los factores económicos y extraeconómicos; en esta identificación de factores económicos los elementos que constituyen los mismos son: nivel de ingresos, cobertura de mercado, productividad, financiamiento, acceso a TICs , costos y gastos, etc) mientras que los factores extraeconómicos se ha considerado a partir del capital social desarrollados a partir de factores subjetivos que tienen los individuos y que constituyen un pilar fundamental para la construcción de un asociativismo sólido.

La exploración de los factores económicos y extraeconómicos puede constituir una base para su consolidación o ser una barrera. Mediante análisis de regresión logística, se ha podido corroborar que las variables económicas de incidencia y extraeconómicas de barrera tienen una predominancia a la hora de incidir en un proceso asociativo, mientras que los factores extra económicos de incidencia y económicos de barrera aportan menos factores de efecto real sobre la variable dependiente representada por la asociatividad

Se evidenció además que existe diferencia estadística significativa entre la evaluación de la percepción de factores de incidencia y la evaluación de la percepción de los factores de barrera. La correlación entre los factores de incidencia y los factores de barrera es directa y positiva. A mayor puntuación en los factores de incidencia, mayor será la puntuación en los factores de barrera.

6. RECOMENDACIONES

La gran heterogeneidad de la economía a nivel de territorio implica considerar todos los rasgos económicos, culturales y sociales que identifican a un sector y no calificarlos desde una lógica capitalista que ve a la economía popular como sinónimo de estancamiento debido a prácticas no competitivas llevadas a cabo por el sector tradicional; sin embargo calificar a la EP como «estado estacionario» significa no reconocer su identidad y pertenencia.

Los procesos asociativos previos de las unidades económicas populares se encuentran vinculados a factores económicos, sin embargo los factores extraeconómicos dan sentido a la construcción de otra forma de hacer economía basada en la cooperación, es decir el verdadero proceso de asociatividad que está marcada por factores subjetivos que afianzan la confianza de los miembros que pertenecen a un grupo social, sin embargo el solo deseo de actuar de un individuo a nivel colectivo no asegura su éxito; es necesario la participación y la percepción del sentido de la asociatividad activa de las instituciones que fomenten la economía social y solidaria enfocado en aspectos subjetivos de las personas que aseguren una efectiva consolidación y desarrollo.

En esta misma línea, los factores que resultaron con mayor aporte significativo para la variable dependiente, deben aprovecharse a fin de construir y consolidar redes basados en valores y lazos intrínsecos cuyos elementos definitorios sean los de reciprocidad, confianza, pluralidad, con el fin de consolidar y trascender hacia formas más organizadas de economía. Sin embargo para constituirse en OEPS sostenibles es necesario que las instituciones encargadas del fomento, promoción participen en difusión de los beneficios de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.

7. BIBLIOGRAFÍA.

- Albuquerque, P. P. (2004 (a)). Asociativismo. En *La Otra Economía*. Argentina: Veraz Ltda., Porto Alegre, RS. Brasil.
- Ayala, B & Castro, K. (2015). *Modelo de negocio asociativo mixto para los confeccionistas artesanales e informales de la ciudad de Guayaquil - Ecuador, período 2014-2019*. Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
- Albuquerque, P. (2004 (b)). "Autogestión", en Cattani, A. *La otra economía, Colección lecturas sobre Economía Social*. Buenos Aires: UNGS-Altamira.
- Ana Mercedes Sarria Icaza, Lia Tiribia. (2003). *La Otra Economía*. Argentina: Editora Veraz Ltda., Porto Alegre, RS. Brasil.
- Andino, V. (2013). *Políticas públicas para la economía social y solidaria: Caso de estudio de Ecuador*. Quito: RELIESS.
- Babbie, Earl. 2000. *Fundamentos de la investigación social*. México: International Thomson Editores.
- CAF. (2013). *Emprendimientos en América Latina: desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Bogotá: CAF.
- Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización*. (Artículo 54). (s.f.). *Consejo Municipal del Cantón Riobamba, Ordenanza No. 005-2015*.
- Cattani, A. D. (2004). *La Otra Economía: Los conceptos esenciales*. Argentina: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Chanial, Philippe y Laville, Jean -Louis. (2009). Asociativismo. En *Diccionario de la otra economía, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira-CLACSO, Buenos Aires* (pág. 37). Argentina: En Cattani, A., Coraggio, J.L y Laville, J.L.,
- Coleman, James. 1988. Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*. Vol. 94: 95-120
- Coraggio, J. L. (1998). *Economía Urbana: la perspectiva popular*. Quito: ILDIS-Abya Yala.
- Coraggio, J. L. (s/f). *Las tres corrientes vigentes de pensamiento y acción dentro del campo de la Economía Social y Solidaria (ESS). Sus diferentes alcances*. s/f: s/f.
- Coraggio, J. L., Arancibia, M. I., & Deux, M. V. (2010). *Guía para el Mapeo y Relevamiento de la Economía Popular Solidaria en Latinoamérica y Caribe*. Lima: GREPS.

Código Orgánico Organización Territorial Autonomía Descentralización. 2010. Registro oficial suplemento 303.

Consejo Municipal del cantón Riobamba. 2015. Ordenanza N ° 15.

De Jesús Paulo y Tiriba Lia. (2004). “Cooperación”. En Cattani, Antonio David, La otra economía, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira. Buenos Aires.

Durston, J. (Diciembre 1999). Construyendo capital social comunitario. *Revista de la Cepal* 69.

Economía Social y Solidaria: el escenario de la mutualidad. (s/f). s/f: Asociación Mutua de Protección Familiar.

Fukuyama, Francis. 1996. *Confianza*. Buenos Aires: Editorial. Atlántida

Gaiger, L. I. (2004). Emprendimientos Económicos Solidarios. En *La Otra Economía* (pág. 229). Argentina: Verz Ltda., Porto Alegre, RS.Brasil.

Gaiger, L. I. (2008). Emprendimientos Económicos Solidarios. *La Otra Economía*, 229.

Lasio, V et al., (2015) Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Ecuador.

INEC. (2012). *Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CIIU REV. 4.0)*.

INEC. (2014). Metodología para la medición del empleo en el Ecuador.

INEC. (Julio, 2015). *Actualización metodológica: Empleo en el sector informal y la clasificación de los ocupados según sectores.*

Laville, J. L. (2015). *Asociarse para el bien común*. España: Icaria editoriaal, s.a.

Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario. (2011).

Lotman, I. (1996). *La Semiosfera I: Semiótica de la cultura y el texto*. Madrid: Cátedra.

Lotman, I. M. (1998). *La Semiosfera II: Semiótica de la cultura, del texto, de la conducta y del espacio*. Madrid: Catedra.

Macarena López Fernandez, Fernando Martín Alcázar, Pedro Miguel Romero Fernández. (s.f.). Una revisión del concepto y evolución del capital social. *Dialnet*.

Maldovan J, Dzembrowski N. (2009). Asociatividad para el trabajo: una conceptualización desde sus dimensiones, septiembre. *Margen55*, 2.

Margulis, M. (2010). Acerca de la cultura popular. *Perspectivas Metodológicas*, 11- 27.

Martín, J. F. (2005). Los Factores definitorios de los grandes grupos de edad de la Población: tipos, subgrupos y umbrales. *Geo Crítica/Scripta Nova Revista electronica de geografía y ciencias sociales*.

- Martínez y North. (2009). *Vamos dando la vuelta: Iniciativas endógenas de desarrollo local en la Sierra ecuatoriana*. Quito: FLACSO, Sede Ecuador.
- Martínez, D. (2016). ¿Economía social o economía popular?: complejidades y confusiones en el "Solidario Ecuador del Buen Vivir". En *Serie de estudios sobre la Economía Popular y Solidaria Economía Solidaria. Historias y prácticas de su fortalecimiento*. Quito: Superintendencia de Economía Social y Solidaria .
- Mónica G. Liendo, Adriana M, Martínez. (2001). Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las pymes. En *Sextas Jornadas "Investigaciones en la Facultada" de Ciencias Económicas y Estadística*. s/e.
- Naranjo, C. (2016). La economía popular y solidaria en la legislación ecuatoriana. En *Economía Solidaria Historias y prácticas de su fortalecimiento*. Quito: Serie de estudios sobre la economía popular y solidaria SEPS.
- Putnam, Robert. 1993. *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.
- Razeto, L., "Debate comunicando acerca de la llamada economía popular", en *Comunicando: Boletín de Informaciones Interorganizacionales*, París, Cedal, N°24, 1993.
- RAZETO, Luis (1997): "Los caminos de la economía de solidaridad". Editorial Lumen Humanitas. Buenos Aires
- Razeto, L. (1999). La Economía de Solidaridad: Concepto, Realidad y Proyecto Pueden juntarse la Economía y la Solidaridad? *Persona y Sociedad Volumen XIII N°2*, 4.
- Sahlin, M. (1994). *A Brief Cultural History of "Culture"*. Comisión Mundial de Cultura y Desarrollo.
- Samuelson, P y Norhauuds, W.2010. *Economía 19ed con aplicaciones a latinoamerica*.Mexico.. McGraw-Hill INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Sanchez,J y Martín,J.2008. *Edad y tamaño empresarial y ciclo de vida financiero*. Edición septiembre de 2008. Instituto Valenciano de Investigaciones Economicas, S.A
- Sarria, A y Tiriba Lia. (2004). "Economía Popular". En Cattani, Antonio David, *La otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira. Buenos Aires.
- Sauvy, 1966, recuperado de <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-190.htm> , consultado el 15-08-2017
- <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/tres-caminos-afiliarse-al-iess.html>, consultado el 21/08/2017
- <https://www.cepal.org/deype/mecovi/docs/TALLER2/9.pdf>, consultado el 19-11-2017

ANEXOS

Anexo A. Encuesta aplicada al sector de corte y confección del cantón Riobamba.

I	IDENTIFICACION Y UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO	
1. Nombre del establecimiento _____	Ruc del establecimiento: _____	
2. Razón Social del establecimiento _____		
3. Actividad Economica principal y/o secundaria _____		
4. Dirección del establecimiento	Calle principal _____	Calle secundaria _____
4.1 Telefono/Fax _____	3.2 email _____	3.3 Página web _____
5. Nombre del gerente o propietario del establecimiento _____		
5.1 Género	M ()	F ()
5.2 Edad _____		
6. Año de constitucion del establecimiento _____		
7. El dueño o administrador del establecimiento posee calificación Artesanal		SI () NO ()
8. El establecimiento es propio o arrendado		Propio () Arrendado ()
9. Qué tipo de establecimiento funciona en este local		1. Único () 2. Matriz(o administración central) () 3. Sucursal () 4. Auxiliar ()

II	PERSONAL OCUPADO, REMUNERACIONES, SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL				
1. El establecimiento o UEP tiene personal ocupado SI () NO ()					
	Total	Hombres	Mujeres		
1.1 Personal remunerado					
1.2 Personal no remunerado					
1.3 Total					
2. Ha cuanto asciende el Gasto Total en remuneraciones de los colaboradores en el establecimiento o UEP					
	Total	Frecuencia			
Personal Remunerado (Oper. Aprend)			Las remuneraciones comprenden: Sueldos y salarios brutos, contribuciones sociales patronales, pagos que no son contribuciones sociales. Eximace XII-XVI y Utilidades Artes. En frecuencia use : Semanal 1 Quincenal 2 Mensual 3		
Personal no Remunerado					
Total					
3. El personal no remunerado pertenece a:					
3.1 Primer grado de consaguinidad	Padres ()	Hijos ()			
3.2 Segundo grado de consaguinidad	Abuelos ()	Hermanos ()	Nietos ()		
3.3 Tercer grado de consaguinidad	Tios ()	Sobrinos ()			
3.4 Primer grado de afinidad	Padres del cónyugue ()	Hijos del cónyugue ()			
3.5 Segundo grado de afinidad	Abuelos del cónyugue ()	Hermanos del cónyugue ()			
3.6 Tercer grado de afinidad	Tios del cónyugue ()	Sobrinos del cónyugue ()			
3.7 Conyugués		()			
4. El personal que labora en el establecimiento o UEP se encuentran asegurado a :					
	Seguro General	Voluntario	Seg. Campesino	No se ha Af.	Total
Personal Remunerado					
Personal No Remunerado					

III	INGRESOS, EGRESOS , CARACTERIZACIÓN DE LA UEP	
1. Bajo qué regimen tributario se encuentra el establecimiento o UEP		Obligacion Tributaria
1.1 Persona natural no obligada a llevar contabilidad	Si ()	No () _____
1.2 Régimen Impositivo Simplificado (RISE)	Si ()	No () _____
2. Lleva registro contables		
	Si ()	No () Si la respuesta es No indique como contabiliza sus Y Si la respuesta es Si indique cuales
Detalle: _____		

3. Cual fue la actividad principal que le generó mayores ingresos

	Infimos ingresos	Menor ingreso	Mayor ingreso	
Por tallas/Serie				
Bajo medida/Confeccion				
Composturas/ Arreglos				
Venta y comercializacion de b/s				Afines a la actividad de la UEP
Venta y comercializacion de b/s				Ajenos a la actividad de la UEP
Otras actividades				Indique: _____

4. A cuanto asciende los ingresos generados por la actividad economica (UEP)

Total \$	Frecuencia	En frecuencia use		
		1 Semanal	2 Quincenal	3 Mensual

5. Su principal cliente es:

	1. Local	2. Provincial	3. Nacional	4. Exterior
1. Empresas Públicas/Gobierno				
2. Empresas Privadas				
3. Sector EPS				
4. Público en general				

6. Existe especialización para la gestión y administración en la UEP o establecimiento
 Si () No ()

7. Los ingresos percibidos lo destina a:

	1. Ninguna propo	2. En menor prop	3. Mediana propor.	4. Alta proporció	Frecuencia
Productos en proceso					
Productos terminados					
Materia prima (utilizada) y materiales auxiliares					
Pago de préstamos					
Compras de mercadería (mercaderías sin transformación)					
Tasas de contribuciones y otros impuestos(excluye iva, ice)					
Compra de activos fijos nuevos o usados					
Construcción de activos fijos					
Capacitación (I+D)					
Estudios de mercado					
Educacion					
Salud					
Vivienda					
Alimentacion					
Vestimenta					

En frecuencia use 1 Semanal 2 Quincenal 3 Mensual 4 Trimestral 5 Semestral 6 Anual

8. A cuanto asciende los egresos generados por la actividad economica (UEP)

Total \$	Frecuencia	En frecuencia use		
		1 Semanal	2 Quincenal	3 Mensual

9. El establecimiento o UEP lo constituyo por :

	Legado	Oportunidad (mercado)	Necesidad (Oficio)
Si			
No			

10. Existe sucesion en la UEP :
 Si () No () Detalle: _____

IV PREDISPOSICION DE ASOCIATIVIDAD,FACTORES, BARRERAS, OPORTUNIDADES

1. Conoce sobre la Ley de Economía Popular y Solidaria y los beneficios de las OEPS
 Si () No ()

2. Se encuentra el establecimiento o la UEP afiliado a un gremio, cámara u otra forma de asociación y/o cooperativa

Si () No ()

3. El establecimiento posee TICs para desarrollar actividades inherentes al giro del negocio

Si () No ()

4. Ha participado en procesos de Compra Pública como:

	1. Si	2. No
Individual		
Asociativo		

Si su respuesta a nivel Individual o Asociativo es **SI** pase a 4.1 y prosiga. Si su respuesta es **No** a nivel Individual o Asociativo pase a 4.2 y prosiga

4.1 Marque el numero de procesos de Compra Pública en el cual ha participado y el porcentaje de adjudicación

1 a 3 () %
 4 a 6 () %
 Mas de 7 () %

4.2 Qué modalidad de trabajo ha utilizado para la entrega de obras (volumen, tiempo, demanda (temporadas)etc)

	Si	No	% Calificados	% No calificados
Por obra cierta				
Por tarea				
A destajo				

Si su respuesta es Si pase a 4.2.1 y prosiga Si su respuesta es No pase a 5 y prosiga

4.2.1 Por la modalidad de trabajo utilizado le entregan documentos autorizados por el SRI

Siempre () Algunas Veces () Nunca ()

5. Ha accedido ha fuentes de Financiamiento:

Si () No ()

Si su respuesta es **Si** pase 5.1-5.2-6.1 y prosiga Si su respuesta es **No** pase a 6 y prosiga

5.1 Cuál fue el monto total de financiamiento en el año 20

\$.....

5.2 Indique con cuáles de las siguientes fuentes obtuvo financiamiento

1. Instituciones reguladas por la SBS y por la SEP

1.1 Publicas (BNF, CFN) %

1.2 Privadas (Bancos, Mutualistas) %

1.3 Cooperativas (Bancos, Mutualistas) %

2. Otras fuentes

2.1 Con Garantía e intereses (Préstamos de personas particulares, Gremios, proveedores). %

2.2 Sin Garantía ni intereses (Préstamos de familias, amigos) %

2.3 Cajas o Bancos Comunales %

6. Necesita de financiamiento para fortalecer su actividad económica

Si () No ()

Si su respuesta es **Si** o **No** pase a 6.1 y prosiga

6.1 De los siguientes enunciados que factores inciden o incidieron a la hora de realizar un préstamo

Evalúe de 1 a 5 donde: en donde 1 es muy baja incidencia, 2 es baja incidencia, 3 es ni alta ni baja incidencia, 4 es alta incidencia y 5 es muy alta incidencia.

Costo de financiamiento (tasas de interes)	
Monto	
Tiempo de financiamiento	
Requerimientos (garantías, etc)	
Otros factores (impuestos, regulaciones e inestabilidad política)	

7. Estaría dispuesto a pertenecer a Organizaciones de Economía Popular y Solidaria (OEPS)

Si () No ()

8. De los siguientes enunciados evalúe que factores pueden incidir en un proceso asociativo

Evalúe de 1 a 5 donde: en donde 1 es muy baja incidencia, 2 es baja incidencia, 3 es ni alta ni baja incidencia, 4 es alta incidencia y 5 es muy alta incidencia.

Incremento en el nivel de Ingresos (factor trabajo)	
Cobertura del mercado (acceso a nuevos mercados y/o ampliación de los mismos)	
Incremento de productividad (desarrollo de redes productivas, Econ. Esc)	
Acceso a Financiamiento (líneas de crédito flexible e interés preferencial)	
Disminución de costos y gastos	
Acceso a nuevas técnicas y tecnologías para la producción	
Mayor grado de organización y gestión (participación democrática en la construcción de objetivos y reglas de ordenamiento interno, autogestión asociativa, cooperación)	
Participación en planes, programas, proyectos de desarrollo territorial (GAD)	
Confianza (compromiso, transparencia)	
Formación y capacitación continua	
Intercambio de conocimientos y experiencias	
Fomento de la práctica de acciones de redistribución y reciprocidad	
Mayor poder de negociación (a nivel asociativo)	
Contratación Preferente en los Procesos de Compra Pública a los actores de la EPS.	
Práctica de valores de comportamiento ético y colaborativo.	
Establecer medidas de protección derivadas del mercado o de políticas y leyes gubernamentales.	

9. De los siguientes enunciados evalúe que factores pueden ser considerados como una barrera en un proceso asociativo

Evalúe de 1 a 5 donde: en donde 1 es muy baja incidencia, 2 es baja incidencia, 3 es ni alta ni baja incidencia, 4 es alta incidencia y 5 es muy alta incidencia.

Políticas de Gobierno (ausencia de políticas articuladas, carga impositiva, burocracia)	
Dificultad de acceder a financiamiento en el SFN (requerimientos, garantías)	
Desconocimiento de la Ley (LOEPS) (beneficios institucionales a los actores de la EPS)	
Falta de cultura asociativa	
Nivel de Productividad (tamaño de capacidad operativa de los asociados)	
Pérdida de autonomía (toma de decisiones)	
Predominio por el trabajo individual	
Recursos Financieros (inversión)	
Miedo al fracaso	
Falta de formación y capacitación (gestión y administración)	
Falta de compromiso, y praxis de valores que deriven en la confianza	
Falta de ejecución y seguimiento a planes, programas y proyectos socioeconómicos para el fomento y fortalecimiento de actores de la EPS (nivel Inst)	
Garantías en los Procesos de Compra Pública (Adjudicación)	
Condiciones de género	
Pago impuntual de entidades contratantes (vencimiento de plazos para el pago a los proveedores)	
Otros factores (edad, tiempo, pertenencia a gremios, sistema educativo; , etc)	

Anexo B. Ficha Técnica al sector de corte y confección del cantón Riobamba.

Ficha Técnica

Para la elaboración de la investigación se toma en consideración las actividades antes descritas en el proceso metodológico, análisis cualitativo y análisis cuantitativo.

Como primer punto para el levantamiento de la información se trabajó con una encuesta piloto al Gremio de Modistas y Afines de Chimborazo y a la Asociación de Maestros Sastres del cantón Riobamba; con el fin de evaluar, depurar preguntas y realizar mejoras significativas en la encuesta a partir del trabajo etnográfico para su posterior aplicación a la muestra del sector de corte y confección bajo medida del cantón Riobamba.

Las encuestas se realizaron a finales del 2017 e inicios del 2018 ya que en este lapso de tiempo se presentaron imprevistos como por ejemplo que la base data del SRI a pesar de estar filtrada de acuerdo a los criterios de la investigadora el momento de la visita por las parroquias que conforman el cantón Riobamba se apreció que dichos establecimientos no corresponden a la actividad C1410.04, los demás establecimientos la información fue levantada mediante visita in situ (es decir a cada uno de los establecimientos) del sector de corte y confección bajo medida y por la investigadora portando como respaldo el oficio emitido por el Gremio de Modistas y Afines de Chimborazo y la Asociación de Maestros Sastres, a fin de acceder a la información requerida; sin embargo esto no aseguro la disponibilidad de acceso a la información para lo cual se aplicó otro tipo de estrategias de la investigadora.

Las observaciones que se realizaron en el proceso del levantamiento de la información es que los establecimientos desarrollan actividades secundarias que no están inscritas en la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI) pero que contemplan ingresos extras para la reproducción de la vida de unidad familiar.

Anexo C. Actividades secundarias de las unidades económicas populares del sector de corte y confección del cantón Riobamba

UEP	ACTIVIDADES SECUNDARIAS										Total
	Comerciante de sus bienes producidos	Comercio de Legumbres	Agricultura	Abarotes	Internet	Taxista	Cosmeticos	Empleado Público	Venta de puerco hornado	Crianza de especies menores	
JOVENES	17,65%	5,9%	5,88%	5,88%	0,00%	0,00%	47,10%	11,80%	0,00%	5,90%	100%
MEDIANA	36,00%	0,00%	14,00%	16,00%	4,00%	0,00%	26,00%	0,00%	2,00%	2,00%	100%
VIEJAS	41,67%	8,33%	8,33%	16,67%	0,00%	8,30%	0,00%	8,30%	0,00%	8,30%	100%

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

Anexo D. Desagregación de factores económicos y extraeconómicos en incidencia y barrera

	INCIDENCIA	BARRERA
FACTORES ECONOMICOS	<p>Incremento en el nivel de Ingresos (factor trabajo)</p> <p>Cobertura del mercado (acceso a nuevos mercados y/o ampliación de los mismos)</p> <p>Incremento de productividad (desarrollo de redes productivas, Economías de Escala)</p> <p>Acceso a Financiamiento (líneas de crédito flexible e interés preferencial)</p> <p>Disminución de costos y gastos</p> <p>Acceso a nuevas técnicas y tecnologías para la producción</p> <p>Mayor poder de negociación (a nivel asociativo)</p> <p>Contratación Preferente en los Procesos de Compra Pública a los actores de la EPS.</p> <p>Establecer medidas de protección derivadas del mercado o de políticas y leyes gubernamentales</p>	<p>Políticas de Gobierno (ausencia de políticas articuladas, carga impositiva, burocracia)</p> <p>Dificultad de acceder a financiamiento en el SFN (requerimientos, garantías)</p> <p>Nivel de Productividad (tamaño de capacidad operativa de los asociados)</p> <p>Recursos Financieros (inversión)</p> <p>Garantías en los Procesos de Compra Pública (Adjudicación)</p> <p>Pago impuntual de entidades contratantes (vencimiento de plazos para el pago a los proveedores)</p>
FACTORES EXTRAECONOMICOS	<p>Mayor grado de organización y gestión (participación democrática en la construcción de objetivos y reglas de ordenamiento interno, autogestión asociativa, cooperación)</p> <p>Participación en planes, programas, proyectos de desarrollo territorial (GAD)</p> <p>Confianza (compromiso, transparencia)</p> <p>Formación y capacitación continua</p> <p>Intercambio de conocimientos y experiencias</p> <p>Fomento de la práctica de acciones de redistribución y reciprocidad</p> <p>Práctica de valores de comportamiento ético y colaborativo</p>	<p>Desconocimiento de la Ley (LOEPS) (beneficios institucionales a los actores de la EPS)</p> <p>Falta de cultura asociativa</p> <p>Pérdida de autonomía (toma de decisiones)</p> <p>Predominio por el trabajo Individual</p> <p>Miedo al fracaso</p> <p>Falta de formación y capacitación (gestión y administración)</p> <p>Falta de compromiso, y praxis de valores que deriven en la confianza</p> <p>Falta de ejecución y seguimiento a planes, programas y proyectos socioeconómicos para el fomento y fortalecimiento de actores de la EPS(nivel Institucional)</p> <p>Condiciones de género</p> <p>Otros factores (edad, tiempo, pertenencia a gremios; sistema educativo; etc.)</p>

Fuente: Encuestas a las UEP del sector de corte y confección cantón Riobamba, 2017. Elaboración propia

V6	.000	.041	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
V7	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
V8	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.010	.000
V9	.000	.000	.000	.233	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
V10	.000	.000	.000	.021	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
V11	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
V12	.000	.000	.001	.048	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.076	.000	.000
V13	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
V14	.000	.000	.000	.000	.002	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.076	.000	.000	.000	.000
V15	.000	.000	.001	.000	.000	.000	.000	.010	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
V16	.127	.047	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000

a. Determinant = .001