

BARRIOS URBANOMARGINALES: espacio para la economía popular y solidaria

Roberto Hidalgo Flor
Marcela Pérez Pazmiño
Editores

-logía | *udla*
ediciones

Editores

Roberto Hidalgo Flor

Doctor(c) en Administración por la Universidad Andina Simón Bolívar y máster en Economía Empresarial por el INCAE de Costa Rica, es también ingeniero mecánico y tiene veinte años de experiencia laboral en instituciones de apoyo a la pequeña y mediana empresa. Desde 2004 se desempeña como docente invitado en posgrado y pregrado en instituciones de educación superior como las universidades Andina Simón Bolívar, Internacional del Ecuador, Tecnológica Equinoccial e Internacional SEK Ecuador. Ha publicado varios libros y artículos indexados en líneas de investigación como la relación entre el entorno y las organizaciones, complejidad y teoría organizacional y estrategias de negocios. Desde 2014 es docente a tiempo completo de Estrategias de negocios, en la Escuela de negocios de la Universidad de Las Américas de Ecuador.

Marcela Pérez Pazmiño

Doctora(c) en Administración por la Universidad Andina Simón Bolívar y máster en Gestión de Proyectos Educativos con uso de TIC, tiene una especialización superior en Docencia universitaria y es también ingeniera química. Desde 1992 es docente universitaria de la UASB. Ha sido socia y gerente en varias firmas consultoras y sus líneas de investigación son: teoría organizacional y pensamiento administrativo. En la actualidad, y desde el año 2013, es docente a tiempo completo de la asignatura Dirección estratégica, en la Universidad de Las Américas de Quito, Ecuador.



۷۰۰

BARRIOS
URBANOMARGINALES:
espacio para la economía
popular y solidaria



BARRIOS URBANOMARGINALES: espacio para la economía popular y solidaria

Editores

Roberto Hidalgo Flor
Marcela Pérez Pazmiño

Autores

Ana María Aldás
María Elena Granda
Roberto Hidalgo FLor
Marcela Pérez Pazmiño
Sascha Quint

Barrios urbanomarginales: espacio para la economía popular y solidaria

© Ana María Aldás B., María Elena Granda B., Roberto Hidalgo F., Marcela Pérez P., Sascha Quint

© Universidad de Las Américas

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Campus Granados, avenida de Los Granados y Colimes
Quito, Ecuador

Primera edición: junio, 2018

CUIDADO DE LA EDICIÓN
Coordinación Editorial UDLA

CORRECCIÓN Y ESTILO
María Gabriela Borja

DISEÑO DE PORTADA
David Sánchez

DISEÑO GRÁFICO Y DIAGRAMACIÓN
Cesibel Velasteguí

EDITORIAL
UDLA ediciones

ISBN: 978994277903

Publicado en línea: www.udla.edu.ec/tipo/libros/

Gracias por respetar las leyes del copyright al no reproducir, escanear ni distribuir ninguna parte de esta obra, sin la debida autorización. Al hacerlo está respetando a los autores y permitiendo que la UDLA continúe con la difusión del conocimiento.

Previa a su publicación, esta obra fue evaluada bajo la modalidad de revisión por pares anónimos

Presentación

El presente libro es el resultado de un importante esfuerzo de un grupo de profesores de la Universidad de Las Américas para entender el comportamiento del entorno microempresarial en Pisulí, un barrio pobre en el noroeste de Quito.

El libro contiene un detallado análisis empírico de la realidad de las pequeñas empresas de Pisulí, de su estructura y de su forma de manejo y de cómo esas empresas, en su mayoría comercios, aportan a la sobrevivencia de sus dueños, más no desatan un proceso de ahorro e inversión que sustente un crecimiento a largo plazo.

Al análisis empírico se suma un marco teórico y una revisión de hasta dónde el entorno empresarial del barrio se asemeja a la concepción (algo abstracta y poco definida) de la economía popular y solidaria, EPS, un tema promocionado por el gobierno ecuatoriano entre 2006 y 2017. Adicionalmente, este trabajo cierra con una serie de recomendaciones para mejorar la realidad de las empresas y de los habitantes de Pisulí.

La conjunción de lo práctico con lo teórico es un aporte poco común en la investigación social en el país y menos común todavía si el análisis es hecho desde la perspectiva de las ciencias empresariales.

La UDLA, y especialmente su Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, tienen una relación cercana con Pisulí ya que, además de esta investigación y otras anteriores, se ha trabajado en múltiples actividades de vinculación con la sociedad y se ha buscado ayudar a alumnos talentosos con becas de estudio en la Universidad.

Por todo lo señalado, es un especial gusto y un honor presentar este libro que sin duda será un aporte a la comprensión de nuestra realidad.

Vicente Albornoz
Decano de la Facultad de Ciencias
Económicas y Administrativas
UDLA

Prólogo

Es común considerar que la solidaridad es inherente al ser humano y, más aún, en temas de sobrevivencia. Asimismo, al hablar de negocios en barrios marginales, en donde se presenta una prelación del trabajo sobre el capital, se asume que la Economía Popular y Solidaria (EPS) está presente. Sin embargo, esto no es necesariamente así.

Existen varios pensadores que señalan que la EPS no rechaza al mercado, sino que pretende insertarse en él, buscando corregir al mismo, sustituyendo las exigencias de la competencia por medios de cooperación, ayuda mutua, participación, asociación y autogestión. En este sentido, la «economía solidaria» podría mostrarse como una forma particular de economía centrada en las personas y en los principios de solidaridad. Esta economía estaría más allá del concepto hegemónico de desarrollo que ha enfatizado la idea del crecimiento económico y que lleva consigo, de manera intrínseca, el sentido de individualidad y la pretensión de satisfacer las necesidades materiales, teniendo en su esencia el sentido básicamente mercantilista y acumulativo de riqueza.

Cada uno de los temas expuestos en el presente libro revelan la realidad de un barrio urbano marginal, Pisulí, ubicado al noroccidente de Quito, desde la óptica de la EPS, analizando: el contexto de la EPS en el Ecuador, la estructura económica y organizacional en los emprendimientos de Pisulí, el isomorfismo en los negocios dedicados al comercio y la variable «género» en los emprendimientos. Para ello se muestra un acercamiento conceptual a la EPS y a varias experiencias comunitarias de la misma, tales como las generadas en la provincia de Bolívar (Salinas) y Pichincha (Yunguilla y Tocachi). Se pretende enlazar estas experiencias con el proceso que se da en la

EPS en sus diferentes fases, distinguiendo sus formas económicas: cooperativa, comunitaria y asociativa.

Los distintos esfuerzos que se han dado en el país para institucionalizar la EPS, a través de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (LOEPS), son analizados en Pisulí a través de algunos de los ocho principios establecidos en la misma, específicamente se consideran: la búsqueda del buen vivir y el bienestar, la prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales, la autogestión, la equidad de género, el comercio justo y el consumo ético y responsable.

En este libro se muestra también cómo las estructuras organizacionales de los negocios, de un barrio urbano marginal como Pisulí, se ven inmersas en dinámicas solidarias, aunque básicamente familiares; así como una apreciación de hasta dónde los emprendimientos y negocios de este barrio se acercan a la denominación de una empresa social, en una posible respuesta a la generación de desarrollo, en donde el progreso presenta diversos matices.

La realidad expuesta en el libro nos lleva a ver que los negocios del barrio tienen inestabilidad económica y que cuentan con muy pocas herramientas que garanticen su sostenibilidad en el tiempo. Esto, además de que hay un porcentaje pequeño de negocios que tienen más de cinco años de funcionamiento, sin que la permanencia garantice el logro de rentabilidad suficiente para mantener a una familia.

También se puede observar un predominio del 70 % del género femenino en el manejo de los negocios del barrio debido, principalmente, a la dinámica laboral que muestran los hombres. Las mujeres que emprenden los negocios en el barrio son, en general, madres solteras, tomadoras de decisiones, de edad adulta y con un nivel educativo bajo.

Por otro lado, se puede ver cómo los negocios del barrio presentan similitudes en horarios, publicidad y precios bajos, como estrategia para captar clientes. Estas estrategias han sido asimiladas de los negocios a los que les ha ido mejor, lo que permite hablar de un isomorfismo de tipo mimético.

Otro de los temas tratados señala que los negocios del barrio se presentan como unidades domésticas, las que se convierten en semillas de la economía popular y solidaria, lo que permite concluir que la dinamia comercial del barrio se encuentra en la etapa inicial de la economía popular y solidaria, por lo que se requiere de un acercamiento de parte de distintos agentes económicos del sector y del gobierno central y seccional.

Por último, el libro propone varios mecanismos de intervención en el barrio, todos ellos enfocados a dinamizar las actividades populares y solidarias. Entre estos se menciona: formación de líderes comunitarios; programa de asociatividad, difusión de buenas prácticas; talleres de capacitación y asesoría en desarrollo de *clusters*; cursos y programas de capacitación para desarrollo de capacidades técnicas y en organización empresarial por parte de la academia; conformación de grupos de clientes con un interés social específico; programas de capacitación en liderazgo femenino; acceso más flexible y transparente a créditos para los emprendimientos; cursos de capacitación en responsabilidad social y ambiental.

Se deja la puerta abierta para nuevas investigaciones que permitan comprender mejor la realidad de los negocios, tanto en el barrio Pisulí como en otros barrios urbano marginales; buscando que se pueda generar propuestas específicas, para mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

En definitiva, en este libro se evidencia que, en situaciones carentes y, en cierta forma, excluyentes, los emprendedores y dueños de negocios de barrios urbano marginales encuentran formas de generar una suerte de desarrollo que les permite subsistir, aunque su nivel de vida no presente mejorías evidentes y el sentido de solidaridad sea incipiente y casi venido a menos.

Pahola Guevara
Docente de la Facultad de Ciencias
Económicas y Administrativas
UDLA

Contenido

01	Introducción
	Capítulo primero
03	La economía popular y solidaria (EPS) en el Ecuador
07	Experiencias de economía popular y solidaria Queseras rurales: Salinas de Bolívar Proyecto agroforestal: Yunguilla, Pichincha. Guardería comunitaria: Tocachi, Pichincha.
12	Elementos referenciales de la economía popular y solidaria
15	Las actividades solidarias y populares en el sistema económico
19	Importancia e institucionalización de la EPS en el Ecuador
	Capítulo segundo
27	Estructura económica y organizacional en los emprendimientos de Pisulí
30	Unidad doméstica y la economía popular y solidaria
32	Estructura económica de los emprendimientos en el barrio Pisulí
33	Estructura organizacional: conceptos
35	La empresa social
39	Estructura organizacional en los emprendimientos de la EPS
42	Estructura organizacional en los emprendimientos de Pisulí

	Capítulo tercero
49	Isomorfismo en negocios dedicados al comercio
52	Isomorfismo en la teoría organizacional
55	Isomorfismo en la conceptualización de economía popular y solidaria
57	Caracterización de los negocios dedicados a actividades comerciales
63	Principios de la EPS en los negocios de Pisulí
68	Isomorfismo en los negocios de Pisulí
	Capítulo cuarto
71	La variable de género en los emprendimientos
73	Referencias conceptuales para el análisis de género
77	El rol femenino en los emprendimientos del barrio Pisulí
86	Características y roles compartidos en los emprendimientos del barrio Pisulí
	Capítulo quinto
89	Conclusiones y propuestas de acción
91	Conclusiones y propuestas de acción
101	Trayectorias profesionales
103	Referencias

Introducción

El libro que se presenta forma parte de un conjunto de trabajos que los profesores del grupo de investigación «Organizaciones, emprendimientos y desarrollo, en el contexto nacional y global», de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Las Américas (UDLA), está realizando con el propósito de identificar la estructura económica, organizacional y sociopolítica que tienen los emprendimientos de barrios vulnerables, tomando como estudio de caso el barrio Pisulí, en Quito.

Esta investigación explora desde varios ángulos estas actividades económicas y busca los rasgos o manifestaciones de la economía popular y solidaria (EPS) que se descubren en ellas. Dicha inquietud surgió a partir de la lectura de una publicación anterior (Pérez, Guevara, Quint y Granda, 2014) que evidencia que los resultados en los negocios no se miden por la acumulación económica ni la repartición de ganancias, sino más bien, por el cuidado familiar y la sobrevivencia.

El libro inicia con una introducción conceptual al tema que incluye referencias a otras experiencias comunitarias y los esfuerzos de institucionalizar en el país el amplio universo de la EPS, a través de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular (LOEPS), en la que se definen principios que todos los actores e interesados en el sector deben considerar por la importancia que este tiene, puesto que, en el año 2015, incluía ya a alrededor de 8150 organizaciones.

El capítulo dos analiza la estructura económica y organizacional de los negocios en Pisulí, evaluando si los principios y dimensiones de la EPS se cumplen en ellos. En el capítulo tres se presentan los

conceptos sobre isomorfismo (similitud entre organizaciones), sus mecanismos de difusión y cómo se identifican en la EPS, indagando si los emprendimientos del barrio Pisulí se pueden caracterizar desde esta noción. Finalmente, en el capítulo cuatro, se realiza un análisis de la variable género, identificando si las dimensiones de esta podrían influir en la generación de bienestar en la localidad.

El estudio se llevó a cabo en 2015, empleando métodos cuantitativos y cualitativos. La base cuantitativa fue el censo de negocios de Pisulí, realizado en el año 2014 por docentes de la UDLA, del cual se utilizó las variables requeridas para cada uno de los temas específicos estudiados. Los resultados fueron procesados mediante un software de análisis de datos (SPSS), aplicando las correlaciones necesarias en los casos requeridos. Para profundizar en la información obtenida se realizaron entrevistas a propietarios de emprendimientos (nueve personas) dedicados a actividades de comercio y, para efectos de triangulación, se entrevistaron también a dos dirigentes barriales, dos vecinos del barrio y dos miembros del personal directivo y técnico de la Fundación Sembrar, entidad que tiene sus instalaciones en Pisulí y cuyo fin es encontrar soluciones a los problemas estructurales de pobreza en barrios urbano-marginales.

Para el caso específico de isomorfismo se reprocesó los datos del censo mencionado, tomando solo la información correspondiente a establecimientos dedicados a actividades de comercio, puesto que estos representan el 52,5 % de los negocios identificados y en vista de que se pretende analizar la similitud de comportamientos (isomorfismo). En el análisis de género, utilizando el mecanismo de tablas cruzadas, se muestra los resultados con datos discriminados de hombres y de mujeres, es decir, en cuanto al rol femenino se consideran los datos solo de las personas que responden a este grupo y, lo propio, para el género masculino.

Por último, el libro retoma las conclusiones de cada uno de los capítulos y presenta una propuesta de posibles acciones, identificando también a los actores que podrían ejecutarlas, con el fin de conseguir una mejor concreción de los principios de economía popular y solidaria, que permitan alcanzar mejores condiciones de vida a los emprendedores y a los pobladores del barrio en general.

Capítulo primero

La economía popular y
solidaria (EPS) en el Ecuador

¿Qué tiene que ver el presidente de los Estados Unidos John F. Kennedy, fallecido en 1963, con la economía popular y solidaria en el Ecuador del año 2016? Una frase muy popular de Kennedy decía: «No te preguntes qué puede hacer tu país por ti, pregúntate qué puedes hacer tú por tu país». Lo que quería expresar Kennedy depende de la interpretación de cada persona. Las interpretaciones son subjetivas y no existe una sola versión. Tal vez Kennedy deseaba subrayar que cada persona, adaptándose a su entorno, puede dedicarse a aquella actividad en la que puede incidir más, en favor de sus familiares, amistades y conocidos, para mejorar tanto la situación de ellos, como la propia. En todo caso, la intención que se pretende destacar con esta cita es la mejora de la calidad de vida, en un entorno con recursos locales o regionales escasos, con poca o ninguna ayuda del Estado.

Desde ese enfoque, los habitantes en un territorio (por ejemplo, una zona geográfica rural o urbano marginal en el Ecuador) demuestran proactividad cuando deciden desarrollar habilidades para actuar en ámbitos diferentes, como planificar y organizar eventos sociales; intercambiar bienes, servicios, conocimientos; ofrecer y recibir ayuda en la vida cotidiana; capacitarse o asociarse y cooperar para conseguir beneficios mutuos. Es importante enfatizar que los habitantes de ese territorio están conscientes de su responsabilidad para que las cosas sucedan en su región o barrio. Esta autoconciencia colectiva no resulta de un estereotipo de comunidades tradicionales en donde solo existe espacio para una convivencia armónica y ordenada, más que nada, se debe aceptar la comunidad como una sociedad que muestra, incluso, estratificación, en donde aparecen «micromundos comunitarios» (Abad, 1993). Estos microespacios comunitarios diversifican la vida comunitaria donde hay orden y desorden, armonía y ruptura, pluralismo y monotonía, fragmentación y asociación, desviación y regularidad y colectivismo e individualismo, que influyen en el desarrollo

local. El concepto de la comunidad lo define Abad como «...un producto social y como tal puede surgir en cualquier ambiente y contexto; puede tener carácter formalizado y duradero; ser estable, pero poco formalizado o responder a necesidades del momento» (Abad, 1993).

En este sentido, la autoconciencia colectiva comunitaria no necesariamente es una construcción social común en la sociedad ecuatoriana, ella puede tener una trayectoria en el desarrollo comunitario o no, es a veces más notable en las comunidades, pues más que nada, los micromundos comunitarios son, según Abad, un resultado por «...necesidad, asociada a tradiciones, culturas nacionales, movimientos sociales, actividades de consumo o tiempo libre» (Abad, 1993).

En el Ecuador, existen varios ejemplos que muestran cómo algunos grupos de habitantes de regiones pobres se juntaron voluntariamente para mejorar su modo de vida, para avanzar y desarrollarse. Estas comunidades se han organizado para producir leche, queso, pan, mermeladas, productos de cuero; organizar mingas y emprender trabajos de infraestructura; impulsar el turismo comunitario; y, proteger sus recursos naturales, como los bosques, manglares, ríos, lagos y otros. El involucramiento en la construcción de estas iniciativas impacta en la capacitación de los habitantes, la consecución de créditos, el uso de recursos individuales, para satisfacer la demanda comunitaria y participar de manera equitativa en la toma de decisiones de la comunidad. En lugar de enriquecerse individualmente y perseguir la racionalidad maximizadora (Ruiz, Lemaître, 2015), los habitantes de regiones pobres en el Ecuador evitan entrar en una escena competitiva con sus actividades económicas, sus iniciativas optan por la colaboración colectiva, para generar beneficios mutuos y rendir cuentas de manera transparente. A continuación, algunos casos y resultados sobre la base, en parte, de experiencias directas recolectadas por los autores y con respaldo en la bibliografía correspondiente.

Experiencias de economía popular y solidaria

Queseras rurales: Salinas de Bolívar

En 1978 llegó al pueblo de Salinas, ubicado en la provincia de Bolívar (Ecuador), el asesor de la Cooperación Técnica Suiza. En ese tiempo, Salinas de Bolívar registraba altas tasas de pobreza, analfabetismo, mortalidad infantil y desnutrición; además, luchaba contra los efectos del latifundismo. Los habitantes de dicha zona encontraban trabajo, principalmente, en las minas de sal y en la comercialización de este mineral (Wilson, 2014). La zona de Salinas, cuya población era mayoritariamente indígena (85 %) y de aproximadamente 10 000 habitantes (Borja y Polo, 2005) experimentó un significativo cambio con la llegada del citado asesor. Dubach transmitió nuevos conocimientos y habilidades a la población e impulsó una iniciativa de largo plazo: el establecimiento de las queserías rurales.

Asimismo, acompañó a las personas en el aprendizaje colectivo para organizarse en el proceso de producción y comercialización de quesos; también facilitó el acceso a la tecnología necesaria para la producción de dicho producto. Este esfuerzo se consolidó en la marca El Salinerito. Hoy existen varias tiendas de esta empresa, incluso fuera de Salinas de Bolívar. Se convirtió en un consorcio quesoero que, además de una cantidad considerable de empresas dedicadas a la agroindustria que elaboran salame y mortadela, exporta diversos productos lácteos a Italia, Japón, Estados Unidos, Alemania y Suiza. Como parte de este proceso, se establecieron 28 cooperativas, entre ellas la Fundación Grupo Juvenil (FUGJS) para los equipos de jóvenes, la Fundación TEXSAL para las mujeres artesanas (tejidos, canastas) y la Fundación Familia Salesiana (FFSS). Las cooperativas y las fundaciones generaron una mejor diversificación de las actividades económicas en la comunidad (Borja y Polo, 2005).

Según los mismos autores, se logró un mejor ambiente de igualdad, un aumento de la oferta de empleo y mejores condiciones en el sector de la salud y educación y se registró una disminución considerable de la migración. Además, la comunidad de Salinas de

Bolívar logró un nivel de autosuficiencia a través de un cooperativismo extendido y la disposición de ayudarse mutuamente entre sus miembros. Se realizaron también inversiones comunitarias con los recursos económicos que circulaban dentro de la parroquia (Borja y Polo, 2005).

Proyecto agroforestal: Yunguilla, Pichincha

Otra experiencia relacionada con participación comunitaria exitosa se localiza en Yunguilla. Esta comunidad pertenece a la parroquia de Calacalí, Pichincha y se sitúa 17 km al Norte de Quito. Yunguilla abarca un área de 3000 hectáreas, cuenta con una población aproximada de 190 habitantes, que forman alrededor de 62 familias. Hasta los años 80, los ingresos de la mayoría de los habitantes de Yunguilla provenían de actividades como la agricultura, la ganadería, el contrabando de aguardiente y la producción de carbón (Quint, 2014). Luego, todas las familias de Yunguilla se dedicaron a la tala de bosques, la elaboración de carbón y de madera. Esto incidió en la ampliación de la frontera agrícola y de pastizales.

Las generaciones anteriores en la comunidad de Yunguilla sufrieron una alta tasa de analfabetismo y el sistema de educación no era institucionalizado (Quint, 2014). Actualmente, los niños de la comunidad asisten a instituciones educativas en Calacalí, Mitad del Mundo y Pomasqui, para seguir con la secundaria y acceder a las Universidades de la ciudad de Quito. Existe una escuela de educación primaria (escuela fiscal Miguel de Santiago) que funciona con dos profesores. Actualmente, tiene pocos alumnos como resultado de una baja en la tasa de natalidad en Yunguilla. Adicionalmente, el acceso a un servicio de salud adecuado para los miembros de la comunidad ha sido garantizado en el Centro de Salud de la Parroquia Calacalí o en hospitales de Quito. Yunguilla no tiene un centro de salud propio (Quint, 2014).

En 1995, llegaron a Yunguilla representantes de la Fundación Maquipucuna, una ONG ambientalista que es vecina de la comunidad y colinda sus predios en la parte noroccidental, con un área de 5 000 hectáreas. En esta localidad, Maquipucuna se dedica principalmente

a la conservación y a la investigación científica. A partir del 5 de agosto de 1995, 18 familias integraron el Comité Agroforestal de la Comunidad de Yunguilla. Empezó un proceso largo (dos años) de socialización, de aprendizaje e interiorización de los consejos prácticos y medidas necesarias para cuidar el medio ambiente en su zona geográfica (Quint, 2014).

En 1997, este Comité Agroforestal, con la contribución de la Fundación Maquipucuna, empezó a ejecutar una primera iniciativa conjunta, denominada «Proyecto Agroforestal y Manejo de los Recursos Naturales en la Comunidad de Yunguilla». El apoyo de Maquipucuna fue de tipo técnico, a través de capacitación y talleres que abarcaron, especialmente, el acercamiento de las familias a los problemas ambientales que enfrentaban en ese tiempo y el cambio de conciencia de las personas de la comunidad, respecto de la protección del bosque y su aprovechamiento sustentable. En concreto, la capacitación y talleres en Yunguilla versaron sobre los siguientes temas (Quint, 2014):

- La iniciativa de ecoturismo
- La forestación y reforestación
- El proyecto de educación ambiental
- El desarrollo de huertos orgánicos, productos lácteos, mermeladas y artesanías
- El desarrollo de agricultura sostenible y ganadería de desarrollo integral

En esta comunidad se establecieron una multiplicidad de organizaciones que enfatizaron en el desarrollo local con sus varias facetas y en la preparación de eventos. En ese contexto, cabe mencionar la creación de tres instituciones:

La Corporación Yunguilla, en el año 2000. Esta organización, de origen privado-comunitario, tiene a su cargo la gestión y ejecución de proyectos, así como programas de desarrollo sustentable en la comunidad.

El Comité Pro-mejoras del Barrio Yunguilla se originó en los años 70 cuando la comunidad necesitaba urgentemente de una institución

para administrar un fondo comunitario y conseguir la ejecución de obras. A partir del año 2000 reforzó sus actividades pues su trabajo, en el contexto de la organización social y administrativa, fue fundamental en esa época. Además de la administración de fondos comunitarios, esta institución es responsable del bienestar de la población, a través del control de los servicios públicos básicos, como el acceso al agua y a la energía eléctrica. Se dedica al mantenimiento y mejoramiento de vías de acceso, caminos y comunicación. Por otra parte, el Comité se involucra en la organización de eventos sociales, como las fiestas de aniversario de la comunidad.

La Liga Barrial Yunguilla. Esta organización social y administrativa fue fundada en el 2006. Se dedica exclusivamente a la organización de eventos deportivos, por ejemplo, el *indorfútbol* para hombres y mujeres (Quint, 2014).

El establecimiento de las instituciones locales en Yunguilla (los comités, la corporación Yunguilla, las comisiones «Ecoturismo y Educación Ambiental», «Alternativas Productivas Sustentables», «Conservación y Manejo Forestal») contribuyó a la integración, particularmente de mujeres, en procesos de planificación, gestión y ejecución de proyectos empresariales (por ejemplo, la tienda comunitaria, el trabajo como guías turísticas, la manufactura artesanal). Adicionalmente, la capacitación sobre el uso sostenible de recursos naturales garantizó un cambio mental en la comunidad sobre las desventajas de la deforestación y las ventajas de una reforestación del bosque. Se pudo establecer, paulatinamente, un turismo comunitario que genera ingresos adicionales constantes para las familias en Yunguilla, aparte de las actividades tradicionales como la ganadería. Esta población logró consolidarse como una comunidad autosuficiente que muestra un alto nivel de cooperación y asociación (Quint, 2014).

Guardería comunitaria: Tocachi, Pichincha

El tercer ejemplo sobre cooperación en las comunidades se encuentra en Tocachi, situada en el cantón Pedro Moncayo, en el Norte de la provincia de Pichincha, a una hora y media de Quito.

Su población es de aproximadamente 1600 habitantes. La señora Elisabeth Behringer, quien dirigió el jardín de infantes del Colegio Alemán de Quito, llegó a la comunidad de Tocachi a inicios de los años 70, inspirada por una ponencia presentada por el Dr. Rodrigo Fierro, en la que destacó la alta tasa de retraso mental, causado por la mala alimentación y la falta de yodo en la zona. La tasa de mortalidad infantil superaba el promedio y las condiciones higiénicas eran catastróficas. El índice de pobreza, en especial entre jóvenes y ancianos, era considerablemente elevado, debido a la escasez de oportunidades laborales. Algunas mujeres jóvenes de Tocachi encontraron trabajo en las florícolas de Cayambe o en la ciudad de Quito, pero otros salieron lejos para buscar trabajo y dejaron atrás a sus padres y abuelos. En medio de esta situación, Elisabeth Behringer se propuso establecer un jardín de infantes en Tocachi. En su mejor momento, ese jardín de infantes dio cabida a 110 niños y ocupó a 20 adultos mayores. Behringer comenzó a ofrecer capacitación para varias mujeres del pueblo, en el ámbito de la guardería. Con el empleo de dos de los padres, los niños fueron atendidos adecuadamente, lo que incluía alimentación diaria apropiada. El jardín de infantes fue financiado con donaciones de Alemania.

Los padres de los niños se relacionaron con la guardería de tres formas: pago de una pequeña pensión de USD 4,00 mensuales, la donación de alimentos a la guardería, o, prestando su fuerza laboral para el centro infantil y ayudando en algunas actividades internas, como el cultivo del huerto. Paulatinamente, alrededor de la guardería se generaron diversos negocios que proporcionaban los insumos que esta requería. Se creó una carpintería, un taller de costura, una panadería, un taller de tejido y de bordado. En el pueblo, se abrieron pequeñas tiendas de víveres. Asimismo, los productos del huerto de la guardería, que no eran aprovechados para el autoconsumo, se vendieron en mercados locales. Igual cosa sucedió en la panadería y los talleres. La ganancia de estas ventas fue invertida en nuevos proyectos relacionados con la guardería (mantenimiento, becas, alimentos, etcétera). Las personas de Tocachi aprendieron a organizar más eficientemente la agricultura y desarrollaron un sistema de salud. Las becas que la guardería entregó a los niños les abrieron el camino para

que pudieran asistir a la escuela y después aprender una profesión. Estos niños, adultos ahora, contribuyen con sus conocimientos al progreso de la comunidad de Tocachi.¹

Elementos referenciales de la economía popular y solidaria

¿Qué tienen los tres ejemplos anteriores en común? Salinas de Bolívar, Yunguilla y Tocachi eran zonas altamente vulnerables y excluidas; cada una, con problemas locales específicos. La llegada de personas e instituciones a estos lugares consiguió empujar a las comunidades en su desarrollo económico, social y ambiental. La predisposición para transferir conocimientos diferentes, a través de un liderazgo que contemplaba una visión de largo plazo, modificó las ideas de los pobladores acerca de cómo planificar, organizar y gestionar procesos. Esto, sumado al acceso con mayor facilidad a recursos útiles para el proyecto (equipamiento, maquinaria, dinero, etcétera) coadyuvó a la realización de los proyectos de producción de queso, en Salinas de Bolívar; de desarrollo de turismo comunitario, en Yunguilla; y a la instalación de la guardería, en Tocachi. El cambio mental de las personas en estas comunidades, con el transcurso del tiempo, les permitió apreciar y utilizar los recursos dados, además de su propia fuerza laboral y habilidades, para satisfacer sus necesidades básicas materiales e inmateriales (Icaza, Tiribia, 2003; Ruiz, Lemaître, 2015).

Este tipo de procesos sociales y económicos abre espacios para el cooperativismo y la solidaridad entre las personas de las comunidades. Las diversas cooperativas de producción o de ahorro, las cajas comunales, la manera de entender el consumo (satisfacer las necesidades y no ser esclavo de él), las mingas, la distribución de las ganancias en la comunidad, la red existente de apoyos, y otras iniciativas que se generaron entre los habitantes de Salinas de Bolívar, Yunguilla y Tocachi, son

¹ Experiencia laboral del docente Sascha Quint en la Fundación de Elisabeth Behringer «Creciendo Juntos por el Ecuador» (2008 – 2011).

elementos de una nueva economía que ofrece experiencias distintas y estilos diferentes de convivencia, recuperados actualmente por la conceptualización de economía popular y solidaria. Para Gaiger, esta forma de economía contiene una multitud de:

[...] iniciativas empresariales de carácter semifamiliar o grupal, en forma de microempresas, pequeños talleres y sociedades informales, funcionando de manera permanente, temporal o incluso ocasional. Sus actividades económicas engloban, además de la siembra y comercialización de productos agrícolas (horticultura, miel, frutas), el procesamiento y la producción semiartesanal de alimentos, la confección, la fabricación de artículos de madera, cerámica y fibras naturales, y la prestación de servicios, tales como lavandería y limpieza. Junto con otras formas de subsistencia que se generalizan en América Latina, expandiendo el sector informal y la «economía subterránea» (Gaiger, 1999).

El proceso de la EPS, con sus fases diferentes de producción, distribución, consumo y acumulación, está influido por tres factores esenciales que lo distinguen de otras formas económicas: lo cooperativo, lo comunitario y lo asociativo (Guerra, 2004; Coraggio, 2007; Asamblea Nacional, 2011). La producción satisface las necesidades existentes de los actores y evita un crecimiento desenfrenado, así como el consumo se orienta directamente a satisfacer las necesidades de las personas y la reproducción social y no está declarado como «demanda de mercado». Asimismo, la distribución de los beneficios se realiza de manera justa y equitativa entre los actores. Lo que se obtiene con el trabajo se comparte para generar beneficios mutuos. Este sentimiento solidario se concreta en metas o intereses comunes. De esa manera, se fortalece la integración económica y social de los miembros comunitarios, en un ambiente de autogestión y voluntad.

En el contexto descrito, Gaiger destaca el mejoramiento de la curva de aprendizaje, un aumento en la autorrealización intelectual y profesional; así como, una mejor estima de la dignidad y de la autonomía para los actores involucrados en las actividades de la economía popular y solidaria (Gaiger, 1999)

Sin duda, la EPS representa una contraposición a la economía tradicional de mercado, sin negar por completo algunos de sus mecanismos. El motor que impulsa a la EPS es la satisfacción de las

necesidades humanas, por eso, rechaza la producción que persigue un crecimiento económico sin fin y la acumulación de la riqueza sin una distribución justa. De la misma manera, la EPS promueve la atención al ser humano y sus necesidades. En consecuencia, el ser humano ya no es una herramienta, un recurso para generar utilidades para pocas personas. Las actividades de los actores involucrados en esta forma de economía no se limita a aplicar estrategias para generar opciones de trabajo y ganancia monetaria, pues su objetivo es crear un ambiente que fortalezca el desarrollo humano, la sociabilización del conocimiento y la cultura, la salud, la vivienda. Se trata de relaciones sociales de solidaridad dentro de la familia, entre amigos, vecinos y conocidos en la comunidad, para mejorar las condiciones de vida, tener más y mejores opciones (Sarria Icaza y Tiribia, 2003; Coraggio, 2007; Dacheaux y Goujon, 2012; Góngora y Ramos, 2013; Dinerstein, 2014; Taylor, 2015).

¿El *homo economicus* se está convirtiendo en un *homo economicus solidarius*? Singer afirma que el *homo cooperativus* cede ante la voluntad colectiva con sus intereses colectivos (Singer, 2002). Según el mismo autor, es fácil repartir recursos si estos existen en abundancia, pero, en un escenario de escasez, la actitud cooperativa es mucho más difícil de aplicar para el ser humano. Opina que una sociedad formada únicamente por personas cooperativas no es deseable. Se necesitan egoístas, que tengan sus propias opiniones, que se sientan motivados en un ambiente competitivo, que quieran desarrollarse de manera individual y alcanzar metas e intereses propios; que no se conformen con su situación presente, sino que busquen permanentemente mejorar, avanzar para superar las condiciones existentes. Las actividades individuales y egoístas también pueden satisfacer intereses colectivos.

Las actividades solidarias y populares en el sistema económico

Como se comentó anteriormente, buena parte de las múltiples prácticas de la EPS se realizan en el anonimato, lo que dificulta categorizar e identificar la organización económica dominante en el país. Sin embargo, el Art. 4 de la Ley Orgánica de la EPS y del Sector Financiero Popular y Solidario (LOEPS) define ocho principios que todos los actores involucrados en este sector deben considerar, para ser identificados como tales (CONAFIPS, 2015):

- a. La búsqueda del buen vivir y del bien común
- b. La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales
- c. El comercio justo y consumo ético y responsable
- d. La equidad de género
- e. El respeto a la identidad cultural
- f. La autogestión
- g. La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas
- h. La distribución equitativa y solidaria de excedentes

A propósito de estos principios, surgen algunas preguntas: ¿La falta de uno de ellos hace que las actividades económicas no sean consideradas como populares y solidarias? En otras palabras, si una actividad económica muestra una cierta autogestión, pero no equidad de género, ¿se puede hablar todavía de una actividad popular y solidaria, según la LOEPS? Si se orienta una actividad económica a la búsqueda del buen vivir y del bien común, pero no se respeta la identidad cultural, ¿esta actividad merece estar incluida en el ámbito de la EPS, de acuerdo con el marco legal ecuatoriano? Si una cooperativa no practica la responsabilidad ambiental, pero al mismo tiempo realiza una distribución equitativa de excedentes en una comunidad, ¿esa institución pertenece al sector popular y solidario?

Una actividad económica solidaria (comunitaria, asociativa, cooperativa), se puede ubicar en el sector privado, público o popular,

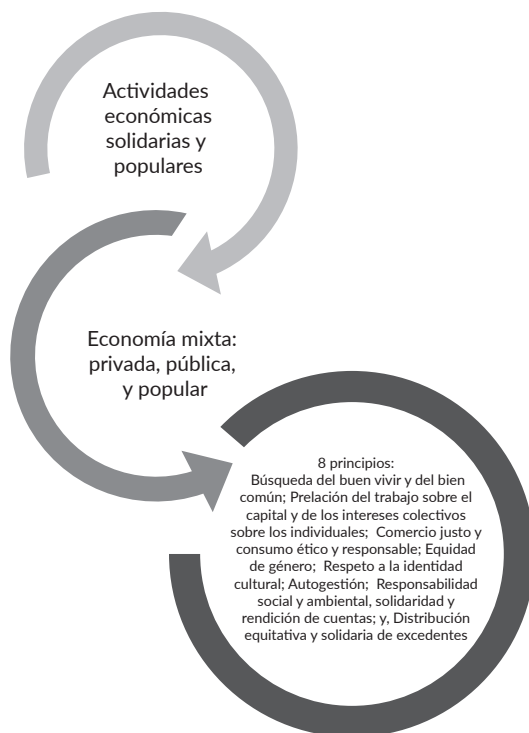
dentro de una economía mixta (Ruiz, Lemaître, 2015; Conafips, 2015), y mostrar por lo menos un principio de los ocho mencionados, como el del buen vivir o de la distribución equitativa y solidaria de excedentes, por ejemplo.

De cualquier forma, se encuentra un portafolio muy amplio de actividades económicas populares y solidarias diferentes en el país, ocultas, en buena medida, por no estar registradas y porque se carece de datos empíricos sobre ellas. Aplicar cada principio a cada iniciativa económica, supuestamente popular y solidaria, parece un atrevimiento. Si una mujer, en una comunidad, pide a su vecino cuidar a su hijo por algunas horas por razones laborales, resulta extraño aplicar a este caso el principio «consumo ético» o «responsabilidad ambiental», pero los apoyos pertenecen a las actividades populares y solidarias.

La LOEPS, de alguna forma, brinda ayuda, orientación, algún orden y claridad, al establecer esos ocho principios en un campo hasta ahora poco aclarado. Estos principios están alineados con las políticas económicas y de desarrollo del país, por ello, tienen un carácter nacional y no universal. Los ocho principios no pueden estar declarados como un catálogo completo. La extensión, disminución o reemplazo de unos principios por otros es posible y depende de las prioridades de cada comunidad, barrio, región, nación o país.

La Conafips, en 2015, formuló una propuesta complementaria para categorizar a las diversas actividades económicas populares y solidarias, a través del concepto de la economía mixta, para integrar las actividades económicas solidarias en economías existentes. En una economía mixta, los medios de producción son parte de una propiedad privada o de propiedad pública de los actores (individuos, empresas, cooperativas, corporaciones públicas, etcétera), que extraen, intercambian, distribuyen y consumen bienes y servicios en ese mercado, también con el objetivo de explorar y aprovechar nuevas oportunidades de mercado (Figura 1).

Figura 1. Economía Popular y Solidaria.



Adaptado de: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS, 2015)

Las actividades económicas populares y solidarias son parte de un sistema económico mucho más complejo y diverso, que deja ver solo una pequeña superficie. Para visualizar este asunto, se puede recurrir al modelo *Iceberg*, usado por Ernest Hemingway para sus obras literarias. El modelo *Iceberg* ha sido empleado, en el transcurso de la historia, en varias disciplinas. Es reconocido en las ciencias sociales y en campos como la literatura, la psicología o las ciencias culturales. La analogía con las actividades económicas populares y solidarias dentro de la economía mixta es pertinente, dado que, al observar al *iceberg* desde la superficie, tan solo es posible identificar una mínima parte de su tamaño total. Igual cosa sucede con las

actividades económicas referidas. Gibson-Graham aplica el modelo *Iceberg* al sistema económico dominante (Figura 2).

Figura 2. Modelo del *Iceberg*



Tomado de: (Gibson-Graham, 2012)

La parte visible del *Iceberg*, según Gibson-Graham, exhibe el proceso de producción de mercado de los asalariados en empresas capitalistas. La parte invisible comprende un amplio portafolio de prácticas económicas diferentes y lugares de encuentro de estas actividades. En esa zona no visible se ubican, por ejemplo, las actividades que no son para el mercado, las no monetarias y no valoradas. También, se hallan las actividades económicas realizadas en vecindarios, en las calles; los créditos informales; el trabajo voluntario en escuelas, en la iglesia o templo. Ahí se localizan los apoyos entre amigos, la jubilación y trabajo de niños. Están también actividades como el trueque, las cooperativas de consumidores y las actividades de auto aprovisionamiento. Incluye el autoempleo, las cooperativas de productores, el pluriempleo, las empresas no capitalistas y las actividades ilegales y no pagadas (Gibson-Graham, 2012).

El modelo de *Iceberg* de economía de Gibson-Graham ilustra que el sistema económico dominante contiene una gran diversidad de prácticas económicas que realizan los actores involucrados. Gran parte de estas prácticas económicas, también populares y solidarias, se ejecutan de manera escondida y anónima. La punta del *Iceberg* solo representa la venta de fuerza laboral de los asalariados, en un proceso de producción de mercado, en empresas capitalistas. Sin embargo, los actores que se dedican a estas prácticas económicas, fuera de las estructuras de mercado comunes, se mantienen de forma sostenible dentro del sistema económico. Las prácticas económicas alternativas son la base de la «economía» del *Iceberg* y, aunque están ocultas, no significa que no puedan tener un carácter equivalente, complementario, fuerte, reproducible y poderoso en la economía dominante (Pike, Rodríguez-Posé, Tomaney, 2006).

Importancia e institucionalización de la EPS en el Ecuador

La EPS ha ganado, en el último tiempo, un gran terreno en las políticas públicas en el Ecuador. Se estima que esta forma de actividad económica genera, actualmente, alrededor de 60 % de empleo a escala nacional y representa el 13 % del producto interno bruto (PIB) en el país (ANDES, 2013). La Conafips considera que un 50 % del empleo nacional corresponde a la EPS, lo que equivale a una contribución cercana al 26 % del crecimiento económico del país. Una parte decisiva en este crecimiento proviene de las microempresas en manos de mujeres, que son propietarias de sus negocios. La Conafips considera también que aproximadamente mil cooperativas de ahorro y crédito se encuentran, en la actualidad, en el sector financiero popular y solidario. Estas cooperativas tienen activos por un valor de más o menos usd 1500 millones, con más de dos millones de socias y socios (CONAFIPS, 2015).

Entre 2012 y 2013 la pobreza rural se redujo, por la EPS, en alrededor de 4,25 % a una tasa de 40,73 % (ANDES, 2013). El Instituto de EPS, en cooperación con la Conafips, financió, entre 2007 y 2012,

754 proyectos empresariales por un monto de USD 33 millones, a escala nacional. Las empresas que recibieron apoyo pertenecen, sobre todo, a los sectores: textil-confección, cuero-zapatos y madera. Alrededor de 60 000 fueron beneficiadas durante ese periodo (ANDES, 2013).

Sin embargo, la EPS debe enfrentar varios obstáculos, como el limitado acceso a equipos y maquinaria de trabajo modernos, el bajo nivel de escolaridad de sus miembros, los bajos niveles de asociación, el restringido acceso a servicios financieros, y, la inexperiencia en comercialización, técnicas y estrategias de mercadeo (Conafips, 2015).

Según Ruiz y Lemaître (2015), el proceso de institucionalización de la economía solidaria se está dando en varios países latinoamericanos, entre ellos, Ecuador. Estos autores advierten que en el país este proceso proviene, históricamente, de cuatro fuentes distintas: el cooperativismo tradicional, que fue institucionalizado en gran parte por el estado ecuatoriano, en la primera mitad del siglo XX; la asociación popular rural y urbana, que fue institucionalizada desde 1970, por organizaciones no gubernamentales de apoyo de base que recibieron ayuda de la cooperación internacional y de la Iglesia católica (en aplicación de los principios de la Teología de la Liberación); los movimientos sociales integrados por grupos indígenas, mujeres, migrantes y ambientalistas, formados a fines de los años 80 y en los años 90, que tuvieron una posición contraria a los efectos de un modelo neoliberal estatal, dicho fenómeno social, más tarde, posibilitó el establecimiento del trabajo en red con una gran cantidad y variedad de actores sociales; y, la intervención proactiva de un gobierno posneoliberal, como una respuesta formal a una demanda de varios actores sociales en el país, que desembocó en las condiciones marco, políticas y legales, para la economía popular y solidaria.

El reconocimiento institucional de la EPS consta en la nueva Constitución del Ecuador (Asamblea Constituyente, 2008). En la Carta Magna también se encuentran otras formas de actividades económicas, como las de empresas públicas, privadas, mixtas, familiares,

domésticas, autónomas, comunitarias, asociativas y cooperativas. Coraggio reconoce en las seis últimas formas a la economía popular; y, en las tres últimas de las antes anotadas, a la economía popular solidaria (Coraggio, 2013).

El Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS) brinda una amplia gama de servicios, entre ellos, capacitación en temas de asociación, administración y técnicas para proyectos empresariales; evaluación de productos o servicios; facilidad de conseguir préstamos y asesoramiento; posicionamiento de productos y servicios en mercados nacionales e internacionales (IEPS, 2015). El lema es «Ayudar para fortalecer la autoayuda». A escala regional y local, las diferentes formas de actuar económicamente están ancladas y reconocidas en el Plan Nacional del Buen Vivir. De esta manera, forman parte del desarrollo productivo y social de largo plazo en el país (Coraggio, 2013).

El grado de institucionalización del sector popular y solidario se muestra en la división en organizaciones de la EPS y del Sector Financiero Popular y Solidario (SFPS), ver tabla 1. La red económica popular y solidaria está constituida por: sectores cooperativos (cooperativas de producción, cooperativas de consumo, cooperativas de vivienda, cooperativas de servicios); sectores asociativos (asociaciones productivas); y, sectores comunitarios (organizaciones comunitarias). Además, el sector financiero de la EPS se divide en cooperativas de ahorro y crédito, cajas solidarias y de ahorro, cajas centrales y bancos comunales. El núcleo más pequeño, en este amplio esquema, son los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas, talleres artesanales y personas responsables de la economía del cuidado, conocidos bajo el término de unidades económicas populares (UEP) (SEPS, 2012).

La institucionalización de las actividades populares y solidarias en el Ecuador ha adquirido nuevas dimensiones y complejidades. No es un dato irrelevante que, en el año 2015, actúen 8154 organizaciones de EPS en el sector real y financiero, según información de la Conafips (2015). La Tabla 1 presenta una selección de las principales organizaciones de EPS en Ecuador, sus misiones y mandatos.

Tabla 1. Instituciones de la economía popular y solidaria en Ecuador (2015)

Nombre de la Institución y acrónimo	Traducción Inglés	Mandato y Misión
Comité Interinstitucional	<i>Interinstitutional Committee</i>	Formula y coordina la política pública relacionada a la EPS
Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (Conafips)	<i>National Corporation of Popular and Solidarity Finances</i>	Ofrece apoyo financiero, servicios y capacitación a organizaciones financieras locales.
Fondo de Liquidez y Seguro de Depósitos	<i>Liquidity Fund and Deposit Insurance</i>	Responsable de garantizar la seguridad financiera y estabilidad de las instituciones de la EPS.
Instituto de EPS (IEPS)	<i>Institute of the Popular and Solidarity Economy</i>	Provee apoyo y capacitación a los actores de la EPS y los articula con otras instituciones estatales.
Junta de Regulación	<i>Regulatory Board</i>	Emite los reglamentos que rigen a las entidades de la EPS y vigila el cumplimiento de las políticas emitidas por la Comisión Interinstitucional.
Ministerio Coordinador de Desarrollo Social (MCDS)	<i>Co-ordinating Ministry of Social Development</i>	Ministerio encargado de coordinar la política con otros órganos gubernamentales. Los representantes del MCDS forman parte de la Junta de Regulación y del Comité Interinstitucional.
Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES)	<i>Ministry of Economic and Social Inclusion</i>	Encargado de promover la movilidad social y económica, el alivio de la pobreza y la protección de la población vulnerable.
Superintendencia de la EPS (SEPS)	<i>Superintendency of the Popular and Solidarity Economy</i>	Responsable de supervisar y controlar a los actores de la EPS.

Tomado de: Taylor, 2015

El alto grado de institucionalización del sector popular y solidario en el país suscita la siguiente pregunta: ¿de dónde viene el interés en esta forma de economía? La inquietud surge porque es un modo de producción cuyos elementos no constan en el producto interno

bruto por no estar registrados (por ejemplo: mingas, red de apoyos en comunidades, etcétera). Se trata de una economía que incluye organizaciones no formales como las Unidades Económicas Populares (UEP), que no necesariamente son solidarias (Coraggio, 2013); es una economía muy «delimitada territorialmente», cuya particularidad, lo social y solidario, causa dificultades de medición; es una economía cuyas prácticas y actores han existido en silencio por mucho tiempo en el país y experimentan ahora una reemergencia (Taylor, 2015). Entonces, ¿por qué tanto empeño en apuntalarla?

El interés se sustenta en varias razones (Meyer-Stamer, 2003): primero, es posible constatar en varios países en vías de desarrollo —Ecuador no es una excepción—, una creciente atención por fortalecer el desarrollo regional, a través de un enfoque en el proceso de descentralización, que se expresa en la política local y regional de estos países. Esta política incluye la transferencia de responsabilidades en el ámbito de actividades económicas a los gobiernos provinciales y municipales. La segunda razón tiene que ver con la existencia de una capacidad limitada (por ejemplo, escasez de recursos) para desarrollar políticas exitosas en contra de la pobreza y el desempleo o subempleo, especialmente a escala local, en zonas rurales. Los problemas sociales y económicos irresueltos provocaron una separación de los esfuerzos a nivel nacional, para el nivel regional y local, empujada por una política de descentralización. En esta dirección, ha aumentado la importancia de los actores locales en el proceso de desarrollo territorial, en varios países. Ello se muestra en varias actividades de promoción económica para su propia región (Meyer-Stamer, 2003).

Ávalos Reyes (2014), Taylor (2015) y la (Conafips, 2015) justifican el auge de la EPS en el Ecuador por los modestos resultados de la política pública de los años pasados. En lugar de oportunidades de trabajo, bienestar e inclusión social, se registran altas tasas de desempleo y subempleo, pobreza y exclusión social, especialmente en regiones rurales. Esta situación se convierte en un asunto político, toda vez que está relacionado con las políticas y prácticas del gobierno ecuatoriano, para implementar un desarrollo alternativo al desarrollo tradicional occidental. El gobierno ecuatoriano está considerando

a la EPS como una herramienta valiosa para perseguir sus objetivos políticos, en el ámbito del desarrollo en el país. Según Taylor, la EPS sirve para que el gobierno ecuatoriano haga más visible la inequidad social y económica que existe en el país y, al mismo tiempo, representa un empujón para discusiones sobre formas alternativas de desarrollo y sus posibles herramientas (Taylor, 2015). La EPS, su integración y alineación con el desarrollo, como promulga el gobierno ecuatoriano, se queda en teoría, todavía sin mucha práctica, si se considera la falta de indicadores para conocer la contribución de esta forma de economía al tipo de desarrollo elegido por el país.

Esta situación recuerda las discusiones sobre el concepto de buen vivir o *sumak kawsay* en el Ecuador: un conjunto de diversas ideas que se están forjando como reacción y alternativa a los conceptos convencionales sobre el desarrollo del mundo occidental. El buen vivir es un concepto plural, que se alimenta de la participación de varias culturas diferentes en forma de discursos, diálogos y debates. En este contexto, Góngora y Ramos (2013), y Taylor (2015), destacan que la economía solidaria es otra «...respuesta a la exclusión y sobreexplotación generadas por el sistema dominante». Por su parte, Dinerstein (2014) considera a la economía social y solidaria como una teoría y práctica crítica válida, en el contexto de «*People-Centred Development*» y «*Alternative Development*».

La tercera razón es la visibilidad creciente de la incidencia de la EPS en la generación de fuentes de trabajo y en la reducción de la pobreza rural en el Ecuador, como muestran los datos iniciales. Aunque hasta el momento se ha estudiado poco sobre el tema, al parecer, experiencias concretas e iniciativas provenientes de esta forma de economía contribuyen al fortalecimiento del desarrollo territorial.

Según Dinerstein (2014), el interés actual causa una instrumentalización de la economía solidaria y popular por parte de sistemas económicos neoliberales e instituciones de desarrollo internacional. Estados y entidades proclaman mundialmente un desarrollo que contiene elementos de la economía solidaria y social, como la descentralización, las microempresas y sustentabilidad comunitaria. Sin embargo, esta instrumentalización no afecta, no cambia, ni

desafía a la economía hegemónica neoliberal en su existencia, al contrario, aplicada de esta manera, la economía social y solidaria está alineada con las políticas liberales del mercado de un estado, o está «políticamente incorporada», en el caso de Ecuador (Ruiz, Lemaître, 2015).

Dinerstein (2014) se refiere a la economía social y solidaria, como una herramienta para la gobernabilidad neoliberal. La economía social y solidaria que exige reestructurar las condiciones productivas, repensar la distribución y el uso de bienestar, resocializar las relaciones económicas entre los actores, está degradada a una subeconomía social y solidaria, en la economía neoliberal (Coraggio, 2010).

Taylor (2015) asegura que «otra economía» es posible, pero la alternativa ya existe, de manera oculta y marginalizada, en rincones y escondites de la economía dominante. Independientemente de la ideología económica (neoliberal, posneoliberal, nueva izquierda, entre otras), se ha explorado mundialmente que la EPS conlleva ventajas, sin poner en riesgo el régimen económico dominante en los países correspondientes.

La cuarta razón es la existencia de un fuerte movimiento social en el Ecuador, con acceso al Foro Social Mundial, que tiene ahí un amplio espacio de encuentro, intercambio, exposición, difusión y reconocimiento de alternativas para la economía, en combinación con un Gobierno ecuatoriano que se orienta a la idea del socialismo del siglo XXI, junto con países como Venezuela y Bolivia, a través del apoyo e impulso de discusiones sobre formas no capitalistas de organización económica (Conafips, 2015).

A partir de esta breve introducción teórica sobre la EPS aplicada a algunos ejemplos típicos encontrados en Ecuador, sus elementos, la sistematización y la alineación jerárquica de actividades económicas solidarias y populares en el sistema económico establecido, la importancia que implica esta forma económica en el país y el intento por parte del Gobierno ecuatoriano de institucionalizarla, este trabajo quiere evidenciar, con ayuda de ciertas variables seleccionadas, si los emprendimientos del barrio Pisulí pueden ser considerados como iniciativas de economía popular

y solidaria. Para la investigación se tomaron como referencia los ocho principios establecidos en la Ley Orgánica de la EPS y del Sector Financiero Popular y Solidario. Se indaga, en otras palabras, sobre si los emprendimientos son familiares, domésticos, autónomos, comunitarios, asociativos, cooperativos y si su operación responde a los principios establecidos en la Ley, en especial, a los principios de la búsqueda del buen vivir y bienestar; a la prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales; a la autogestión; a la equidad de género; y, al comercio justo y consumo ético y responsable.

Después de este primer capítulo se examina la estructura organizacional de los negocios y también se procura vislumbrar cómo y hasta dónde los emprendimientos se acercan a la denominación de una «empresa social». Adicionalmente, se analiza el cumplimiento de esas características y principios bajo el enfoque de isomorfismo, que lo explica la teoría institucional (DiMaggio y Powel, 1983). Finalmente, se estudia las relaciones de género y se analiza si en las actividades económicas de Pisulí se cumple con el principio de equidad establecido en la LOEPS.

Capítulo segundo

Estructura económica y organizacional
en los emprendimientos de Pisulí

Pisulí es un barrio urbano que se encuentra ubicado al noroccidente de la ciudad de Quito. Para 2015, la PEA proyectada de Pisulí llegaba a 8570 habitantes. Según el censo de población y vivienda del año 2010 (INEC, 2010) el 76,6 % de la población estaba en edad de trabajar y el 68,8 % correspondía a la población económicamente activa (PEA). En Pisulí, la mayor parte de los pobladores se encontraban trabajando bajo la modalidad de empleados privados, representando el 43,7 % (en el promedio para Quito, este rubro corresponde al 48,1 %); en trabajo por cuenta propia el 15,7 % (en Quito el 17,3 %); en servicio doméstico el 12,7 % (en Quito el 4,6 %); en el sector público 6,9 % (en Quito el 9 %); en quehaceres del hogar el 21 % (similar porcentaje que el promedio en Quito). Es notorio que las actividades de servicio doméstico superan considerablemente al promedio de la ciudad, lo que se compensa con menores porcentajes en empleo privado, cuenta propia y sector público.

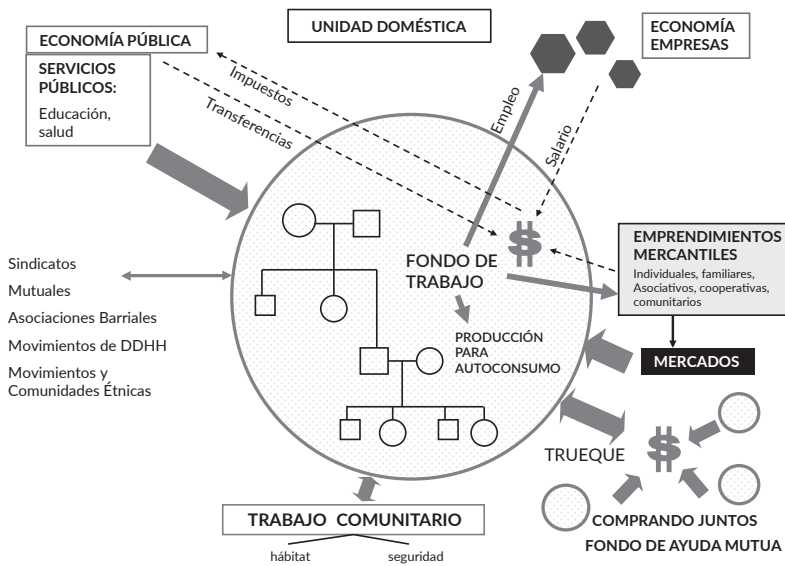
En la población por cuenta propia se encuentran los habitantes dedicados a emprendimientos, materia del presente estudio, algunos de ellos ubicados en el barrio, otros en Quito y otros ambulantes. En cuanto a la distribución de la PEA por sexo, los hombres representan el 59,9 % y las mujeres el 40,1 %, valores similares al promedio en Quito, a pesar de que en la población total el promedio es 48,6 % hombres y 51,4 % mujeres (INEC, 2010).

Entonces, Pisulí tiene características de un barrio pobre, por la precariedad en que se ha reproducido la vida, por las condiciones de vivienda y la baja calidad de los servicios. De las entrevistas realizadas a los habitantes del barrio, se determinó que ha sido construido gracias a la colaboración mancomunada de su población, a través de organizaciones formadas por los moradores, apoyadas por instituciones públicas y privadas, para la construcción de sus casas, la obtención de los pocos servicios disponibles y la mejora de las condiciones de vida del barrio. Todas esas experiencias y las necesidades económicas fueron detonantes para que un grupo de habitantes del barrio Pisulí optara por el trabajo autónomo, mediante la formación de emprendimientos.

Unidad doméstica y la economía popular y solidaria

La unidad doméstica (UD) es la organización económica primaria (familia, comunidad) que desarrolla estrategias para obtener bienes y servicios con alta influencia de autarquía. Estas UD evolucionan y llegan a ser microemprendimientos y emprendimientos mercantiles, los cuales se forman con aportes de los miembros de la familia, de la comunidad y cuyo objetivo principal es lograr mejores condiciones de vida. La UD graficada por Coraggio (2013) según se muestra en la Figura 3, identifica la coexistencia de los agentes económicos: representa al capital con la economía de empresas, al estado con la economía pública y al trabajo con un amplio sector de economía popular.

Figura 3. La unidad doméstica



Tomado de: Coraggio, 2013

Ecuador, a través de la Constitución de la República (Asamblea Constituyente, 2008), define al modelo económico social y solidario, como un sistema que integra las formas de organización

pública, privada, mixta, popular y solidaria; incorpora la propiedad comunitaria y la orientación hacia el *sumak kawsay* o buen vivir. La economía popular y solidaria incluye a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

Tabla 2. Las formas económicas del sistema económico en el Ecuador

Sistema económico (Constitución de la República del Ecuador, 2008)			
Formas de organización económica (Art. 283)	Formas de organización de la producción (Art. 319)	Ejemplos de organizaciones	
Privada	Empresarial Privada	Empresas grandes, medianas, pequeñas, micro, clusters	
Pública (Estatad, Art. 321)	Empresarial Pública	Empresas públicas	
	<i>(Efectores de bienes públicos)</i>	Instancias administrativas de diversos niveles del Estado, centralizadas, descentralizadas	
Popular y solidaria	Cooperativa	Cooperativas (de producción, producción y gestión del hábitat, servicios públicos, financieras)	
	Asociativa	Empresas recuperadas	
	Comunitaria		Asociaciones económicas de derecho (sindicatos, asociaciones de productores, consumidores, mutuales de seguros, redes comercio justo)
			Asociaciones económicas de hecho (producción conjunta, comercialización conjunta, redes de trueque y monedas locales, gestión condiciones de uso colectivo. Consumidores, crédito solidario)
			Redes de producción (<i>software</i> libre)
			Redes de ayuda mutua
		Sistemas comunitarios	
	Doméstica	Trabajo doméstico familiar (bienes y servicios para autoconsumo)	
	Familiar	Emprendimientos mercantiles familiares	
	Autónoma	Trabajadores independientes, autónomos (servicios, artesanos, campesinos)	

Tomado de: Coraggio, 2013

Coraggio (2013) describe las formas económicas en el Ecuador que, según la Constitución de la República en el artículo 319 (Asamblea Constituyente, 2008) considera, entre otras formas de organización de la producción, a: la doméstica, conformada por trabajo doméstico; la organización familiar (a los emprendimientos mercantiles familiares); y, la autónoma, considerada como los trabajadores independientes, autónomos (servicios, artesanos, campesinos...). Esta distribución se presenta en la Tabla 2.

Estructura económica de los emprendimientos en el barrio Pisulí

La búsqueda del buen vivir y la necesidad de tener una actividad económica que permita el sustento propio y de la familia determinó que un segmento de la población del barrio Pisulí tomara el riesgo y, con autogestión, emprendiera actividades mercantiles de bienes y servicios (Pérez y otros, 2014).

Melgarejo, Vera y Mora (2014) establecen que la estructura económica de una empresa está dada por el capital que se utiliza para el funcionamiento e incluye a todos los bienes mediante los cuales la empresa ejerce su actividad productiva, en tanto que la estructura financiera se refiere a la forma en que la empresa ha financiado los activos ya sea con fuentes propias o externas.

Al analizar los emprendimientos del barrio Pisulí se observa que el emprendedor es el dueño de los activos y de los bienes y servicios que comercializa y comparte la actividad económica con los miembros de su hogar. Sobre los ingresos por ventas, se advierte que el 50 % de los emprendimientos percibe menos de USD 500, valor inferior a la canasta básica, que para el año 2014, según el INEC, correspondía a USD 628,27; y, superior en USD 50,46 a la canasta vital o de la pobreza que para el mismo año fue de USD 449,54; el 30 % reportó ingresos de USD 500 a USD 1000; y, el restante 20 % más de USD 1000 (Pérez y otros, 2014); montos que no consideran los gastos y más obligaciones que se originan al cumplir esas actividades.

Esta situación indica que la estructura económica no es lo suficientemente sólida como para que puedan mantener una estabilidad económica de forma individual, o para que garantice una sostenibilidad en el tiempo. La disponibilidad del recurso económico es poco atractiva y la rentabilidad no está al nivel para mantener una familia. Este hecho permite afirmar que en los negocios de Pisulí existe una solidaridad oculta, que puede ser de índole familiar o social, para mantener el funcionamiento del negocio, continuar con la actividad económica y satisfacer la necesidad de trabajar antes que la acumulación del capital, percibiendo, de esta manera, que se cumple el principio de prelación del trabajo sobre el capital, de los intereses colectivos (en este caso del núcleo social más cercano) sobre los individuales y, lo que es más destacado, de la autogestión.

El concepto de autogestión se observa en la mayor parte de los negocios de Pisulí, ya que estos surgieron como respuesta a sus necesidades de sobrevivencia y no necesariamente porque eran atractivos o representaban una oportunidad para incrementar sus recursos. Gracias a sus capitales personales producto de sus ahorros, a los ingresos provenientes de otras actividades económicas o a préstamos familiares, se agruparon para formar los emprendimientos, evidenciando una solidaridad oculta, que provee el sustento para mantener el negocio.

Estas características y la forma como se desenvuelven los negocios, llevan a identificar a los emprendimientos de Pisulí como unidades domésticas (UD), que según Coraggio (2009, p. 144), «pueden abarcar o articular uno o más hogares (entendiéndose por “hogar” el grupo que comparte y utiliza en común un presupuesto para la alimentación, la vivienda y otros gastos básicos)». Como se ha indicado anteriormente, estas UD están identificadas entre las unidades económicas populares por la LOEPS.

Estructura organizacional: conceptos

La estructura de la organización es sujeto de innumerables estudios y propuestas. La idea presente es que una organización no es tal

si no tiene estructura. Según Hall (1996), las estructuras tienen al menos tres funciones básicas: apoyar la consecución de resultados; minimizar la influencia de diferencias individuales; y, conducir el ejercicio del poder, el flujo de información y la realización de actividades. Esto se logra a través de los mecanismos de centralización y formalización.

Tanto la formalización como la centralización se refieren a tácticas de control y sistematización de las actividades organizacionales. La formalización se hace a través de la creación de normas y reglamentos, la centralización a través de la concentración del poder, es decir, de la posibilidad mayor o menor que tengan los miembros de participar en las decisiones (Hall, 1996). Ambos factores tienen una connotación instrumental, estando también altamente influenciados por situaciones contingentes.

Autores como Meyer & Rowan (Marín Idárraga, 2012) señalan que la estructura corresponde a patrones socialmente legitimados «haciendo que la ética de adhesión social y la cultura corporativa sean elementos determinantes de la estructura» (Marín Idárraga, 2012). Este punto de vista es particularmente interesante, cuando se considera que los emprendimientos en barrios populares son conformados por pocas personas, generalmente emparentadas entre sí (Pérez; y otros, 2014). Lo cierto es que la conformación de estructuras tiene un intenso componente político, donde predomina la ideología del más fuerte: individualismo frente a integración, competitividad frente a democracia. Entonces, lo decisivo en la estructura de una organización es el control del flujo de información para la toma de decisiones. En negocios de baja formalidad y de constitución familiar, la intensidad del componente político dependerá del peso de las decisiones familiares en las decisiones del negocio.

La estructura se utiliza para justificar la mediatización de la organización, para el cumplimiento de fines establecidos por los niveles superiores. Así vista, la estructura organizacional se plantea ambigua y contradictoria, pues depende de la interpretación que le dan los miembros, de acuerdo a sus intereses, su información y su involucramiento. Hall (1996) advierte que más allá de

la formalización, los miembros de la organización reconstruyen la estructura a través de sus interacciones. Esto significa que, a pesar de que la naturaleza de la estructura organizacional es fijar límites, no alcanza a contener la influencia de las acciones de los miembros, sus intercambios y las presiones ambientales. En los negocios de Pisulí, encontramos que la interacción entre los miembros de la organización depende de la intervención de la familia, puesto que la mayoría no tienen empleados (Pérez; y otros, 2014). Por ello, mirar la estructura de estos negocios puede dar indicios de si este elemento es o no fundamental en el funcionamiento de los mismos. Al mismo tiempo, si se interrelacionan las características estructurales con las dimensiones y principios de la EPS, el panorama organizacional de los negocios de barrios marginales podría estar más claro.

La empresa social

La búsqueda de mecanismos para eliminar la desigualdad y los problemas sociales relacionados a ella llevan a concebir nuevas formas organizacionales, que comprendan a los procesos productivos y, sobre todo, a la creación de valor económico, como un beneficio social que es repartido entre la comunidad, con el fin de lograr la redistribución equitativa de este (Fisac, Moreno, Moreno y Mataix, 2010).

Estos espacios organizacionales ocurren frecuentemente en lugares considerados poco productivos, ajenos a la generación de riqueza, concebidos más bien como acumuladores de pobreza, en donde la creación de excedentes es limitada, como limitado es su reparto. Sin embargo, las empresas ubicadas allí cumplen un rol social, que escapa de la concepción economicista tradicional. «Estaríamos, en cierto modo, ante un proceso de transferencia de conocimiento inverso: desde los países pobres a los países ricos (y no al revés, como sucede habitualmente)» (Fisac; y otros, 2010), porque se reconocen las prácticas tradicionales de las comunidades consideradas de menor desarrollo, que contribuyen en gran medida al crecimiento social

y sobre todo solidario de sus habitantes, factores poco reconocidos en las sociedades establecidas como las de mayor desarrollo, que dan más énfasis al carácter económico de la actividad productiva.

Como se ha señalado, la economía popular y solidaria (EPS) es un término utilizado para caracterizar los tipos de producción no capitalista, centrados en la generación de trabajo, alejados de los preceptos de acumulación (Jubeto, Guridi y Fernández-Villa, 2014). Los autores señalan que al menos cuatro términos pueden estar vinculados con la EPS: la economía social, las organizaciones no lucrativas, las empresas sociales y la economía solidaria. En el análisis que ocupa estos acápites se dará énfasis a la empresa social, indagando si sus principios dan cabida a los emprendimientos que se generan en barrios urbano-marginales que, como se menciona en publicaciones anteriores (Pérez y otros, 2014), no se han centrado en la acumulación ni en la repartición de ganancias, sino más bien, han privilegiado la pertenencia a la localidad y el cuidado familiar.

La Red EMES (Red Europea de Investigación) define a la empresa social como una organización empresarial privada y autónoma para la provisión de bienes y servicios con el objetivo explícito de beneficiar a la comunidad. Es propiedad de y está gestionada por un grupo de ciudadanos y los intereses de los inversores de capital están sujetos a límites. Valoran especialmente su autonomía y el riesgo económico derivado de su continua actividad socioeconómica. Tiene prohibida legalmente la distribución de beneficios y está estructurada de modo que el beneficio no sea el objetivo principal (Jubeto, Guridi y Fernández-Villa, 2014).

En este sentido, se concibe a la empresa social como un ente autónomo, no supeditado a donaciones o voluntarismo ajenos a su accionar, que depende de sus propios procesos productivos para la supervivencia y cumplimiento de sus objetivos. Existen dos corrientes relacionadas con la descripción de empresa social (Defourny y Nyssens, 2013). Está, por una parte, la corriente anglosajona, que se genera a partir de las iniciativas de las organizaciones sin fines de lucro, para obtener ingresos que les faciliten su subsistencia. En

Estados Unidos, especialmente, el término «empresa social» ha tomado también otra configuración, más en la línea de la innovación social, pensando más en los emprendedores «creadores de cambios», que realizan nuevos métodos, nuevas formas de organización, haciendo énfasis más en el talento del emprendedor que en la misión social del emprendimiento. Por otra parte, la corriente surgida en Europa, hace hincapié en un tipo de organización empeñada en crear valor social, a partir de actividades empresariales. La principal característica es la no distribución de los beneficios, los mismos que deben destinarse a mejoras de la misma organización o de la sociedad a la que sirve (Barrera Duque, 2007) (Defourny y Nyssens, 2013) (Fisac y otros, 2010).

Para fines de este capítulo se adoptará el enfoque europeo que, por sus características, se acerca a la definición dada por la LOEPS (Asamblea Nacional, 2011) para las unidades económicas populares, en su artículo 73:

Son Unidades Económicas Populares: las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, 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.

Entonces, la definición más aceptada de empresa social está relacionada con la distribución y la apropiación del valor económico. Los autores se alejan de la «racionalidad técnico-financiera de corte neoclásico», para explicar que la obtención de resultados, por encima del costo del capital no es un concepto que se pueda aplicar en este caso. Lo que se busca es la reinversión de los beneficios en la comunidad y en el negocio mismo (Barrera Duque, 2007). El fin está en la distribución de los beneficios y no en la rentabilidad exigida por los accionistas. Entonces, las dimensiones que se relacionan con esta definición de empresa social se centran en la concepción netamente social, es decir, en la maximización de beneficios generados para la base de la pirámide involucrando, además, una ética organizacional que respalda una responsabilidad social activa y permanente.

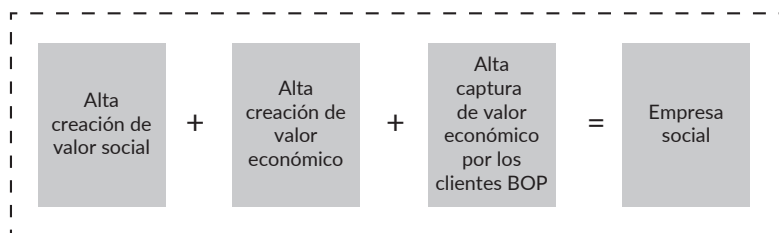
Tabla 3. Elementos estratégicos de las empresas sociales

Elementos estratégicos	Descripción
Misión social (identidad, contribución y construcción de sentido organizacional)	Deriva en una estrategia social proactiva orientada a producir, catalizar, cambiar y transformar la sociedad, atendiendo necesidades básicas y solucionando problemas sociales.
Enfoque estratégico en mercados de bajas rentas	Orientación a la creación de valor social y económico para los pobres y marginados (base de la pirámide).
Modelo de negocio que impacta en valores y comportamientos de los actores sociales	Adecuado al contexto socioeconómico y cultural donde opera, entendiendo que los clientes son «personas» dignas de respeto.
Autosuficiencia y autosostenibilidad económica	Creación de valor económico a partir de la comercialización de los bienes y servicios ofrecidos mediante la propuesta de valor.

Tomado de: Barrera Duque, 2007

Barrera Duque (2007), propone un modelo basado en las siguientes dimensiones: creación de valor social, creación de valor económico y captura del valor económico por los clientes en la base de la pirámide (BOP por sus siglas en inglés *Base of the Pyramid*). El modelo no desdeña la creación de valor económico, sino que busca que los más necesitados se apropien de él (ver figura 4).

Figura 4. Dimensiones esenciales de la definición de empresa social



Tomado de: Barrera Duque, 2007.

De esta manera, el beneficio para los clientes BOP, es decir, aquellos ubicados en los segmentos de rentas bajas, es doble: por un lado, se

benefician de una propuesta de valor que satisface adecuadamente sus necesidades básicas -creando valor social- y, por otro, permite a esos mismos clientes la captura de la mayor parte del valor económico creado (Barrera Duque, 2007).

La propuesta del autor plantea que la empresa debe «atravesar» las dimensiones señaladas y demostrar que posee un negocio auto sostenible, cuya misión sea la de solucionar problemas sociales y concentrar el valor económico en los clientes BOP. El tránsito exitoso por todas las fases le caracteriza como empresa social.

Estructura organizacional en los emprendimientos de la EPS

La LOEPS (Asamblea Nacional, 2011) precisa que dentro de las organizaciones de la EPS se encuentran las unidades económicas populares (UEP), que pueden tomar las configuraciones que se indican en la tabla 4.

Siendo el interés del capítulo identificar el tipo de estructura organizacional que adoptan los emprendimientos de la EPS, se propone una interrelación de variables relacionadas con EPS y con estructura organizacional, de tal forma de contar con una aproximación inicial hacia el tipo de gestión que se desarrolla en esta economía. Se propone un análisis entre características de empresa social y forma organizacional, utilizando para lo primero el enfoque EMES (Defourny y Nyssens, 2013) y para lo segundo la propuesta de Hall (1996).

Tabla 4. Formas de las UEP según la LOEPS

Art. 74.-	Las personas responsables de la Economía del Cuidado.- Para efectos de esta Ley se refiere a las personas naturales que realizan exclusivamente actividades para la reproducción y sostenimiento de la vida de las personas, con relación a la preparación de alimentos, de cuidado humano y otros.
-----------	---

Art. 75.-	Emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos.- Son personas o grupos de personas que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios en pequeña escala efectuadas por trabajadores autónomos o pequeños núcleos familiares, organizadas como sociedades de hecho con el objeto de satisfacer necesidades, a partir de la generación de ingresos e intercambio de bienes y servicios. Para ello generan trabajo y empleo entre sus integrantes.
Art. 76.-	Comerciantes minoristas.- Es comerciante minorista la persona natural, que de forma autónoma, desarrolle un pequeño negocio de provisión de artículos y bienes de uso o de consumo y prestación de servicios, siempre que no exceda los límites de dependientes asalariados, capital, activos y ventas, que serán fijados anualmente por la Superintendencia.
Art. 77.-	Artesanos.- Es artesano el trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que desarrolla su actividad y trabajo personalmente. En caso de ser propietario de un taller legalmente reconocido, no excederá los límites de operarios, trabajo, maquinarias, materias primas y ventas, que serán fijados anualmente por la Superintendencia.

Tomado de: Asamblea Nacional, 2011.

De acuerdo al Enfoque EMES de empresa social (Defourny y Nyssens, 2013), se pueden identificar los siguientes indicadores de estructura (forma) de gobierno en la empresa social, agrupados en tres dimensiones:

- Dimensiones económicas y empresariales de las empresas sociales:
 - a. Una actividad que produce o vende bienes y servicios de forma continua, siendo esta la razón de ser de la empresa.
 - b. Un nivel significativo de riesgo económico, es decir el riesgo es asumido totalmente por los fundadores de la iniciativa.
 - c. Una mínima cantidad de trabajo remunerado, que se traduce en pocos o ningún empleado, tomando en cuenta que los miembros de la familia pueden no ser asalariados.
- Dimensiones sociales de las empresas sociales:
 - a. Un objetivo explícito para beneficiar a la comunidad. Servir a la comunidad o a un grupo específico de personas. Promover la responsabilidad social.

- b. Una iniciativa lanzada por un grupo de ciudadanos u organizaciones de la sociedad civil: resultado de iniciativas de un grupo que comparte una necesidad.
- c. Una distribución de beneficios limitada. Evita un comportamiento de maximización de beneficios.
- Dimensiones relacionadas con Gobierno participativo:
 - a. Un alto grado de autonomía, creadas y gobernadas por personas sobre la base de un proyecto autónomo.
 - b. Una facultad de decisión no basada en la propiedad de capital. El poder de voto no está distribuido según las acciones de capital.
 - c. Una naturaleza participativa, que involucra a diferentes partes afectadas por la actividad, es decir participan tanto interesados internos (trabajadores) como externos (clientes y proveedores).

Las características estructurales que se pueden identificar en cualquier organización son (Marín Idárraga, 2012):

- a. división del trabajo: asignación de tareas por especialidad;
- b. coordinación: integración del trabajo dividido, en unidades especializadas;
- c. formalización: creación de reglas y procedimientos generalmente estandarizados, y,
- d. centralización: grado de concentración de la autoridad y de la toma de decisiones.

La interrelación entre las variables de forma de gobierno de empresas sociales y las de estructura organizacional, podrían interpretarse de la siguiente forma:

- a. División del trabajo. Una mínima participación de trabajadores remunerados significa también una incipiente división del trabajo. La burocracia, según Weber (Merton, 1999), consigue una mayor especialización del trabajador a través de realizar funciones específicas para su cargo. En las empresas sociales esta característica debería ser vista como una interpretación de las funciones que se debe realizar, las cuales carecen de especialización y de jerarquía. Simplemente, se piensa en la realización de la tarea, no en quién lo ordena o porqué.

- b. **Coordinación.** Las empresas sociales son autónomas, creadas y fomentadas, generalmente, por grupos familiares. La coordinación, mirada como mediatización no tendría lugar en emprendimientos unipersonales o familiares, donde el dueño del negocio con su familia se reparten las tareas conforme a la necesidad.
- c. **Formalización.** El cumplimiento de normas y regulaciones, sobre todo las de carácter público es un limitante para los negocios de carácter unipersonal o familiar. Muchas veces estos requisitos se consideran exagerados e inapropiados para la actividad (Pérez y otros, 2014).
- d. **Centralización.** La concentración de la toma de decisiones radica en el jefe del negocio, que puede ser también el jefe del hogar. En este sentido, esta sería la característica estructural predominante en las organizaciones unipersonales o familiares.

Por otra parte, los principios de la EPS, según lo expuesto en el capítulo uno, llevan a afirmar que la estructura organizativa de las empresas sociales debería cumplir con al menos lo siguiente: búsqueda del buen vivir y del bien común; la prelación del trabajo sobre el capital; búsqueda de los intereses colectivos sobre los individuales y la autogestión.

Siguiendo estos apartados se utiliza una metodología tanto cuantitativa como cualitativa para relacionar las dimensiones de empresa social con las características estructurales, en los emprendimientos ubicados en el barrio Pisulí de la ciudad de Quito.

Estructura organizacional en los emprendimientos de Pisulí

A continuación, en la tabla 5, se muestran los resultados referentes a las variables que caracterizan a la empresa social, junto con los principios de la EPS en Pisulí. Se confirma que los negocios identificados cumplen con las características de empresa social.

Tabla 5. Principios de la EPS y características de la empresa social en Pisulí

Principio de la EPS	Características de empresa social	Resultado del censo	Cumplimiento del principio de EPS
Prelación del trabajo sobre el capital	Actividad continua, riesgo asumido por el fundador. Mínimo número de trabajadores remunerados.	<ul style="list-style-type: none"> . 100 % negocios son UEP: 37,4 % comerciantes minoristas, 62,6 % emprendimientos familiares. . 85 % más de un año de actividad continua. . 100 % cuenta con un trabajador o ninguno. 	Se cumple el principio de la EPS
Búsqueda del buen vivir y del bien común. Búsqueda de intereses colectivos sobre los individuales.	Un objetivo explícito para beneficiar a la comunidad. Una iniciativa lanzada por un grupo de ciudadanos u organizaciones de la sociedad civil. Una distribución de beneficios limitada.	<ul style="list-style-type: none"> . 82,5 % de los propietarios de los negocios afirman que es la principal fuente de ingresos. . Las decisiones del manejo del negocio son realizadas en familia, cuando los negocios son los únicos generadores del sustento familiar. . Distribución de beneficios limitada, los ingresos familiares del 50 % de los negocios entrevistados no alcanzan a cubrir la canasta básica. 	Se busca el buen vivir de las familias de los dueños de negocios y se atiende a necesidades del barrio aunque no hay una decisión explícita de beneficio a la comunidad. Se cumple parcialmente el principio de la EPS.
Autogestión	Un alto grado de autonomía. Una facultad de decisión no basada en la propiedad de capital. Una naturaleza participativa.	<ul style="list-style-type: none"> . 100 % de los negocios no han recibido ayuda externa. . Las decisiones son tomadas en familia, con alguna participación de los proveedores externos. 	Hay autogestión, pero la participación se limita a la familia dueña del negocio. Se cumple principio de la EPS y parcialmente la característica de empresa social.

Se evidencia que el 100 % de los emprendimientos corresponde a UEP, en los cuales el propietario es quien asume todo el riesgo y es también casi el único trabajador. Se evidencia que hay una prelación del trabajo sobre el capital pues, aunque el 82,5 % de los propietarios afirman que el negocio es su único sustento, el 50 % no cubre las necesidades de la canasta básica. Si el negocio no cubre las necesidades básicas, debe haber otro motivo para conservarlo, porque el 85 % de ellos tiene más de un año de actividad continua, de los cuales el 56 % supera los tres años de actividad. Esto confirmaría que los negocios en Pisulí cumplen con el principio de prelación del trabajo sobre el capital y con la característica de actividad continua, con riesgo asumido por el fundador y un mínimo número de trabajadores remunerados, pues el censo reveló que en el 100 % de los casos es el dueño del negocio quien tiene toda la propiedad del mismo y que, mayoritariamente, no tienen empleados.

Respecto del principio de la EPS de búsqueda del buen vivir y del bien común y de los intereses colectivos sobre los individuales, se puede decir que, si bien los negocios se crean para el sustento familiar (100 % de los encuestados manifiestan que uno o más miembros de su familia dependen de este negocio), si establecen un enlace con el barrio, al convertirse en sus proveedores (Pérez y otros, 2014). La búsqueda del bien común no es un objetivo explícito, pero termina siendo un resultado subsidiario al dinamizar el intercambio de bienes. Lo mismo se puede deducir respecto de la búsqueda de intereses colectivos, pues lo que se pretende es el sustento familiar, aunque la dinámica propia del comercio contribuye a resolver, al menos en parte, las necesidades de provisión del barrio. La distribución de los beneficios se limita a compartir las ganancias en el seno de la familia, aunque no se logre un ingreso adecuado, como se indicó anteriormente.

Como se manifiesta en Pérez (2014), los negocios en Pisulí están contribuyendo a dinamizar la economía del barrio, a través de la provisión de bienes y servicios, que de otra manera no llegarían al lugar o lo harían con mayor costo para la población. Con ello, se infiere que el resultado es un servicio comunitario para el barrio, además de un medio de sostenimiento familiar.

Por otra parte, la distribución de beneficios es muy limitada, sobre todo porque los ingresos familiares del 50 % de los negocios entrevistados no alcanzan a cubrir la canasta básica (Granda, 2014). Los negocios tienen una alta autonomía, pues no dependen de terceros para la toma de decisiones.

Las decisiones del manejo del negocio son realizadas en familia, cuando los negocios son los únicos generadores del sustento familiar, según se desprende de las entrevistas realizadas en el barrio. Por ejemplo: la señora Proaño, dueña de una panadería, junto con su esposo, manifiesta que las decisiones son tomadas en conjunto; al igual que los esposos Sarmiento, son dueños de un bazar. Los entrevistados manifiestan que sus proveedores externos participan de alguna manera en las decisiones de compra, pues colaboran con ellos en establecer cuáles productos se deben reponer, cuánto deben comprar periódicamente y dónde colocarlos. Sin embargo, esto no significa que los proveedores de los negocios estén tomando las decisiones.

El gobierno corporativo no se puede determinar en este tipo de negocio, porque el manejo es informal, no se encuentran negocios constituidos legalmente y no hay registro de participación de socios; a lo sumo, se cuenta con el registro obligatorio en el Servicio de Rentas Internas (SRI): un 42,5 % de los negocios en Pisulí cuentan con este registro (Pérez y otros, 2014).

Los negocios ubicados en Pisulí cumplen, parcialmente, tanto con los principios de la EPS como con las características de empresa social, puesto que generan valor económico para sus familias, valor social para el barrio como dinamizadores de la economía y valor para las personas en la base de la pirámide, como proveedores de una población económicamente deprimida. Sin embargo, no se encuentran objetivos explícitos de beneficiar a la comunidad o de la búsqueda del bien común. Esto muestra que lo comunitario, más allá de haber influido en el inicio de la historia del barrio (Pérez y otros, 2014), no ha sido continuo en su desarrollo.

Las características estructurales que se han identificado en los negocios de Pisulí se resumen en la tabla 6, mostrando que los negocios

de ese barrio corresponden a empresas sociales, con características estructurales de unidades económicas populares. La centralización de las decisiones y la coordinación de tareas por el dueño del negocio y su familia, la poca formalización y la mínima división del trabajo, caracterizan a este conjunto de organizaciones que, a pesar de los factores adversos, incluyendo su propia realidad interna, contribuyen a la economía de grupos poblacionales que tienen poco acceso a otras fuentes de trabajo.

Tabla 6. Características estructurales en negocios de Pisulí

Característica estructural	En las UEP	En los negocios de Pisulí	Se cumple o no
División del trabajo	Una mínima participación de trabajadores remunerados, incipiente división del trabajo.	100 % de los negocios cuentan con un trabajador o menos.	Se cumple la característica estructural de la UEP.
Coordinación	Autónomas, creadas y fomentadas, generalmente, por grupos familiares. La coordinación, el dueño del negocio con su familia se reparten las tareas conforme a la necesidad.	100 % creadas bajo el propio riesgo del dueño y trabajadas por el grupo familiar.	Se cumple la característica estructural de la UEP
Formalización	El cumplimiento de normas y regulaciones, sobre todo las de carácter público es un limitante para los negocios de carácter unipersonal o familiar. Muchas veces estos requisitos se consideran exagerados e inapropiados para la actividad	Apenas el 42,5 % de los negocios cuentan con RUC. No son empresas legalmente constituidas.	Se cumple la característica estructural de la UEP.
Centralización	La concentración de la toma de decisiones radica en el jefe del negocio, que puede ser también el jefe del hogar.	Los dueños de los negocios manifiestan que las decisiones se toman por parte del esposo o esposa, dueños del negocios.	Se cumple la característica estructural de la UEP.

Adaptado de: Datos del censo en barrio Pisulí, 2014 y entrevistas de campo

Visto, además, que los principios de la EPS se cumplen parcialmente, la configuración de estas organizaciones se aleja de la taxonomía tradicional, con lo que es necesario seguirlas conociendo, para que tanto las políticas públicas cuanto las intervenciones privadas de todo tipo, tengan un impacto sostenible. Siendo el autoempleo una variable que ayuda a regular el mercado laboral, es indispensable que las organizaciones públicas, privadas y mixtas, apoyen a los emprendimientos o unidades domésticas, con el fin de aumentar la efectividad y crecimiento, y evitar el alto grado de cierre, característica de los emprendimientos en la región latinoamericana, que en el 2014 fue del 5,4 %; porcentaje superado solo por los emprendimientos en África con el 14 % (GEM, 2014).

En Ecuador, se puede apreciar que la actividad emprendedora temprana fue una de las más altas de la región en los últimos años. En el 2013, se habló del boom del emprendimiento ecuatoriano, teniendo una tasa de emprendimiento temprano del 36 %; en 2014, la tasa descendió al 32,6 %, seguida por Perú, Bolivia y Chile con tasas de actividad temprana de 28,8 %, 27,4 % y 26,8 % respectivamente. De la misma forma, en el 2014, la tasa de cierre de negocios más alta la tuvo el Salvador con el 10,8 %, le siguió Chile con el 8,3 % y Ecuador con el 8,1 % (GEM, 2014).

Los emprendimientos de Pisulí carecen de recursos económicos y financieros, los resultados de sus actividades económicas no son lucrativas. Tienen una estructura económica poco sólida, que no garantiza una estabilidad, ni permite proyectarse hacia cambios sustanciales. La fuerza oculta que existe al interior de la unidad familiar conlleva a mantener el emprendimiento con prelación del trabajo sobre el capital y autogestión, esto conduce a identificar que lo que se tiene son unidades domésticas, semilla de la economía popular y solidaria.

En definitiva, así como las empresas son organizaciones que representan al capital, las unidades domésticas son las semillas de la economía popular y solidaria, por lo que se concluye que los emprendimientos de Pisulí se enmarcan en la etapa inicial de la economía popular y solidaria, y se requiere de un involucramiento

en acciones conjuntas e integrales de los diversos agentes económicos que se encuentran en el sector, para lograr su crecimiento económico y desarrollo, sin perder de vista el apoyo que deberá dar el Estado de conformidad a sus estamentos legales.

El desafío es inminente, pues se requiere una política pública en conjunto con el sector privado y la academia, que promueva un entorno favorable a los emprendimientos con perspectiva de generar empleo, ya que los emprendimientos de Pisulí absorben un porcentaje pequeño de la población. El crecimiento económico de los negocios no se logrará si persisten las condiciones socioeconómicas, la inseguridad y las desigualdades, por lo que los retos y desafíos son grandes para este sector urbano de Quito. Será necesario tomar acciones mancomunadas que permitan la evolución y transformación del emprendimiento, generar políticas integrales y, en especial, de orden financiero, como capital de riesgo, capital semilla, créditos blandos con garantías intangibles, que permitan atender las distintas etapas del emprendimiento.

Capítulo tercero

Isomorfismo en negocios
dedicados al comercio

El enfoque de este capítulo se sustenta en el concepto de isomorfismo organizacional que, desde la perspectiva de la teoría institucional (Selznick, 1996), es una de las consecuencias de la influencia del entorno en las organizaciones. Por su parte, la conceptualización de la economía popular y solidaria asume la presencia de isomorfismo en las organizaciones que pertenecen a ella, en la medida en que se las puede identificar con tipologías específicas y tienen algunas formas de gestión similares.

Con base en lo anterior, el capítulo presenta los conceptos sobre isomorfismo y profundiza en los mecanismos de difusión: coercitivo, mimético y normativo. A continuación, se expone la identificación de isomorfismo en la conceptualización de economía popular y solidaria, específicamente en las unidades económicas que pertenecen a ella. Como insumo para este análisis se utiliza la información recopilada en campo, específicamente entrevistas a emprendedores y líderes de la comunidad y datos del censo levantado en 2014, tomando como eje de análisis los emprendimientos dedicados a actividades de comercio, que es el sector en que mayoritariamente hay establecimientos (más del 50 %).

Cabe recordar que la investigación realizada en el año 2014 por la UDLA en el barrio Pisulí concluyó, entre otros temas, que desde una perspectiva de administración tradicional los pequeños emprendimientos (o microempresas) que se encuentran en ese barrio no son viables económicamente pues «...es un sector que... está sumergido en una situación muy vulnerable, debido a que los ingresos no superan la canasta básica y un buen número de negocios tiene ingresos por debajo del mínimo vital...» (Granda, 2014, p. 106), sin embargo, esta realidad de subsistencia no ha condeñado a la desaparición de los emprendimientos, el 56 % de ellos han logrado sobrevivir por más de 3 años. Tal como se ha indicado anteriormente, el análisis de esos negocios desde una perspectiva

de la Economía Popular y Solidaria puede, posiblemente, explicar y permitir comprender las razones por las que esos emprendimientos se mantienen en el tiempo.

Isomorfismo en la teoría organizacional

Con el fin de facilitar el análisis de las organizaciones, los estudiosos de la teoría administrativa han recurrido a esquemas de simplificación, a pesar de reconocer que «las organizaciones son un fenómeno complejo y paradójico que puede comprenderse de muchas maneras diferentes [...] y como resultado de esta clase de pensamiento a menudo intentamos organizarlas y gestionarlas [...] forzando sus cualidades» (Morgan, 1990). En este sentido, el concepto de isomorfismo organizacional es uno de los que surgió en los intentos de simplificar y facilitar el estudio de las organizaciones.

Si se consideran las raíces griegas que conforman la palabra *isomorfismo*: *iso* “igual” y *morphe* “forma”, esta se refiere a cosas que son o se ven como iguales o similares, esto puede ser en términos generales o en aspectos específicos. El isomorfismo en las organizaciones es un fenómeno posible, esto lo han establecido varios autores² que han estudiado el comportamiento organizacional. Es el caso de Lawrence y Lorsch (1967) para la Teoría de Contingencia; Hannan y Freeman (1977) para la Teoría de Poblaciones Ecológicas; y, DiMaggio y Powell (1983) para la Teoría Institucional. Esta última es una de las que ha tratado con mayor amplitud el tema de isomorfismo, esta teoría tuvo un desarrollo progresivo que se atribuye a varios autores: Selznick (1957), Meyer y Rowan (1977), DiMaggio y Powell (1983), Zucker (1987), Scott (1987), por lo que se hace referencia a ella de diversas maneras: el «viejo» y el «nuevo» institucionalismo o el neo institucionalismo³. En resumen, el institucionalismo se

2 En esta parte se ha preferido usar como referencia los autores clásicos que profundizaron en estos conceptos.

3 No es objetivo de este documento profundizar en las diferencias o similitudes de estos enfoques. Para tal efecto se puede consultar, entre otros, el trabajo de Philip Selznick (1996), *Institutionalism “Old” and “New”*.

refiere al hecho de que, al hacer las cosas de una manera determinada en el transcurso del tiempo, se da legitimidad a esa manera de gestión (Eisenhardt, 1988) y eso ocurre por las normas que se deben cumplir o en función de las prácticas comunes en la industria correspondiente.

Para DiMaggio y Powell (1983) hay un proceso de homogenización en las organizaciones. Este ocurre porque, desde el entorno, se generan procesos de conocimiento, difusión o presión en relación a determinadas prácticas organizacionales, lo que influye en su adopción y se traduce en conductas o procedimientos similares en las organizaciones, a eso se denomina isomorfismo. El institucionalismo explica el isomorfismo en la medida en que «gran parte de la homogeneidad en las estructuras organizacionales proviene del hecho de que, a pesar de una considerable búsqueda de diversidad, hay relativamente poca variación de la cual seleccionar» (DiMaggio y Powell, 1983), lo que significa que a pesar de los esfuerzos de las organizaciones por diferenciarse, en la práctica, la mayoría de ellas termina siendo bastante similar a las de su entorno. Entonces, para esta investigación el concepto de isomorfismo organizacional se referirá a la similitud u homogenización que se puede presentar en diversas organizaciones, en su estructura, en sus relaciones o en su forma de gestión, debido a efectos del entorno.

Se han identificado tres mecanismos que pueden conducir al isomorfismo, debido a los efectos del entorno. Estos son: presiones coercitivas (regulaciones), presiones normativas (educación y cultura de las personas) y, presiones de mimetismo (por incertidumbre), lo que determina que las organizaciones adopten patrones de conducta, reglas y procedimientos que conducen a estados de homogenización, entre ellas (DiMaggio y Powell, 1983). Estos tres mecanismos precisamente son los que dan lugar a los tipos de isomorfismo denominados: coercitivo, normativo y mimético.

Al profundizar en los tipos de isomorfismo, se tiene que el *isomorfismo coercitivo* en algunas organizaciones se genera por las presiones formales o informales que ejercen otras organizaciones, de las que dependen las primeras, y que se pueden expresar como una fuerza

o persuasión a cambiar (DiMaggio y Powell, 1983). Este es el caso esperado, por ejemplo, cuando hay regulaciones gubernamentales o también por las normativas de las empresas multinacionales hacia sus subsidiarias (Guler, Guillén y Macpherson, 2002).

El *isomorfismo normativo* está relacionado al hecho de que quienes trabajan en las organizaciones tienen niveles similares de formación/capacitación. Hay procesos de selección y contratación que determinan qué personas de unas organizaciones pasan a otras. Hay también una creciente profesionalización de la gerencia en las organizaciones, hay presencia de empresas seleccionadoras de personal que uniformizan los criterios de selección (DiMaggio y Powell, 1983), ocurre entonces que la educación de las personas y la cultura organizacional que las personas llevan de una entidad a otra determinan opciones de isomorfismo entre organizaciones.

La incertidumbre que pueden tener las organizaciones ante su futuro, por la competencia existente o por identificar a otra organización como la líder en sus áreas de acción, da lugar al *isomorfismo mimético*, debido a que se trata de adoptar lo que hacen los «mejores» o se busca consultores especializados que apoyen en alcanzar el objetivo deseado (y la forma de hacerlo será bastante similar en todos quienes acuden al mismo consultor), entonces «las organizaciones tienden a modelarse a sí mismas siguiendo a organizaciones similares en su campo, las cuales les parecen más legítimas o exitosas» (DiMaggio y Powell, 1983).

Los tres mecanismos de difusión de isomorfismo: coercitivo, normativo y mimético, pueden presentarse al mismo tiempo. Desde una perspectiva teórica es más fácil separarlos, lo que no siempre ocurre en la realidad (Guler y otros, 2002), sin embargo, sí es factible identificar cuál de ellos explica mejor esa difusión. Entonces, entre los elementos que facilitan el isomorfismo están:

- las normas emitidas por entidades públicas y/o reguladoras;
- el nivel de dependencia de una organización respecto a otra;
- la presencia de proveedores o compradores dominantes en las organizaciones dedicadas a determinado tipo de actividad;

- la limitada claridad de una organización para obtener sus objetivos, lo que influirá en que se mimetice con organizaciones consideradas exitosas;
- el surgimiento de una tecnología diferenciadora en una organización líder, a la cual otras van a seguir;
- la dependencia de instituciones especializadas para seleccionar personal gerencial o de nivel intermedio;
- la similitud en los perfiles académicos requeridos por empresas del mismo tipo de actividad;
- la cultura en el entorno en el que se desenvuelve una organización.

Isomorfismo en la conceptualización de economía popular y solidaria

Según Guridi y Jubeto (2014) las organizaciones de economía social y solidaria aparecieron como un mecanismo de respuesta a las necesidades y requerimientos de una parte de la población, pero hay también una dimensión sociocultural, relacionada a ser parte de grupos con una identidad colectiva, entonces, la exclusión (real o probable) del mercado de trabajo dio origen a dinámicas de autoempleo y de apoyo solidario. En el caso de Ecuador, la LOEPS (Asamblea Nacional, 2011) reconoce a las organizaciones comunitarias, asociativas y cooperativas como organizaciones de EPS, pero también a las unidades económicas populares, entre las que se incluyen comerciantes minoristas, artesanos, personas responsables de la economía del cuidado y emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos. En este sentido, en las organizaciones colectivas y en las iniciativas individuales se puede presentar isomorfismo, en especial si ellas están condicionadas a un marco institucional que determina su consolidación (isomorfismo coercitivo) o si hay prácticas de imitación (isomorfismo mimético).

Para el caso de asociaciones, cooperativas y organizaciones comunitarias la LOEPS (Asamblea Nacional, 2011) establece ciertos requisitos para la estructura interna y administración, por ejemplo, en el

caso de asociaciones se establece «la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato» (Asamblea Nacional, 2011). Esto determina, entonces, que se encontrará isomorfismo de tipo coercitivo en las asociaciones que cumplan con la ley. En el caso de las cooperativas, la posibilidad de isomorfismo coercitivo es aún mayor debido a que la ley y su reglamento establecen otras regulaciones, con el fin de precautelar el buen uso de recursos económicos de los socios de estas entidades. Es así que, por ejemplo, se define la forma de reembolso de haberes, la elección de representantes a la asamblea, los límites para el pago de dietas a los vocales, etcétera. Sin embargo, en las cooperativas también se puede dar el isomorfismo de tipo normativo por la necesidad de una administración más profesional y por el posible apoyo externo de consultores o entidades de apoyo, que contribuyen a homogenizar la forma e instrumentos de gestión.

En el caso de los comerciantes minoristas, artesanos y emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos, el isomorfismo coercitivo se puede dar pero, quizá en menor intensidad, que en las organizaciones señaladas en párrafos anteriores, puesto que la normativa que deben cumplir es menor. De todos modos, hay una posibilidad de este tipo de isomorfismo, por ejemplo, debido a los requerimientos relacionados al manejo contable, si esas unidades económicas están registradas en el régimen impositivo simplificado ecuatoriano (RISE) o si lo han hecho en el registro único de contribuyentes (RUC), por lo que deben cumplir con ciertas prácticas estandarizadas.

En estas unidades económicas populares quizá es más factible el isomorfismo mimético, es decir, el que ocurre por imitación de prácticas consideradas exitosas o atrayentes, como puede ser el caso de un comerciante que realiza el mismo tipo de publicidad o promociones que otro al que ve que le va bien en su negocio. En todo caso, debido a que la economía solidaria se nutre también

de preceptos de la economía comunitaria andina (Guridi y Jubeto, 2014), caracterizada por principios de colectivismo, integración, cooperación, reciprocidad (Andrade, Cáceres y Vásquez, 2014) se esperaría encontrar en las unidades económicas populares este tipo de prácticas.

Si para la EPS se han definido una serie de principios que se espera sean cumplidos por el conjunto de actores que son parte de ella, según se describió en el primer capítulo de este libro, el cumplimiento de esos principios daría lugar a la presencia de isomorfismo en las organizaciones y en las iniciativas individuales. Por lo anterior, en esta parte de la investigación se analiza específicamente si en los negocios dedicados a actividades comerciales en Pisulí se identifica, en relación al tema de análisis y de forma generalizada, lo siguiente: prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales; comercio justo y consumo ético y responsable; autogestión; y, búsqueda del buen vivir y del bien común.

Caracterización de los negocios dedicados a actividades comerciales

En el censo de emprendimientos realizado por la UDLA en 2014 se identificó que el 52,5 % de establecimientos estaba dedicado a actividades comerciales de diversa índole. Con el fin de tener una mejor idea de las características de este tipo de negocios, en las tablas 7 y 8 se presentan algunos resultados que más adelante se analizan.

Tabla 7: Resultados del censo a negocios dedicados a actividades comerciales en Pisulí

	TEMA	RESULTADOS (en %)		
		SÍ	NO	NC
1	Negocio nuevo	98	2 (herencia)	
2	Participación en asociaciones, organizaciones, clubes	2	98	

	TEMA	RESULTADOS (en %)		
		SÍ	NO	NC
3	Competencia son vecinos del mismo barrio	86	10	4
4	Participación en elecciones barriales	7	93	
5	Antes de poner el negocio, análisis previo de que era buen negocio	40	60	
6	Al momento de la encuesta estaba el propietario y fue entrevistado	95	5	
7	Empleados contratados	12	88	
8	Realiza alguna investigación de mercado	33	62	5
9	Ayuda de alguna organización para establecer o mejorar el negocio	7	93	
10	Ofrece con frecuencia nuevos productos	45	50	5
11	Acceso a caja comunal	10	88	2
12	Recipientes de basura debidamente identificados	55	45	
13	Separación de basura orgánica e inorgánica, en el negocio	29	71	
14	Uso de internet en el negocio	17	83	
15	Uso de internet o redes sociales para promocionar el negocio	5	95	
16	Programa informático para registrar ventas	7		
17	Pertenece a partido o movimiento político	10		

Adaptado de: Datos del Censo en barrio Pisulí, 2014.

De los negocios dedicados a actividades de comercio en Pisulí, el 33 % son propiedad de hombres y el 67 % de mujeres. De acuerdo a datos del censo económico del 2010 (INEC, 2012) en las actividades de comercio minorista, el porcentaje de mujeres ocupadas es 58 %, entonces, en Pisulí hay una mayor presencia de mujeres que el promedio nacional en este tipo de actividades. Todos los encuestados en Pisulí reconocen que hay familiares que dependen del negocio, en el 76 % de los casos son entre uno y cuatro familiares y, el 24 % restante, dice que son más de cuatro miembros.

Tabla 8: Resultados del censo a negocios dedicados a actividades comerciales en Pisulí

TEMA		RESULTADOS (en %)			
18	Sexo	Hombre 33 %	Mujer 67 %		
19	Registro en el Servicio de Rentas Internas	RUC 50 %	RISE 38 %	NSC 12 %	
20	De los que tienen RUC cuántos usan programas informáticos para registrar ventas	Sí 14%			
21	Clientes	Vecinos 98 %	Empresas 2 %		
22	Proveedores de los negocios	Externos 100%			
23	Recursos para abrir el negocio	Préstamo bancario 57 %	Préstamo/donación familia 31 %	Recursos propios 7 %	NC 5 %
24	Mayor fuente de ingresos familiares	El negocio 74 %	Empleo 26 %		
25	Motivación para el negocio	Necesidad económica 74 %	Hacer lo que le gusta 24 %		NC 2 %
26	Pertenencia del local	Propio 29 %	Arrendado 66 %	Prestado 5 %	
27	Uso del local	Negocio 55%	Negocio y vivienda 45%		
28	Nivel de instrucción	Superior 7 %	Bachiller 52 %	Básico 34 %	Ninguna 7 %
29	Edad del entrevistado (propietario) en años	18 a 25 a. 14 %	26 a 40 a. 36 %	40 a 60 a 43 %	> 60 7 %
30	Antigüedad del negocio	< 1 año 14 %	1 a 3 años 22 %	> 3 años 64 %	

	TEMA	RESULTADOS (en %)			
31	Miembros de la familia que dependen del negocio	De 1 a 4 76 %	Más de 4 24 %		
32	Nivel de ingresos en el hogar (SBU = salario básico unificado)	< SBU 17 %	SBU 31 %	>SBU 52 %	
33	Mecanismos para captar más clientes	Reducción precios 40 %	Promociones Productos 33 %	Servicio, atención 16 %	Nada 8 %

Adaptado de: Datos del censo en barrio Pisulí, 2014.

En los propietarios, el rango de edad en que hay más presencia de personas es el de 40 a 60 años, que corresponde al 43 % de los casos, es decir, y considerando la información sobre familiares dependientes, son personas ya adultas, posiblemente con hijos en edades de educación secundaria o superior. El rango siguiente de edades de los encuestados es de 26 a 40 años, con una representatividad del 36 %, que, seguramente, son también personas responsables de la educación de sus hijos, en niveles básico y secundario. El 14 % tiene edades entre 18 a 25 años, que correspondería a jefes o jefas de hogar con niños pequeños. Un 7 % de los negocios pertenece a personas de más de 60 años, los que posiblemente no tienen ya responsabilidad de mantener o educar hijos y su actividad económica constituye su sustento propio y, quizá, de apoyo a familiares.

El nivel de instrucción de los propietarios de negocios dedicados a actividades comerciales corresponde, en un 52 %, de los casos a bachillerato, 34 % a nivel de educación básica y 7 % a educación superior; si se compara estos datos con los niveles de educación en Quito se establece que los niveles de formación en Pisulí son menores al promedio de la ciudad, pues en esta, el nivel de la población ocupada que tiene educación básica y bachillerato alcanza el 38,5 % y el nivel universitario el 15 % (Instituto de la Ciudad, 2012).

En relación al origen del negocio, en el 98 % de los casos es un negocio nuevo y en el 2 % restante es la continuación de una actividad familiar previa (por herencia). Para iniciar el negocio un 7 % de propietarios de Pisulí lo hizo con recursos propios, un 31 % recibió préstamos o donaciones de familiares y un 57 % indica haber recibido un préstamo de alguna entidad financiera (cooperativa o banco). Al comparar estos datos con los de emprendedores dedicados a actividades manufactureras y afiliados a Cámaras de la Pequeña Industria, en los que el 36 % se financia con recursos propios, el 18 % con apoyo familiar y el 33 % con entidades financieras (Araque, 2009). Así, encontramos que en este barrio marginal es más relevante el apoyo familiar y es mucho menor la opción de contar con recursos propios.

De los encuestados solamente el 24 % reconoce estar haciendo algo que le guste, el 74 % indica que lo hace debido a necesidad económica, a pesar de esto, el 64 % de negocios comerciales tiene más de tres años de antigüedad y el 22 % de uno a tres años, lo que refleja que no se han generado opciones para que estas personas encuentren otras posibilidades de ingresos más afines a sus intereses personales. A lo anterior, se suma el hecho de que el valor de ventas generado en el negocio con seguridad no satisface los requerimientos de la familia puesto que, en el 52 % de los casos, el nivel de ingresos para el hogar es menor al salario básico unificado, para otro 31 % el ingreso correspondía a valores equivalentes de ese salario. En la fecha en que se realizó la encuesta (mayo 2014), el salario básico unificado representaba aproximadamente el 54 % de la canasta familiar básica⁴, lo que refleja la difícil situación económica para los pobladores de Pisulí si se considera, además, que en el 74 % de los casos el negocio es la mayor fuente de ingresos familiares.

Una de las explicaciones de los limitados ingresos que generan los negocios se debe a que la mayoría de emprendimientos se iniciaron sin un análisis previo de que podía ser un buen negocio, es así que el 60 % de encuestados indicó no haber hecho algún tipo de evaluación sobre el tema, simplemente se pusieron el negocio.

4 Cálculo realizado en base a datos del INEC, www.ecuadorencifras.gob.ec/canasta

Por las características de ubicación del barrio y de sus habitantes⁵ se generan emprendimientos que responden a necesidades básicas, que terminan siendo la propia competencia de cada uno de ellos, es así que, un 86 % de los encuestados, reconocen que los competidores son vecinos. Los clientes de estos negocios están limitados a ser también los mismos vecinos, 100 % de los encuestados lo reconocen y solamente uno indicó que adicionalmente hay un cliente de fuera del barrio. En 100 % de los casos los proveedores de los negocios son externos al barrio. Todo lo anteriormente indicado en este párrafo reduce las posibilidades de que haya crecimiento de los negocios, por lo que solamente en un 12 % de ellos hay personas empleadas, el resto es atendido por los propietarios con apoyo de sus familiares directos.

A diferencia de lo que ocurre con la generalidad de los establecimientos en Pisulí, en los que mayoritariamente (57 %) no se ha cumplido con obtener en el Servicio de Rentas Internas (SRI) el registro único de contribuyentes (RUC) o adscribirse al régimen impositivo simplificado (RISE) (Pérez y otros, 2014), en los negocios dedicados a actividades comerciales hay buenos niveles de cumplimiento con las regulaciones del SRI, pues el 50 % de negocios cuentan con RUC y el 38 % son parte del RISE, de acuerdo a lo que afirman sus propietarios. Quizá esto se explica porqué son locales comerciales, en o muy cercanos a la vía principal, abiertos al público y de fácil acceso para quien está en el barrio (incluyendo posibles inspectores).

Los locales en que funcionan los negocios son arrendados en el 66 % de los casos y prestados en 5 % de los casos; el 29 % restante corresponde a locales de propiedad de los emprendedores. El 55 % de los propietarios usa el local solamente para negocio, mientras que el restante 45 % lo utiliza tanto para las actividades comerciales como para vivienda. Entre quienes arriendan, el 79 % usa el local solamente para negocio, dato interesante que refleja un gasto adicional para estas personas, pero también la necesidad o interés de los emprendedores por tener el negocio en una ubicación accesible a clientes.

5 Es un barrio periférico, con limitadas opciones de accesibilidad, en que la mayoría de habitantes salen a trabajar en la ciudad, según se desprende de la información del capítulo 2 de este libro.

Aunque la mayoría de propietarios (67 %) no realiza algún tipo de investigación o sondeo de mercado para ofrecer nuevos productos o servicios, el 45 % de ellos afirma ofrecer con frecuencia nuevos productos a sus clientes, lo que seguramente es por incidencia de los proveedores externos. Entre los mecanismos que se utilizan para captar clientes están: disminución de precios (40 % de encuestados), lo que reduce los ya limitados ingresos de los negocios; algún tipo de promoción de productos (33 %); y, atención especial al cliente (16 %). En cuanto al uso de tecnología, en la encuesta realizada en el 2014 se encontró que 17 % de los negocios tienen acceso a Internet en sus locales, el 41 % de ellos, que solo representan el 5 % del total, utilizan Internet o redes sociales para promocionar sus actividades. Se ratifica con esto lo antes indicado en relación a que hay poco análisis técnico que respalde el inicio de actividades del negocio y tampoco se usa apoyos para su continuidad a través de estrategias de mercadeo.

En relación al registro de ventas con programas informáticos, 7 % indica que usa ese medio, este número corresponde al 14 % de los que tiene RUC. Las cuentas numéricas son realizadas con calculadoras tradicionales e inclusive un 14 % de entrevistados afirman hacerlo manualmente o con la mente. Los datos anteriores permiten establecer que en los negocios de Pisulí hay limitado uso de tecnología.

Principios de la EPS en los negocios de Pisulí

Con los datos reprocesados del censo del 2014, específicos para los establecimientos comerciales, y las entrevistas realizadas en junio de 2015, se profundiza a continuación en la identificación del cumplimiento o no de los principios de la EPS. Inicialmente se re-toma lo esencial del contexto del barrio y enseguida se presenta la información procesada.

Pisulí es un barrio ubicado en el noroccidente de Quito que se creó, a inicios de la década de 1980, a partir de invasiones. Por esta razón su historia inicial estuvo marcada por enfrentamientos con pobladores

de la cooperativa Roldós, barrio que identificó a los nuevos pobladores como usurpadores de terrenos que ellos (o mejor dicho sus dirigentes) consideraban que les pertenecían. Los dirigentes de los dos barrios mantuvieron una pugna intensa que generó violencia verbal y física, en la que se llegó a enfrentamientos con armas de fuego y víctimas mortales (PP El Verdadero, 2014).

Actualmente, el barrio Pisulí es un barrio periférico con acceso por vías asfaltadas, con servicio de transporte, en el que una alta cantidad de su población trabaja en la ciudad. El movimiento de personas en el barrio es mayoritariamente en los días laborables, a la hora de regreso de sus trabajos, pasadas las seis de la tarde, y los fines de semana, principalmente sábados en la tarde y domingos. Esto determina que el horario de atención en que los negocios pueden tener mayor afluencia de personas es el anteriormente indicado, lo que significa también un esfuerzo de sus propietarios de permanecer en ellos. Esto implica ocupar tiempo, que normalmente debería ser dedicado a la familia, en actividades económicas.

En el censo del 2014 se indagó sobre algunos temas relacionados a la participación comunitaria y responsabilidad hacia la comunidad y hacia la naturaleza. En los establecimientos dedicados a actividades comerciales se encontró que esa participación y responsabilidad es muy limitada, solo el 7 % de los encuestados participan en elecciones barriales, solo el 2 % es miembro de alguna asociación, organización o club, un 10 % pertenece a algún partido o movimiento político, un 10 % tiene acceso a una caja comunal que funciona en el barrio para recibir financiamiento⁶, y, un 7 % afirma haber recibido ayuda de alguna organización para establecer o mejorar su negocio. Aunque 55 % de establecimientos indica tener recipientes para basura debidamente identificados, solo el 29 % reconoce hacer una separación entre desechos orgánicos e inorgánicos.

6 Posteriormente se clarificó que el acceso a la caja comunal puede ser por ser miembro de ella o por tener el aval de uno de los miembros. En la encuesta no se profundizó directamente por cuál de esas condiciones era la opción de acceso, sin embargo, por la respuesta sobre membresía a organizaciones o asociaciones se infiere que, de los que tienen acceso, la mayoría no es miembro directo de la caja comunal.

De los propietarios entrevistados en 2015 la mayoría tiene algunos años de vivir en el barrio, los negocios surgieron por necesidad de tener ingresos económicos o de mejorar los que en ese momento recibían. En los casos en que los entrevistados tienen pareja e hijos, generalmente hay una corresponsabilidad en la atención en el negocio, uno de ellos le dedica un poco más de tiempo y el otro, cuando no tiene otra actividad económica, realiza tareas del hogar o de cuidado de los hijos. Si se considera que los negocios deben permanecer abiertos en horas de la noche y sábados y domingos, se ratifica lo antes indicado sobre la disminución sensible del tiempo familiar y de pareja. En algunos casos hay apoyo de familiares para ayudar en la atención al público, con esto se logra cubrir los horarios de mayor afluencia de clientes.

En una buena parte de los entrevistados se determinó que en el origen del negocio hubo apoyos familiares, en algunos casos económicos (tal como se expuso anteriormente) pero fundamentalmente de motivación, traslado de experiencias de la propia familia y apoyo en el inicio de actividades. En este sentido si se aprecia un sentido de comunidad y solidaridad en el núcleo familiar ampliado, lo que no ocurre con la comunidad de vecinos o la comunidad barrial. No hubo casos de propietarios que indiquen confiar en vecinos para ciertos horarios de atención al público, tampoco casos de asociación expresa para adquisición de productos en volumen y menor precio, o algún otro tipo de actividad cooperativa. Solo hubo un caso de apoyo en recibir préstamos de productos para poder atender a clientes y, otro caso, pero con miembros de la misma familia, de compra en volumen.

En el barrio funciona una caja comunal (Grupo mujeres al futuro), que había iniciado en el año 1998 principalmente como un grupo de solidaridad y apoyo emocional a mujeres con situaciones difíciles de familia o de pareja. Este grupo, posteriormente, dio un paso adelante en captar un ahorro mínimo y generar crédito de apoyo para situaciones emergentes. Con apoyo de una entidad externa (Finca) pudieron crecer y consolidarse otorgando crédito a socias y a personas externas (pero avaladas por las socias). Hoy tienen 50 socias

activas, aunque en algún momento llegaron a 70 pero hubo personas que se fueron del barrio o dejaron el grupo. Otorgan créditos iniciales de USD 200, pueden llegar hasta USD 1800 a quienes han demostrado ser confiables. Por información de los entrevistados, parece que en el barrio funciona otra caja comunal, posiblemente de menor alcance que la indicada, sin embargo, no se pudo obtener datos concretos para ubicar a los responsables.

En las entrevistas con vecinos del barrio se identificó que en algún momento hubo una tienda comunitaria, para cuyo inicio hubo aportes de los pobladores. Sin embargo, no hubo una adecuada gestión de los dirigentes y esta iniciativa desapareció.

En los negocios visitados la mayor parte de los ingresos para el presupuesto familiar provienen de esta actividad. Por este motivo hay interés en mejorarlo, algunos de ellos han obtenido préstamos en cooperativas de ahorro y crédito, y, en general, no hay intenciones en el corto plazo de cambiar a otro negocio o generar uno nuevo. Tal como se identificó en el censo de 2014, en las entrevistas se confirmó que los clientes son los pobladores del mismo barrio, que requieren productos cerca de sus lugares de vivienda, para no tener que traerlos de la ciudad. En todo caso, no hay relaciones de reciprocidad en la compra-venta. Existe, más bien, una relación comercial, en la que el costo de oportunidad es lo que determina la opción de compra.

Por el tipo de negocios, en el barrio existen varios locales que realizan la misma actividad comercial. No hay relaciones de apoyo con quienes tienen negocios similares, tampoco de confrontación, cada quien atiende al cliente que llega. Los propietarios entrevistados reconocieron no realizar actividades explícitas de promoción o publicidad, en muchos casos los rótulos externos y/o afiches internos son provistos por los proveedores, que tienen el diseño preestablecido y, en el caso de los rótulos, solo cambian el nombre del local. Este apoyo de los proveedores, que en algunos casos incluye estantes o refrigeradores para los productos de su marca, se ofrece a cambio de fidelidad en la compra de productos. En todas las entrevistas se indicó que los proveedores son externos al barrio.

En los negocios visitados se estableció que el cumplimiento con las normativas del SRI, básicamente la obtención de RUC o RISE, se lo hace para evitar problemas. En algunos casos, la declaración de impuestos es realizada por personas externas, en otros hay familiares que les han guiado en cómo hacerlo, aunque también hay quienes han seguido cursos básicos o, por su formación académica, conocen el procedimiento. En ciertos casos son los proveedores los que han motivado a la regularización con el SRI.

De los temas expuestos, se desprende que el funcionamiento de los negocios dedicados a actividades comerciales en Pisulí, por lo menos en el caso de los establecimientos entrevistados, se caracteriza más por una lógica individual (prioridad en el propietario y quizá su familia ampliada) antes que por una lógica colectiva (el servicio, el bien común, la comunidad), los negocios iniciaron y se mantienen por la necesidad de generar ingresos que tiene el propietario, no por atender a un requerimiento social de la comunidad. Aunque hay prelación del trabajo sobre el capital no hay prelación de intereses colectivos sobre los individuales.

En relación al principio de la EPS denominado autogestión (en el sentido de gestión por parte de la mayoría de involucrados), si el enfoque es desde la perspectiva de los propietarios y sus familias se puede considerar que este principio se cumple; si el enfoque es social, el tejido productivo de Pisulí no muestra rasgos de una «colectivización horizontal en base a la ocupación y/o apropiación, usando los medios de producción en beneficio de su conjunto» (Montero, 2008) tampoco de una «configuración de un tejido social que se guíe por elementos solidarios y de apoyo mutuo» (Montero, 2008).

El comercio justo se puede entender como una «relación comercial voluntaria y justa entre productores y consumidores [...] se asienta en el diálogo, en la transparencia, en la inclusión y en la sustentabilidad, con implicancias en una mayor justicia social» (Ferrari, 2010). Los negocios comerciales de Pisulí están insertos en una lógica derivada de la necesidad de excedentes, limitada por acción de los proveedores (costo del producto - precio de venta al público). Estos

establecimientos son la parte final de la cadena de comercialización y tienen pocas opciones de ser parte de procesos de comercio justo.

El cumplimiento del principio de la EPS definido como «distribución equitativa y solidaria de excedentes», no es posible analizarlo a profundidad, en la medida en que en los negocios comerciales de Pisulí es muy limitado el empleo que se genera. Son negocios que dan sustento a la familia del propietario y los potenciales excedentes se orientan a satisfacer las necesidades del núcleo familiar.

El ambiente inicial de conquista de terrenos y la opción de vivienda generó en el barrio actitudes de unidad, cooperación, solidaridad. Con el pasar de los años, una vez tranquilizados los ánimos y ya con vivienda (aunque en algunos casos todavía no legalizada), sucedió lo que en otros barrios populares ya había pasado «cooperativas de vivienda que se iniciaron con sorprendentes niveles de combatividad, solidaridad, entrega y conciencia política, una vez entregados los lotes, entraron en un proceso de apatía, dispersión, individualismo y despolitización» (Comisión Ecuémica de Derechos Humanos (CEDH), 1997).

De acuerdo a las entrevistas realizadas, desde una perspectiva social y no del funcionamiento de la economía y de los negocios, el elemento que genera todavía algún sentido de unidad y necesidad de cooperación entre los pobladores del barrio es lograr la legalización de las propiedades que todavía no tienen ese reconocimiento. Entre los elementos que han contribuido a actitudes menos cooperativas y solidarias están los problemas e irregularidades cometidas por los dirigentes anteriores del barrio, la falta de consolidación y respaldo a la nueva dirigencia e inclusive la inseguridad por actividades delincuenciales, lo que ha determinado también que algunos pobladores dejen el barrio.

Isomorfismo en los negocios de Pisulí

Uno de los supuestos que dio origen al tema en estudio fue que los emprendimientos dedicados a actividades comerciales en Pisulí

cumplirían con principios de la EPS y presentarían entonces características de colectivismo, integración, cooperación, reciprocidad, lo que implicaría que se presente isomorfismo en esas características. De acuerdo a lo expuesto en el acápite anterior, es bastante limitado el cumplimiento de estos principios de EPS en los negocios de Pisulí y por tanto también de isomorfismo en esos temas.

De la información obtenida en la encuesta de 2014 y en las entrevistas realizadas en 2015 a los propietarios de los establecimientos comerciales, un cumplimiento limitado de esos principios se da principalmente en lo relacionado a la prelación del trabajo sobre el capital y a la autogestión, desde la perspectiva familiar. En esto hay una característica de isomorfismo, que es la participación y apoyo de la familia en las actividades del negocio. El mecanismo de difusión de este isomorfismo es el denominado de carácter normativo o cultural, pues se debe más a la influencia cultural de las personas antes que a situaciones coercitivas o por mimetismo.

Al considerar la forma de operación de los negocios, hay actividades en las que si hay presencia de isomorfismo. Esto sucede en relación a la forma de promoción y publicidad de los negocios que, aunque es muy limitada, y prácticamente se reduce a la presencia de rótulos y afiches promocionales, estos elementos son provistos en una buena parte de los negocios por algunas de sus empresas proveedoras y, en el caso de los rótulos, solo cambia el nombre del establecimiento pero, color, forma, tipo de letra son iguales para quienes tienen el mismo proveedor. En el caso de los afiches, la ubicación de ellos al interior de los establecimientos genera ambientes bastante similares. Los limitados recursos económicos de los propietarios inciden en que acepten estos elementos de publicidad en sus locales, por lo que hay un isomorfismo de carácter coercitivo pues corresponde a una imposición de parte del proveedor.

En relación a las estrategias para captar clientes se presenta también isomorfismo en cuanto a que la disminución en precios es una estrategia bastante común (40 %) en los establecimientos dedicados a actividades comerciales. Se considera que este isomorfismo es de carácter mimético, en la medida en que si los propietarios identifican

(directamente o a través de los clientes) que un competidor ha disminuido el precio, ellos también lo hacen.

La obtención de RUC o RISE por parte de los establecimientos dedicados a actividades comerciales, en porcentajes significativamente mayores a los otros tipos de establecimientos. Es otro rasgo de isomorfismo, en este caso debido a la necesidad de cumplir con regulaciones legales, por lo que es un isomorfismo de tipo coercitivo.

En las actividades operativas, otra característica de isomorfismo es el horario de atención, determinado por las horas en que los pobladores y potenciales clientes están en el barrio. El tipo de horario es una situación establecida en función de la opción de ingresos y de la competencia. Si un negocio similar atiende en ciertos horarios que le dan ingresos, los otros negocios imitan ese comportamiento, es entonces un isomorfismo de tipo mimético.

Capítulo cuarto

La variable de género
en los emprendimientos

Este capítulo aborda las relaciones de género en los emprendimientos del barrio Pisulí, para luego examinar si estas relaciones cumplen con el principio de equidad de género, establecido en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (LOEPS).

Las relaciones de género en el marco de la EPS, implican equidad desde sus principios. Es decir, se ha de evidenciar libertad hacia el ejercicio de los roles asignados a hombres y mujeres en los emprendimientos objeto de estudio. Luego, dicha vinculación pretende determinar, junto con las otras variables seleccionadas tratadas en los capítulos anteriores, si los emprendimientos del barrio pueden ser considerados como iniciativas de economía popular y solidaria. El capítulo hace un recorrido desde las referencias conceptuales para el análisis de género, que luego conducirán al detalle de los hallazgos de la investigación en términos del rol femenino y el rol masculino en los emprendimientos del barrio y la discusión que alrededor de ellos se genera.

Referencias conceptuales para el análisis de género

El análisis de las diferentes variables de la EPS debe incluir, también, el enfoque de género. La LOEPS establece que las personas y organizaciones amparadas en dicha ley han de guiarse, entre otros principios, por el de equidad de género. En este capítulo, el género tiene que ver con las expectativas sociales que limitan o posibilitan de forma diferente a mujeres y hombres (variables de género). El sexo biológico no explica el género. Más bien hace referencia a los comportamientos asignados a hombres y mujeres, por su sociedad, como lo muestra la Figura 5 (Hare-Mustin, 1990; y, Lagarde, 1996).

Por esto el análisis de la variable resulta de gran relevancia, ya que podría afectar a ciertas características de los emprendimientos y se determinará, junto con las otras variables, si los negocios caracterizan una EPS.

La Organización Mundial de la Salud define «género» como: normas, roles y relaciones de y entre grupos de mujeres y hombres socialmente construidas. Las relaciones de género, normas y roles varían de una sociedad a otra (Organización Mundial de la Salud, 2016). Se aborda las relaciones de género en el barrio Pisulí únicamente desde géneros binarios: masculino y femenino (Stoller, 1974; y, Money y Tucker, 1978), dejando de lado las perspectivas imbinarias: agénero, bigénero, trigénero, pangénero y género fluido (Nestle y otros, 2002).

Las relaciones, normas y roles de género de una sociedad determinan condiciones relacionadas principalmente con la salud física, mental, empleo y rol de las mujeres en la economía, en la participación política e histórica; también se consideran las condiciones relacionadas con el acceso a la educación, aceptación, reconocimiento, trascendencia, entre muchas otras (Bustos, 1994; Conway y otros, 1996; y, Herrera, 2001).

Figura 5. Roles de género



Adaptado de: Estudios de género en América Latina, 2016

La comprensión de los roles binarios en la sociedad, se identifica a lo largo de la historia en varios documentos, tal es el caso de Jenofonte, discípulo de Sócrates, quien, 362 años a.C., plasmaba en su obra *El Económico* el papel de los hombres y de las mujeres en el hogar y la producción agrícola —ambos objeto de la economía—. La administración propiamente del hogar: el manejo de los esclavos domésticos, el almacenamiento y conservación de los bienes, la preparación de los banquetes, eran funciones de la mujer, ayudada por un intendente. La supervisión del trabajo del campo y de las relaciones con el mercado eran responsabilidades del hombre, asistido por un capataz. El tratado discute sobre las virtudes de la esposa ideal de un aristócrata griego (Dennis, 1973).

Posteriormente, en el siglo XVIII Adam Smith en su obra *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, observaba el papel del hombre y la mujer:

El hombre siempre ha de vivir, y mantenerse con su trabajo; por consiguiendo su salario ha de alcanzar por lo menos para su mantenimiento ... los obreros comunes, o trabajadores de inferior clase, deben ganar en todas partes un doble cuando menos de lo que baste para su propio sustento, para que cada cual, hecho el cómputo uno con otro, pueda mantener dos hijos; suponiendo que la labor de la mujer, que tiene que cuidar de todos ellos, apenas alcanzará para remediarse a sí misma. (Smith, 1776, 113).

Durante la revolución industrial, la fuerza humana fue sustituida por el poder de las máquinas, tanto hombres como mujeres trabajaban en las grandes fábricas, mas solo las mujeres solteras lo podían hacer, puesto que las mujeres casadas también ejercían las tareas domésticas (Scott, 1993). El boom del sufragio universal en el siglo XIX, otorgó a las mujeres el derecho político y constitucional a votar por candidatos a cargos públicos y también a ser elegidas; derecho hasta entonces privativo de los hombres (Buechler, 1990; O' Connor, 1996; y, Aidt y Dallal, 2008).

Para 1948 la equidad de género (o igualdad de género) se institucionaliza en la Declaración Universal de los Derechos Humanos: «Toda persona tiene los derechos y libertades proclamados en esta declaración, sin distinción alguna de raza, color, sexo, idioma, religión,

opinión política o de cualquier otra índole, origen nacional o social, posición económica, nacimiento o cualquier otra condición...» (Asamblea General ONU, 1948). Se entiende a la equidad de género como el ejercicio propio del rol (masculino o femenino) en su sociedad (UNESCO, 2016). Los roles de género se gestan al interior de las diferentes sociedades y se aprenden de una generación a otra. Estos constructos sociales se pueden y deben cambiar, para alcanzar el ejercicio de papeles beneficiosos para mujeres y hombres, que en conjunto, generen bienestar para sus entornos.

Otros estudios, dedicados a evaluar el rol de las mujeres en la sociedad actual encuentran que, en el marco de la equidad de género, se demostró la existencia de limitantes reales en los países latinoamericanos para la incorporación y permanencia de la mujer en el trabajo, lo que a su vez obstaculiza su participación en la vida política, económica y social, no así en el caso de los hombres. Se señala que una de las limitaciones fundamentales al acceso de la mujer al trabajo, la educación, las responsabilidades de dirección, es la sobrecarga de trabajo que le imponen las labores domésticas (Piñeiro y otros, 1982).

Específicamente para el caso ecuatoriano, desde inicios de los años 80 el tema de género se constituyó en un espacio de investigación de las relaciones en los casos de la mujer rural, la mujer indígena, afro ecuatoriana, y las mujeres de sectores populares urbanos. Sin embargo, todos los estudios realizados sobre estos temas (Banco Mundial, 2000; Chaves, 1998; Crain, 1991; 1996; Dueñas y otros, 1998; Fernández-Rasines, 1999; Hamilton, 1998; Herrera, 2001; Lind, 1994, 2000; Moser, 1992; Perruchon y Perrin, 1997; Poeschel, 1986; Poloni, 1992; Stolen, 1991; Weismante, 1994) han sido enfocados desde la desigualdad existente entre el rol del hombre y la mujer.

Si bien el movimiento mundial adoptaba la igualdad de derechos entre géneros para finales de la década de los 40, en Ecuador apenas a inicios de los años 90 el tema suscita discusión académica (Samaniego y otros, 1999), (Mauro, 1990; 1992) y (Banco Mundial, 2000), dando cuenta de los roles actuales de género, desde lo socialmente esperado para hombres y para mujeres en el contexto geográfico del Ecuador (Lagarde, 1996).

Hombres y mujeres desempeñan en la actualidad roles productivos, reproductivos y comunitarios diferentes, pero complementarios, que han conducido a la readaptación de los roles familiares y, como consecuencia de ello, variaciones en la estructura familiar y en las relaciones de trabajo. En el barrio Pisulí dichos roles cuentan con su propia caracterización.

El rol femenino en los emprendimientos del barrio Pisulí

La comprensión de los roles de los géneros binarios ha discurrido a lo largo de diversas épocas de la historia. Dichos roles han evolucionado en Ecuador como en otras geografías. Los roles actuales de género influyen, entre otros aspectos, en el empleo y papel en la economía, el acceso a la educación, la aceptación, el reconocimiento, la trascendencia y el rol político e histórico de hombres y mujeres. En el caso específico de estudio, el rol femenino en los emprendimientos del barrio Pisulí se encuentra de la siguiente manera:

La composición de género de los negocios del barrio Pisulí muestra una predominancia del género femenino. Siete de cada diez negocios son propiedad de una mujer. Esta situación se asocia a la dinámica laboral de los hombres del barrio, quienes buscan fuentes de empleo en la capital como obreros, principalmente de la construcción, trabajo que realizan de forma temporal, razón por la cual los emprendimientos femeninos se posicionan como la fuente estable de ingresos del hogar en Pisulí.

A partir de los datos del censo en el barrio, efectuado en 2014; el 50 % de la economía de producción de Pisulí depende de los ingresos generados en los negocios administrados o de propiedad de mujeres.

En esta dinámica laboral, las mujeres casadas o en régimen de unión libre son la cabeza del hogar, las mismas que participan en múltiples roles. Son las responsables de los emprendimientos, administran el hogar, deciden por la educación de los hijos, sistema de alimentación, administración de los recursos entre otras decisiones del hogar (71 % de los entrevistados).

En el grupo entrevistado, existen también madres que no están casadas ni viven en régimen de unión libre y, por lo tanto, son la cabeza del hogar. Las madres establecen negocios cuando sus hijos son pequeños a fin de no dejarlos solos; aunque el ingreso que genera dicho emprendimiento, en el 50 % de los casos, sea igual o inferior a un sueldo básico unificado.

En este contexto, los emprendimientos femeninos de Pisulí se conforman por necesidad como se muestra en la tabla 9. No se evidencian emprendimientos por oportunidad. El emprendimiento por necesidad está determinado por el imperativo de tener un ingreso económico (69 % para el caso de las mujeres). En ninguno de los casos la motivación para emprender negocios ha sido generar puestos de trabajo ni la identificación de una oportunidad de negocio. Se le atribuyen otras razones como el miedo a trabajar, fenómenos discriminatorios, entre otros. Los empleadores prefieren no contratar a alguien que proviene de este barrio, indican las entrevistas.

Tabla 9: Emprendimiento por necesidad en relación al género

		Tabla de contingencia			
		Factores que le motivan a trabajar en su negocio económico		Total	
		No	Sí		
Género del entrevistado	HOMBRE	Recuento	8	16	24
		% dentro de Género del entrevistado	33,3 %	66,7 %	100,0 %
	MUJER	Recuento	18	40	58
		% dentro de Género del entrevistado	31,0 %	69,0 %	100,0 %
Total		Recuento	26	56	82
		% dentro de Género del entrevistado	31,7 %	68,3 %	100,0 %

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	0,041 ^a	1	0,839		
Corrección por continuidad ^b	0,000	1	1,000		
Razón de verosimilitudes	0,041	1	0,839		
Estadístico exacto de Fisher				1,000	0,517
Asociación lineal por lineal	0,041	1	0,840		
N.º de casos válidos	82				

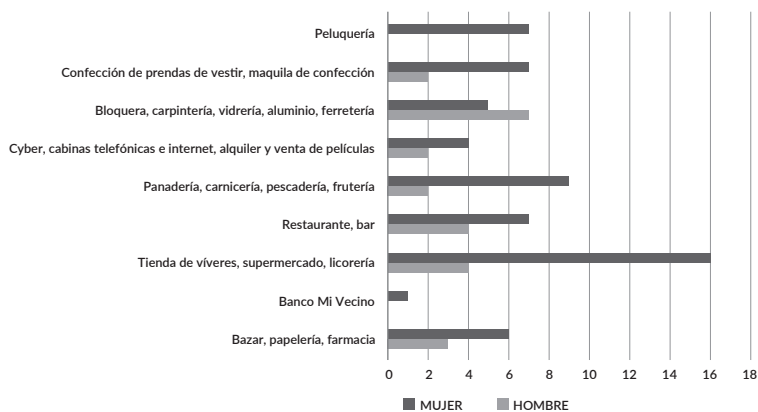
a. 0 casillas (0 %) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia máxima esperada es 7,61.

b. Calculado solo para una tabla de 2x2.

Adaptado de: Datos del censo en barrio Pisulí, 2014.

La figura 6 muestra las marcadas diferencias en el tipo de negocios dirigidos por hombres y mujeres. Las mujeres son propietarias de negocios, tales como tiendas de víveres, supermercados, licorerías, panaderías, carnicerías, pescaderías, fruterías, seguidos de restaurantes, bares y peluquerías. Los negocios de mujeres no generan empleos adicionales al del propietario, solamente un 6,9 % de estos brindan la oportunidad para emplear de 1 a 10 personas (Tabla 10).

Figura 6. Tipos de negocio por género en Pisulí



Adaptado de: Datos del censo en barrio Pisulí, 2014.

El tiempo promedio de funcionamiento de los negocios de mujeres en el barrio es de más de tres años (51,7 %). En complemento, los *start-ups* (Carter y otros, 1996) totalizan el 48,3 % de los negocios de mujeres. Dichos negocios nacientes, tienen un promedio de funcionamiento menor a tres años. El comportamiento de los negocios nacientes muestra también la cualidad emprendedora de las mujeres del barrio Pisulí.

Entre uno a cuatro miembros de familia dependen de los negocios propiedad de mujeres (65,5 %). Estos son, por tanto, categorizados como familiares (Belausteguigoitia, 2010), toda vez que corresponden a emprendimientos creados y gestionados por una sola familia. Los negocios familiares de mujeres del barrio Pisulí, en una baja proporción, han sido heredados (1,7 %).

Otro factor que caracteriza a estos emprendimientos son las fuentes de financiamiento utilizadas para la puesta en marcha de los mismos. Los negocios de mujeres se han financiado por préstamos bancarios (51,7 %). Las mujeres buscan en la banca el mecanismo que permite poner en marcha sus negocios ante la ausencia de ahorro, el 31 % de mujeres entrevistadas disponían de ahorros para emprender.

Tabla 10. Generación de empleo por género

Tabla de contingencia género del entrevistado
* ¿Cuántos empleados trabajan en su negocio?

		¿Cuántos empleados trabajan en su negocio?					
		No tiene empleados	De 1 a 10 empleados	Entre 11 y 20 empleados	99	Total	
Género del entrevistado	HOMBRE	Recuento	15	9	0	0	24
	% dentro de Género del entrevistado		62,5 %	37,5 %	0,0 %	0,0 %	100,0 %
	MUJER	Recuento	51	4	2	1	58
	% dentro de Género del entrevistado		87,9 %	6,9 %	3,4 %	1,7 %	100,0 %
Total		Recuento	66	13	2	1	82
	% dentro de Género del entrevistado		80,5 %	15,9 %	2,4 %	1,2 %	100,0 %

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,634 ^a	3	,005
Razón de verosimilitudes	12,349	3	,006
Asociación lineal por lineal	,307	1	,580
N.º de casos válidos	82		

- a. 5 casillas (62,5 %) tienen una frecuencia esperada inferior a 5.
La frecuencia mínima esperada es ,29.

Adaptado de: Datos del censo en barrio Pisulí, 2014.

Se espera que los emprendimientos originados por necesidad generen ingresos de sustento. A decir de los entrevistados, los ingresos del hogar, en el caso de los negocios femeninos, son iguales o mayores al salario mínimo vital (46,6 %). El 79,3 % de los ingresos de mujeres provienen de los negocios, en complemento el 20,7 % provienen del empleo (Tabla 11).

En relación a los procesos de abastecimiento, clientes y competencia se encontró que: los negocios de mujeres venden sus productos y servicios en mayor proporción a los pobladores del barrio (95 % de los negocios de mujeres). De los negocios de mujeres solamente en un 5 % venden sus productos a empresas. Y estos son provistos por empresas fuera del barrio en un 94,8 %.

La competencia de los negocios de mujeres son los negocios vecinos (88 %) y en una proporción muy pequeña empresas de fuera del barrio (3,4 %). Los mecanismos utilizados para captar clientes por los negocios de hombres son distintos de los mecanismos utilizados por los de mujeres. Estas acuden a las promociones para captar clientes (28 %).

Tabla 11. Origen de los ingresos familiares por género

Tabla de contingencia Género del entrevistado * Negocio

		Negocio		Total	
		No	Sí		
Género del entrevistado	HOMBRE	Recuento	3	21	24
		% dentro de Género del entrevistado	12,5 %	87,5 %	100,0 %
	MUJER	Recuento	12	46	58
		% dentro de Género del entrevistado	20,7 %	79,3 %	100,0 %
Total	Recuento	15	67	82	
	% dentro de Género del entrevistado	18,3 %	81,7 %	100,0 %	

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	,762 ^a	1	,383		
Corrección por continuidad ^b	,312	1	,576		
Razón de verosimilitudes	,808	1	,369		
Estadístico exacto de Fisher				,535	,296
Asociación lineal por lineal	,752	1	,386		
N.º de casos válidos	82				

a. 1 casilla (25,0 %) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 4,39.

b. Calculado solo para una tabla de 2x2.

Adaptado de: Datos del censo en barrio Pisulí, 2014.

Los negocios de mujeres ofertan en menor proporción productos nuevos con respecto a los negocios de hombres (37,9 %), tabla 12.

Tabla 12. Oferta de productos innovadores por género

Tabla de contingencia género del entrevistado
* ¿Saca con frecuencia nuevos productos?

		¿Saca con frecuencia nuevos productos?			Total	
		No	Sí	99		
Género del entrevistado	HOMBRE	Recuento	9	14	1	24
		% dentro de Género del entrevistado	37,5 %	58,3 %	4,2 %	100,0 %
	MUJER	Recuento	32	22	4	58
		% dentro de Género del entrevistado	55,2 %	37,9 %	6,9 %	100,0 %
Total	Recuento	41	36	5	82	
	% dentro de Género del entrevistado	50,0 %	43,9 %	6,1 %	100,0 %	

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	2,877 ^a	2	,237
Razón de verosimilitudes	2,870	2	,238
Asociación lineal por lineal	,188	1	,664
N.º de casos válidos	82		

a. 2 casillas (33,3 %) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 1,46.

Adaptado de: Datos del censo en barrio Pisulí, 2014.

Se ha analizado problemáticas de los negocios del barrio Pisulí, como el acceso a servicios, el cuidado del ambiente, el acceso a tecnología y el pago de tributos. La problemática que enfrentan los negocios del barrio, desde la óptica de los entrevistados, no tiene que ver con los reglamentos municipales a cumplir, la falta de trabajadores capacitados o la falta de interés en formar asociaciones. El 43,1 %

de los negocios de mujeres atribuyen los problemas del negocio en el barrio a la delincuencia, así como a la competencia y los pocos clientes (27,6 % de los negocios de mujeres). La alta competencia es el resultado de que muchos negocios se han dedicado al mismo giro (Figura 6) sin diferenciarse unos de otros.

Los negocios de mujeres en el barrio se ven afectados por ausencia de servicios. Los negocios de mujeres no tienen acceso a Internet (48,3 %), teléfono convencional (37,9 %) y vías en buen estado (17,2 %). Los negocios de mujeres no acceden a servicios comunitarios de seguridad (82,8 %). Las mujeres propietarias de negocios tienen menos acceso a servicios financieros comunitarios que los hombres. Solo un 3,4 % de negocios de mujeres tiene acceso a este servicio.

Dentro de las variables de contribución al cuidado del ambiente en los negocios femeninos del barrio Pisulí se tiene que: la proporción de negocios de mujeres que disponen de focos ahorradores es mayor que los hombres. El 43 % de los negocios de mujeres disponen de focos ahorradores. Los negocios de mujeres disponen de tarros para desechos marcados (44,8 %), sin embargo, no separan la basura en orgánica e inorgánica. Más las mujeres (36 %) que los hombres (29 %) desechan sus residuos líquidos por el desagüe. De la misma forma, el 67,8 % de los desechos orgánicos y el 77 % de los desechos de vidrio los tiran a la basura. Por lo que, los negocios femeninos de Pisulí no aportan significativamente al cuidado del ambiente.

En las variables tecnológicas se encuentra que el uso de Internet como herramienta es bajo. La tasa de utilización de Internet en negocios de mujeres es del 12,1 %. Esta tasa es mayor para el uso de tecnología aplicada a los negocios (maquinaria) 24,1 %. Ni los negocios de hombres ni los de mujeres hacen uso de software aplicado en ellos.

El cumplimiento del régimen tributario en los negocios de mujeres es distinto al de los hombres: las mujeres tienen en mayor proporción RUC (Registro Único de Contribuyentes) 22,4 %, y afirman declarar mayormente de forma mensual (24,1 % de los negocios de mujeres). Existe desconocimiento por parte de los propietarios de negocios

respecto de los procedimientos de pago de impuestos, que es mayor en las mujeres que en los hombres. El 72 % de los negocios de mujeres desconocen del procedimiento para el pago de impuestos. Así mismo, el 50 % de ellas delegan esta obligación a otra persona.

Luego de haber analizado las características de los emprendimientos, se analiza la actitud de las mujeres hacia emprender nuevos negocios. Las mujeres tienen mayor interés para emprender en otro negocio además del actual (72 %). Las mujeres emprenderían en negocios de costura y venta de ropa, en tiendas de abarrotes y en otro tipo de negocios no categorizados. Las mujeres propietarias de negocios no disponen de recurso económico (94,8 %), ni material (72,4 %), ni intelectual (67,2 %), para iniciar un nuevo negocio. Las mujeres disponen de menos dinero para emprender (5,2 %) siendo sus recursos económicos muy limitados.

A continuación se procede a caracterizar a las mujeres emprendedoras del barrio Pisulí, en términos de edad, acceso a la educación y participación política y en asociaciones. La mayor cantidad de mujeres propietarias de negocios se encuentran entre los 40 y 60 años (39,7 %) y entre los 26 y 40 años (34,5 %). En las mujeres se observan dos comportamientos particulares: la existencia de mujeres propietarias entre los 18 y 25 años (17,2 %) y de 60 años en adelante (8,6 %). Las mujeres emprenden desde edad temprana hasta avanzados años.

Si bien los emprendimientos son liderados por mujeres en edad adulta, el nivel educativo es un factor determinante, ya que en su mayoría son negocios administrados por propietarios con bajo perfil de instrucción. Aunque el nivel general es bajo, las mujeres muestran un mayor nivel de formación superior al de los hombres; por ejemplo, el 37,9 % de las mujeres tiene bachillerato y 8,6 % cuentan con educación superior. Existe igualdad en el acceso a servicios educativos, sin embargo, las propietarias de negocios tienen más acceso a la educación secundaria que los hombres (33,3 % hombres y 50 % mujeres tienen acceso a instrucción secundaria).

Tanto en mujeres propietarias de negocios, como en hombres, hay muy poca pertenencia a organizaciones, asociaciones, clubes,

sindicatos o partidos políticos (96,4 %). La participación política de hombres y mujeres es igualmente baja, no existe diferencias entre el papel del hombre empresario y la mujer empresaria en esta dimensión. Del total de encuestados dos mujeres y un hombre pertenecían a alguna organización, asociación, club, sindicato o partido político.

Características y roles compartidos en los emprendimientos del barrio Pisulí

Las características compartidas por los emprendimientos de hombres y mujeres del barrio Pisulí reflejan que la creación fue por necesidad y no por oportunidad. Los negocios de hombres y mujeres tienen una permanencia promedio en el mercado de tres años. En ambos casos los negocios tienen proveedores que son empresas de fuera del barrio y se enfrentan a la misma problemática, no hacen uso de la investigación de mercados como mecanismo para conocer y captar clientes. Son negocios aquejados por la delincuencia y el exceso de competencia. Los emprendimientos no aportan al cuidado del ambiente. Pocos negocios de mujeres y de hombres hacen uso del Internet en su actividad empresarial; pero ambos tipos de negocios usan en mayor proporción tecnología aplicada (maquinaria) en ellos. Hombres y mujeres se caracterizan por la poca participación política y la falta de actitud hacia la asociación. El rol compartido que destaca es el rol en la generación económica de los negocios en el territorio. Los emprendimientos de hombres y mujeres son la fuente de ingresos familiares.

Las características diferenciadas son: la proporción de emprendimientos propiedad de mujeres y emprendimientos propiedad de hombres (70 % mujeres, 30 % hombres). Por otro lado, la tipología de negocios emprendidos por mujeres es diversa a la tipología de negocios emprendidos por hombres, lo que obedece a los roles de género asignados en la sociedad local.

Una de las características diferenciadas a destacar es la mayor oportunidad de empleo que brindan los emprendimientos mascu-

linos. También destaca la marcada diferencia en la proporción de negocios nacientes que es mayor para mujeres que para negocios propiedad de hombres. Aunque los negocios nacientes son más de mujeres, los negocios masculinos ofertan mayor proporción de productos innovadores.

Llama la atención la forma en la que los emprendimientos se han financiado, los de hombres con recursos propios y los de mujeres con préstamos bancarios. Los tipos de clientes y competidores de los negocios son también diferentes, que para el caso de los negocios propiedad de hombres incluyen empresas, lo que no sucede en los emprendimientos de mujeres. La forma de registro tributario de los negocios difiere entre mujeres y hombres, las primeras lo hacen por RUC de forma mensual, los segundos por RISE de forma semestral.

Finalmente, la intención para emprender un nuevo negocio es significativamente mayor en las mujeres que en los hombres. Mujeres y hombres emprenderían en tipos de negocios distintos, aunque las mujeres tienen menos dinero que los hombres para el nuevo emprendimiento. Las mujeres que emprenden se caracterizan por ser jóvenes, adultas y mayores, mientras que los hombres que emprenden son adultos en su gran mayoría. Las mujeres tienen mayor nivel de educación y mayor acceso a la educación secundaria.

Este análisis sobre género en los emprendimientos de Pisulí no se ha realizado con el ánimo de mostrar ni machismo ni feminismo, sino más bien presentar a los lectores un espejo del rol del hombre y del rol de la mujer en los emprendimientos. Solamente se describe esos roles: el hombre es en general quien engendra, sale a la ciudad, busca empleo asalariado (que no es estable), ejerce el poder en los hogares. La mujer en general es quien da vida, decide por la educación y crianza de los hijos, emprende, administra el hogar y toma decisiones. Se encuentra con sorpresa el papel preponderante de la mujer en los emprendimientos del barrio Pisulí, por su condición propia de madre soltera o madre tomadora de decisiones de los hogares. Resalta que mayoritariamente es la propietaria de los negocios (70 %) y que la generación de sus emprendimientos se da en edades tempranas y tardías, lo que no sucede con el hombre.

Capítulo quinto

Conclusiones y
propuestas de acción

Conclusiones y propuestas de acción

Este libro se realizó con el propósito de identificar la estructura económica, organizacional y sociopolítica que tienen los emprendimientos del barrio Pisulí en Quito, desde la perspectiva de la Economía Popular y Solidaria (EPS), puesto que una primera investigación realizada en 2014 (Pérez y otros) permitió identificar que, desde una visión de economía y administración tradicional, no se explica la viabilidad de esos establecimientos.

El texto ha abordado desde algunas perspectivas, pero no desde todas las posibles, el análisis de los negocios en este barrio urbano marginal de Quito. Para facilitar la comprensión del tema se presentó inicialmente una breve introducción a la EPS; luego, se profundizó en el análisis de la estructura económica y estructura organizacional de los negocios, en esto último desde un enfoque de empresas sociales. Con el fin de identificar características de isomorfismo se realizó un análisis específico en los negocios dedicados a actividades comerciales, y, finalmente, se profundizó, para todos los negocios del barrio, en un análisis desde la perspectiva de género.

Entre las conclusiones principales de los temas abordados se puede resaltar: los conceptos de economía popular y solidaria han ganado en los últimos años importancia en la política económica y en las políticas de desarrollo en el país. Lo comunitario, lo asociativo y lo cooperativo son factores esenciales que caracterizan esta forma de organizarse económicamente. Se evidencia que las actividades populares y solidarias en zonas rurales y urbanas de menor desarrollo, vulnerables y aisladas, como por ejemplo en las comunidades de Salinas de Bolívar, Yunguilla o Tocachi, han podido contribuir a un desarrollo local desde abajo y pueden ser una herramienta para la reducción de la pobreza. Aunque no se trata de una forma nueva de organización económica, no se encuentra información empírica en el marco de investigaciones científicas sobre las diferentes

formas de la EPS y sus impactos en la redistribución de la riqueza en el Ecuador, lo que ocurre también por el hecho de que la mayor parte de esta economía se realiza anónimamente, sin registros o levantamiento de datos.

Existen, sin embargo, por parte del Gobierno ecuatoriano, algunos esfuerzos para institucionalizar a esta forma de economía con el objetivo de categorizar e identificar el amplio universo de la EPS. La Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (LOEPS) define principios que todos los actores de este sector deben considerar para ser identificados como tales. El marco institucional abarcaba en 2015 alrededor de 8150 organizaciones de economía popular y solidaria en el sector real o financiero a nivel nacional.

La institucionalización, el intento de categorizar y definir las amplias actividades de la EPS por parte del Gobierno ecuatoriano es solo una gota en medio de un océano y es un buen comienzo. El Estado ecuatoriano debería operar como un promotor para las personas que están involucradas en las actividades populares y solidarias. Los obstáculos que enfrentan los actores en este ámbito, como la escasa modernización de equipos y maquinaria, el difícil y limitado acceso a tecnología de punta y servicios financieros, la falta de capacitación gratuita en temas como: investigación de mercados, estrategias de inserción nacionales e internacionales y comercialización, temas de cooperación y asociaciación deberían ser promovidas por el Estado ecuatoriano para que las actividades económicas populares puedan desplegar su entera potencialidad y lograr una mejor integración en la estructura económica del país.

Depende del Gobierno ecuatoriano si esta forma de organizarse económicamente sale de la sombra y se desarrolla como una alternativa económica seria en el país, de forma de poner con mayor énfasis al ser humano en el centro de sus actividades, disminuir la exclusión y sobreexplotación causadas por el sistema económico dominante. La EPS tal vez no puede cambiar las estructuras antiguas de la economía hegemónica neoliberal como mencionan Ruiz y Lemaître (2015), pero se puede lograr por lo menos una cierta coexistencia

que permita acciones conjuntas eficaces en el campo del desarrollo económico en el país.

La población económicamente activa del barrio Pisulí en Quito se encuentra trabajando en su mayoría en el tercer sector de la economía, donde están centralizadas las actividades económicas de comercio de bienes y servicios. Los negocios de Pisulí carecen de recursos económicos y financieros, los resultados de sus actividades económicas no son lucrativos, tienen una estructura económica poco sólida, que no garantiza estabilidad, ni permite proyectarse hacia cambios sustanciales. Sin embargo, hay una fuerza oculta al interior de estas unidades económicas que conlleva a tener en los emprendimientos una prelación del trabajo sobre el capital y prácticas de autogestión, lo que conduce a identificar que se tiene unidades familiares, que son semilla de la economía popular y solidaria.

En el análisis de la estructura organizacional de los emprendimientos se aplicó un enfoque de empresas sociales, en el que se estableció que cumplen con el rol económico de sustento familiar y con el rol social de proveedores del barrio, es decir, dinamizadores de la economía. Esta característica dinamizadora es la que añade el mayor valor social a estos negocios. La toma de decisiones está centralizada en el dueño del negocio que, además, puede ser el jefe o jefa del hogar. Hay captura de valor económico por los miembros de la base de la pirámide, lo que determina que se pueda establecer que los negocios ubicados en Pisulí son unidades económicas populares, que corresponden a empresas sociales. La característica de gobierno corporativo, que requiere una cierta formalización en la estructura de la organización, no se puede evidenciar por la naturaleza de estos negocios. Adicionalmente, cualquier exigencia de formalización les provoca rechazo, por el costo involucrado. En todo caso, la LOEPS tiene una propuesta para que las UEP puedan formalizarse de forma más ágil, para lo que los negocios deberían recibir el soporte adecuado para lograrlo.

La centralización en la toma de decisiones, antes anotada, es inevitable para este tipo de negocios en los que los únicos participantes

son miembros del grupo familiar. Tanto la decisión como la distribución del trabajo se realizan en el seno de la familia convirtiendo, en cierto modo, al negocio en una extensión de la organización familiar. Si bien no fue motivo de esta investigación mostrar las implicaciones de esta redundancia, sería deseable que posteriores investigaciones indagaran sobre la problemática que se genera, tanto dentro como fuera del hogar, con estas situaciones.

Se ha podido comprobar que hay principios de la EPS que se presentan parcialmente en los negocios ubicados en el barrio urbano marginal de Pisulí. Tanto la búsqueda del bien común, como el establecimiento de objetivos explícitos de apoyo a la comunidad no están presentes, puesto que los negocios son vistos como fuente de ingreso familiar, mas no como fuente de solución de problemas sociales comunitarios. En todo caso se puede desprender que la existencia de estos negocios contribuye al bien común al dinamizar la economía, aunque esto no fue el motivo para su creación.

En relación al isomorfismo y sus mecanismos de difusión en los negocios dedicados a actividades comerciales en Pisulí, el supuesto fue que estos establecimientos cumplirían de forma determinante con los principios de la EPS y con características de colectivismo, integración, cooperación, reciprocidad. De la información obtenida en la encuesta de 2014 y en las entrevistas realizadas en 2015, se desprende que hay solamente un cumplimiento limitado de esos principios, fundamentalmente en lo relacionado a la prelación del trabajo sobre el capital y a la autogestión desde la perspectiva del propietario y su familia. Si se da una característica de isomorfismo, que es la participación y apoyo de la familia en las actividades del negocio. El mecanismo de difusión de este isomorfismo es el denominado de carácter normativo o cultural, pues se debe más a la influencia cultural de las personas antes que a situaciones coercitivas o por mimetismo.

En relación a la actividad operativa de los establecimientos también se han encontrado características isomórficas, principalmente en: i) horarios de atención, ii) registro en el RUC y RISE, iii) uso de rótulos y afiches promocionales, y, iv) en la disminución de precios como estrategia para captar clientes. Los mecanismos a través de los cuales

se presenta el isomorfismo son el mimético, en las características (i) y (iv), y el coercitivo, en las características (ii) y (iii); aunque de origen distinto porque en (ii) es el cumplimiento (y sanciones) de la ley el motivador principal y en (iii) es el rol de los proveedores.

Con los hallazgos de esta investigación se comprende que la permanencia de estos negocios en el tiempo y el sustento que brindan a los propietarios y sus familias se fundamentan en conceptos de la economía popular (aunque no necesariamente solidaria), en la que el rol de la familia es preponderante, no solo por el trabajo no explícitamente remunerado para sus miembros, sino también por el esfuerzo de mantener jornadas laborales con horarios extendidos incluso en fines de semana.

El entorno en el que estos negocios realizan sus actividades favorece también su permanencia, a condición de acoplarse a los requerimientos que ese entorno plantea, entre ellos, los horarios extendidos que ya se ha anotado, pero también el hecho de ser un mercado relativamente cerrado, con limitados ofertantes y con una demanda que requiere opciones de compra de acuerdo a sus necesidades (una oferta cercana a su domicilio, con horarios adecuados, para volúmenes de compra pequeños, con precios no mayores a los que pueden obtener en la ciudad).

El enfoque de género en los emprendimientos del barrio Pisulí, como parte de los principios de la EPS, considera la integración de la equidad de género en el desenvolvimiento de los negocios, en el marco de la realidad del barrio; entendiendo equidad como la suma de derechos y libertades idénticos para hombres y mujeres que se ejercen a plenitud. Por supuesto, dicho ejercicio debiera procurar una evolución de los roles de hombres y mujeres, evolución que favorezca al bienestar de su entorno. En el capítulo correspondiente se describe esos roles: el hombre es en general quien engendra, sale a la ciudad, busca empleo asalariado (que no es estable), ejerce el poder en los hogares. La mujer en general es quien da vida, decide por la educación y crianza de los hijos, emprende, administra el hogar y toma decisiones. Sin embargo, se encuentra con sorpresa el papel preponderante de la

mujer en los emprendimientos del barrio Pisulí, por su condición propia de madre soltera o madre tomadora de decisiones de los hogares; resalta que mayoritariamente es la propietaria de los negocios (70 %) y que la generación de sus emprendimientos se da en edades tempranas y tardías, lo que no sucede con el hombre. Se deja abierta una puerta para futuras investigaciones que profundicen en el papel de la mujer en el desarrollo del barrio Pisulí, en todo caso, de lo analizado se desprende que no se puede considerar la presencia plena de equidad de género.

Es claro que el crecimiento económico de los negocios de Pisulí no se logrará si persisten las condiciones socioeconómicas, de inseguridad y las desigualdades, por lo que los retos y desafíos son grandes para este sector de Quito urbano. Será necesario acciones mancomunadas que permitan la evolución y transformación del emprendimiento; generar políticas integrales, y en especial de orden financiero, como capital de riesgo, capital semilla, créditos blandos con garantías intangibles, que permitan atender las distintas etapas del emprendimiento.

Así como las empresas son organizaciones que representan al capital, las unidades familiares son la semilla de la economía popular y solidaria, por lo que se concluye que los emprendimientos de Pisulí están en la etapa inicial de este tipo de economía, y se requiere de un involucramiento en acciones conjuntas e integrales de los diversos agentes económicos que se encuentran en el sector, para lograr un crecimiento económico y desarrollo del mismo, sin perder de vista el apoyo que deberá dar el Estado de conformidad a sus estamentos legales.

La pérdida de sentido comunitario debería ser una preocupación tanto del sector público, como del sector privado interesados en el tema de la EPS. El rescate de este principio contribuiría a dar sustentabilidad a los negocios, que se debaten entre la marginalidad y la precariedad.

Aunque se puede inferir que los negocios ubicados en sitios marginales son caracterizados como parte de la EPS, no ha habido una

propuesta que atienda sus necesidades específicas. Esto se deduce porque las exigencias de formalización son prácticamente las mismas que para otro tipo de organizaciones, sin tomar en cuenta las tipologías específicas y particulares de los negocios.

Entonces, en base a los hallazgos en cada capítulo, de acuerdo al enfoque particular planteado en ellos, se establece que, desde la perspectiva de la EPS, los principios que se cumplen son la prelación del trabajo sobre el capital, aunque no de los intereses colectivos sobre los individuales, y el principio de autogestión, desde la perspectiva familiar en cada establecimiento, aunque no en una perspectiva de autogestión social. Para que los establecimientos de Pisulí puedan considerarse plenamente como actores de este tipo de economía hay temas pendientes, los principales: la cooperación, la integración y la solidaridad. Tal como se ha expuesto, la unión y la cooperación de los inicios del barrio no son factores que se hayan mantenido y tampoco han permeado a las actividades económicas de los habitantes de Pisulí. El reto es promover una economía no solo popular, sino también solidaria y cooperativa, que permita que los emprendedores de Pisulí generen no solo el sustento básico para su mantención sino también que el buen vivir signifique, en conjunto, mejores ingresos, mejor alimentación, mejor salud y educación, en resumen, mejor calidad de vida para todo el barrio.

Para viabilizar lo anterior, y considerando que el éxito de la economía popular y solidaria en el Ecuador no depende solo de una política económica generada por instituciones estatales, que pueden establecer objetivos orientados a principios nacionales y tratar de convertirlos en realidad al nivel regional y local, sino que también es importante una política de desarrollo económico local más amplia que integre a muchos más actores locales con sus experiencias, habilidades, recursos e intereses particulares, a continuación se proponen algunas líneas de acción. En lo que el supuesto principal es que cada una de las instituciones estatales, privadas y de la sociedad civil estén dispuestas a involucrarse en el tema del reforzamiento de la economía popular y solidaria con un rol más integrador, coordinador, facilitador, incentivador;

orientado al desarrollo territorial desde abajo hacia arriba, siendo más policentristas y menos jerárquicas, paternalistas, controladoras y burocráticas.

En este sentido se requiere también una actividad mucho más activa de la sociedad civil para dinamizar de mejor manera las actividades populares y solidarias. La capacidad y la habilidad de la sociedad civil de autogestión, de autoayuda en este esfuerzo implican al final un mayor respaldo para el bienestar del país y, en este caso específico, para las personas en el barrio Pisulí.

Para incidir en temas de solidaridad y cooperación, que permitirán hacer realidad el principio de búsqueda del buen vivir y bien común, se propone un programa de formación de líderes comunitarios que puede ser promovido y cofinanciado por organizaciones estatales como el Municipio y el Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS) en colaboración con universidades privadas y públicas, sin dejar de lado que sean parte de proyectos de vinculación de las universidades. Este tipo de programas debe tener como objetivo principal el desarrollo y fortalecimiento de capacidades de líderes locales para su participación activa en la gestión de una vida más solidaria y cooperativa.

El impulso del principio de «Intereses Colectivos sobre los Individuales», se puede hacer a través de un programa de asociación y también con difusión de buenas prácticas y ejemplos exitosos de experiencias de economía popular y solidaria de otras provincias y ciudades, como los ejemplos que se anotaron en el capítulo primero. Los motivadores y/o ejecutores pueden ser los miembros del comité barrial de Pisulí, los comités barriales aledaños, las fundaciones nacionales e internacionales que operan en el barrio como la Fundación Sembrar, las instituciones religiosas como la Iglesia católica o evangélicas que tienen sedes en el barrio, también el sector académico (las universidades) a través de programas de vinculación.

Otro servicio pueden ser la capacitación y la asesoría en desarrollo de *clusters* (agrupamientos), por medio de talleres, con el objetivo de convertir el emprendimiento de esta zona geográfica en un ca-

talizador de desarrollo local y generador de puestos de trabajo. El financiamiento de este tipo de programas y talleres puede ser una tarea mutua entre los organismos internacionales, el sector privado (empresas grandes y medianas) y el sector público (Municipio, IEPS, Conafips). Por su parte, bancos, fundaciones y cooperativas privadas pueden apoyar el desarrollo de cajas comunales en el barrio.

Con respeto al principio «Prelación del Trabajo sobre el Capital» el sector académico, las universidades privadas y públicas, en colaboración con los organismos de cooperación nacional e internacional y las organizaciones estatales de la economía popular y solidaria pueden brindar cursos y programas de capacitación para desarrollo de capacidades técnicas y en organización empresarial. El financiamiento de estas capacitaciones puede estar sostenido por el sector público en conjunto con el sector privado empresarial y/o la universidad a través de programas de vinculación.

Otros criterios que forman parte de la definición de la economía popular y solidaria ecuatoriana son el «Comercio Justo» y el «Consumo ético y responsable». En este caso se puede favorecer la conformación de grupos de clientes con un interés social específico, y difundir experiencias exitosas de iniciativas de comercio justo, economía solidaria y consumo responsable. Los negocios pequeños en el barrio Pisulí y sus clientes pueden organizarse para realizar compras asociativas (los empresarios a sus proveedores y los clientes a los negocios del barrio). La ejecución de esta tarea también puede ser compartida entre actores locales y los organismos de la cooperación nacional e internacional.

El principio de «Equidad de Género» es también esencial en la economía popular y solidaria. En este sentido, se ve como una oportunidad el que actores como el Comité Barrial de Pisulí, Comités de los barrios aledaños, con ayuda de las instituciones de educación superior y organismos de la cooperación nacional e internacional, trabajen juntos en brindar programas de capacitación de «Liderazgo Femenino» con el objetivo principal de empoderar a las mujeres para que desarrollen capacidades de liderazgo y también autonomía económica.

El criterio «Autogestión» se puede reforzar mediante un acceso más flexible y transparente a créditos para los emprendimientos en Pisulí, con tasas de interés más adecuadas, plazos no demasiado cortos, con menos exigencia de garantías por los bancos y cooperativas privadas. La capacitación en gestión empresarial puede también impulsar este principio. Los actores que podrían involucrarse son el Municipio, el Instituto de Economía Popular y Solidario (IEPS), la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (Conafips) en colaboración con fundaciones, cooperativas y bancos que apoyan a la microempresa.

En el principio de «Responsabilidad social y ambiental; Solidaridad y rendición de cuentas» un mecanismo posible son talleres y cursos de capacitación, por ejemplo, en el manejo de desechos, reutilización de materiales, normas tributarias. Se puede pensar también en microempresas asociativas para la recolección de desechos.

Adicionalmente a estas propuestas de acción, siempre será importante realizar este tipo de investigaciones, que permitan comprender mejor la realidad de los negocios en barrios urbano-marginales para, a partir de ello, generar propuestas específicas que permitan mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

Trayectorias profesionales

Ana María Aldás Benavides

UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS

Ph.D.(c) en Administración por la Universidad de Medellín y máster en Administración de Empresas, con diploma superior en gestión para el aprendizaje universitario (ESPE), es además ingeniera comercial y docente universitaria, desde 2004, en varias universidades locales. Fue gerente de Marketing para Ecuador y gerente de Marca para Latinoamérica de Alltech, Multinacional de Salud Animal, hasta 2012. Su línea de investigación es la responsabilidad social. Desde 2013, fue docente a tiempo completo de Responsabilidad social en la Universidad de Las Américas de Quito, Ecuador, hasta el año 2017.

María Elena Granda Bustamante

UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS

Máster en Economía y Gestión empresarial por la FLACSO, economista por la Universidad Central del Ecuador y especialista en Derecho financiero y bursátil por la Universidad Andina Simón Bolívar, tiene un diplomado en Finanzas por la Universidad Técnica Particular de Loja. Asimismo fue docente de la Universidad Técnica América y del SECAP. Tiene veintiocho años de experiencia como consultora y gerente en empresas públicas y privadas y su línea de investigación se enfoca en economía y pymes. Docente de Economía, en la Universidad de Las Américas de Quito, Ecuador, hasta el año 2017.

Sascha Quint

UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS

Ph.D.(c) en Desarrollo local y Cooperación internacional por la Universidad de Valencia, España, máster en Desarrollo local y territorial,

por la FLACSO-Quito, tiene además una maestría internacional en Administración de Empresas por la Universidad Europea Viadrina, Frankfurt, Alemania, y por la Universidad Católica de Córdoba, Argentina. Fue catedrático en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE). Tiene experiencia laboral en la compañía Grünenthal Ecuatoriana, la Universidad Europea Viadrina y en ONU de Bonn, Alemania. En la actualidad se desempeña como docente de Negocios internacionales, en la Universidad de Las Américas de Quito, Ecuador.

Referencias

- Abad, A.G. (1993). El sentido moderno de la comunidad. *Reis*, Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS). Universidad País Vasco. 64, (pp. 201-219).
- Aidt, T. y Dallal, B. (2008). Female voting power: the contribution of women's suffrage to the growth of social spending in Western Europe (1869-1960). *Public Choice*. 134 (3), (pp. 391-417).
- ANDES, Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Sudamérica. (2013). Ecuador's popular and solidarity economy generates about 60% of employment nationwide. Recuperado de <http://www.andes.info.ec/en/sociedad/ecuadors-popular-and-solidarity-economy-generates-about-60-employment-nationwide.html> en abril de 2015.
- Andrade, M., Cáceres, M., y Vásquez A. (2014). *Cosmovisión andina, Sumak Ally Kawsay y economía comunitaria. Diálogos sobre Economía Social y Solidaria en Ecuador*. Bilbao: Hegoa.
- Araque, W. (2009). *Perfil del Emprendedor Ecuatoriano*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar – Corporación Editora Nacional.
- Asamblea Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Montecristi.
- Asamblea General de la ONU. (1948). *Declaración Universal de Derechos Humanos*. New York: ONU.
- Asamblea Nacional. (2011). *Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sistema Financiero Popular y Solidario (LOEPS)*. Registro Oficial n.º 444 del 10 de Mayo de 2011. Quito.
- Ávalos-Reyes, J. y Del Castillo L. (2014). La economía popular y solidaria. Una respuesta a las políticas neoliberales. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, n.º 198.
- Banco Mundial. (2000). *Análisis de género en el Ecuador. Problemáticas y recomendaciones*. Washington DC: Banco Mundial.

- Barrera Duque, E. (2007). La empresa social y su responsabilidad social. *Innovar*, 17 (30), (pp. 59-76).
- Belausteguigoitia Rius, I. (2010). *Empresas familiares: Su dinámica, equilibrio y consolidación*. México: MacGraw-Hill.
- Borja, P., Polo, A. (2005). La experiencia de desarrollo de Salinas de Guaranda, Ecuador. *LEISA Revista de Agroecología*. Septiembre 2005.
- Buechler, S. M. (1990). *Women's movements in the United States: woman suffrage, equal rights, and beyond*. New Jersey: Rutgers University Press.
- Bustos Romero, O. L. (1994). La formación del género: el impacto de la socialización a través de la educación. *Antología de la sexualidad humana* (pp. 267-299). Consejo Nacional de Población.
- Carter, N. M., Gartner, W. B., y Reynolds, P. D. (1996). Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing*, 11 (3), (pp. 151-166).
- CEDH, Comisión Ecuémica de Derechos Humanos. (1997). *Derechos del Pueblo n.º 101*. Quito: CEDH.
- Chaves, M. E. (1998). María Chiquinquirá Díaz: una esclava del siglo XVIII: acerca de las identidades de amo y esclavo en el puerto colonial de Guayaquil. Guayaquil: Archivo Histórico del Guayas.
- CONAFIPS, Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias. (2015). *Economía y Finanzas Populares y Solidarias, Para el buen vivir en Ecuador*. Quito.
- Conway, J., Bourque, S., y Scott, J. (1996). El concepto de género. El género: la construcción cultural de la diferencia sexual, (pp. 21-33).
- Coraggio, J. L. (2007). El papel de la Economía Social y Solidaria en la Estrategia de Inclusión Social. Seminario: Pensando en alternativas para el desarrollo. Quito: FLACSO - SENPLADES.
- Coraggio, J. L. (2009). Sistema económico de la organización empresarial. *Iconos. Revista de Ciencias Sociales*. n.º 33. Ecuador: Flacso. Recuperado de http://www.coraggioeconomia.org/jlc_publicaciones_ep.htm en marzo de 2015.
- Coraggio, J. L. (2010). *Economía Social y Solidaria*. Portal de Economía Solidaria. Recuperado de http://www.economiasolidaria.org/documentos/economia_social_y_solidaria_jose_luis_coraggio en marzo de 2015.

- Coraggio, J. L. (2013). La economía social y solidaria y el papel de la economía popular en la estructura económica. Seminario Internacional «Rol de la Economía Popular y Solidaria y su Aporte en el Sistema Económico Social y Solidario», (pp. 24-26) de julio del 2013. Quito, Ecuador.
- Crain, M. (1991). Poetics and politics in the Ecuadorean Andes: women's narratives of death and devil possession. *American Ethnologist*. 18 (1), (pp. 67-89).
- Crain, M. (1996). *The gendering of ethnicity in the Ecuadorian Andes. Machos, Mistresses and Madonnas*. London: New York: Verso.
- Dacheaux, E. y Goujon, D. (2012). *The Solidarity Economy: An Alternative Development Strategy?* Open Forum. UNESCO. Oxford: Blackwell.
- Defourny, J. y Nyssens, M. (2013). El enfoque EMES de empresa social desde una perspectiva comparada. *EMES Working Papers Series*, (pp. 1-45).
- Dennis, H. (1973). *Historia del pensamiento económico*. Barcelona: Ariel.
- DiMaggio, P. y Powell W. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 48 (2), (pp. 147-160). American Sociological Association.
- Dinerstein, A. C. (2014). *The Hidden Side of Social and Solidarity Economy Social Movements and the «Translation» of SSE into Policy (Latin America)*. Occasional Paper 9 Potential and Limits of Social and Solidarity Economy.
- Dueñas, S. y otros. (1998). *Mujeres, poder e identidad*. Quito: Abya-Yala.
- Eisenhardt, K. (1988). Agency and Institutional Theory Explanations: The Case of Retail Sales Compensation. *En Academy of Management Journal*. 31. Missisipi: Academy of Management.
- Fernández-Rasines, P. (1999). *Díaspóra Africana en América Latina: discontinuidad racial y maternidad política en Ecuador*. Quito: Servicio de Publicaciones.
- Ferrari, M.C.(Coord). (2010). *Responsabilidad Social y Ambiental, Comercio Justo*. Recuperado de: http://www.consejo.org.ar/coltec/files/Comerciojusto_3105.pdf en noviembre 2015.
- Fisac, R., Moreno, J., Moreno, A., & Mataix, C. (2010). Modelo organizativo de la empresa social y su aplicación al contexto español. 4th International Conference on Industrial Engineering and Industrial Management, (pp. 324-334). Donostia - San Sebastián, España.

- Gaiger, L. I. (1999). La solidaridad como una alternativa económica para los pobres. *Revista de economía pública, social y cooperativa*, 31, 187-205. Madrid: CIRIEC.
- GEM, Global Entrepreneurship Monitor – Ecuador. (2014). Recuperado de <http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/libros/gemecuador2014.pdf> Global la 90) en agosto de 2015.
- Gibson-Graham J. K. (2012). Economic meltdown, or what an iceberg can tell us about the economy. Recuperado de: <http://eastsideprojects.org/files/pdf/the-economy-as-an-iceberg.pdf> en abril de 2015.
- Góngora, S. y Ramos, C. (2013). Análisis Crítico de la Economía Solidaria en el Ecuador. Quito: Escuela Politécnica Nacional, Facultad de Ciencias Administrativas, (pp. 127-133).
- Granda, M. E. (2014). Problemas del entorno financiero de emprendimientos en el barrio Pisulí de Quito. *Valor Agregado*, 2, (pp. 95-108). Quito: udla.
- Guerra, P. (2004), Economía de la Solidaridad: Consolidación de un concepto a veinte años de sus primeras elaboraciones. *Revista OIKOS* n.º 17, Universidad Católica Cardenal Raúl Silva Henríquez, Santiago de Chile.
- Guler, I., Guillén, M., y Macpherson, J. (2002). Global Competition, Institutions, and the Diffusion of Organizational Practices: The International Spread of ISO 9000 Quality Certificates. *Administrative Science Quarterly*, p. 47.
- Guridi, L. y Jubeto Y. (2014). Fundamentos conceptuales y principios de la economía social y solidaria. *Diálogos sobre Economía Social y Solidaria en Ecuador*. Bilbao: HeGoa.
- Hall, R. (1996). *Organizaciones: Estructuras, Procesos y Resultados*. México: Prentice Hall.
- Hamilton, S. (1998). The two-headed household: gender and rural development in the Ecuadorean Andes. Pittsburgh: University of Pittsburgh ¿Press?
- Hannan, M. y Freeman, J. (1977). The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology*, vol. 82, n.º 5. Chicago.
- Hare-Mustin, R. T., & Marecek, J. E. (1990). Making a difference: Psychology and the construction of gender. Symposium, «The Meaning of Gender». American Psychological Association meeting in Aug, 1987. Yale University Press.

- Herrera, G. (2001). Los estudios de género en el Ecuador: entre el conocimiento y el reconocimiento. *Antología género*. Quito: FLACSO. (pp. 9-60).
- IEPS, Instituto de Economía Popular y Solidaria. (2015). Recuperado de <http://www.economiasolidaria.gob.ec/> en abril de 2015.
- INEC, Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2010). Censo Nacional de Población y Vivienda. Quito.
- INEC, Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2012). *Infoeconomía*, No, 8. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wpcontent/descargas/Infoeconomia/info8.pdf> en octubre de 2015.
- Instituto de la Ciudad. (2012). Informe No. 6. Recuperado de: http://www.noticiasquito.gob.ec/Noticias/news_user_view/quito_es_la_segunda_ciudad_con_mayor_promedio_de_escolaridad_del_pais--6641 en octubre de 2015.
- Jubeto, Y., Guridi, L., y Fernández-Villa, M. (2014). *Diálogos sobre Economía Popular y Solidaria en el Ecuador*. *Diálogos sobre Economía Social y Solidaria en Ecuador*. Bilbao: Hegoa.
- Lagarde, M. (1996). *Identidad de género y derechos humanos. La construcción de las humanas*. Guzmán Stein, Laura y Silvia Pacheco (comps.) *Estudios básicos de derechos humanos IV*. San José: Instituto Interamericano de Derechos Humanos.
- Lawrence, P. y Lorsch J. (1967). *Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration*. Boston: Harvard University Press.
- Lind, A. (1994). *Poder, Género y Desarrollo: Las Organizaciones Populares de Mujeres y la Política de Necesidades en Ecuador*. *Mujeres y Participación Política. Avances y Desafíos en América Latina*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Lind, A. (2000). Women's organizations and the politics of restructuring in Ecuador. *Gender and Global Restructuring: Sightings, Sites and Resistances*, 2, 163. New York: Routledge.
- Marín Idárraga, D. (2012). Estructura organizacional y sus parámetros de diseño: análisis descriptivo en Pymes industriales de Bogotá. *Estudios Gerenciales*, 28 (123), (pp. 43-63). Recuperado de [http://dx.doi.org/10.1016/s0123-5923\(12\)70204-8](http://dx.doi.org/10.1016/s0123-5923(12)70204-8) en abril de 2015.
- Mauro, A. (1992). *Mujer urbana, trabajo y políticas de empleo. Entre los límites y las rupturas. Las mujeres ecuatorianas en la década del 80*. Quito: CEPLAES.

- Melgarejo, Z., Vera, M. y Mora, E., (2014). Diferencias de desempeño empresarial de pequeñas y medianas empresas clasificadas según la estructura de la propiedad del capital, caso colombiano. En *Suma de Negocios*, 5 (12), (pp. 76-84). Recuperado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X14700291> en abril de 2015.
- Merton, R. K. (1999). La estructura burocrática y la personalidad. En Shafritz J.M. y A. C. Hyde, *Clásicos de la Administración Pública*, (pp. 224-238). México: Fondo de Cultura Económica.
- Meyer, J. y Rowan B. (1977). Institutionalized Organizations: formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, 83 (2). Chicago.
- Meyer-Stamer, J. (2003). ¿Qué es el desarrollo económico local? ¿Por qué es tan difícil? Mesopartner working paper, (pp. 1-33).
- Money, J. and P. Tucker (1978). *Sexual Signatures: On Being a Man or a Woman*. Londres: Abacus.
- Montero, A. (2008). La Autogestión Social en la práctica Comunitaria: Encuentros, resistencias y participación. Recuperado de: http://ilusionismosocial.org/pluginfile.php/841/mod_resource/content/2/20autogestionsocial.pdf en octubre de 2015.
- Morgan, G. (1990). *Imágenes de la Organización*. Madrid: Ra-Ma Editorial.
- Moser, C. O. (1992). Adjustment from below: low-income women, time and the triple role in Guayaquil. *Women and Adjustment Policies in the Third World*. Londres: Macmillan. (pp. 87-116).
- Nestle, J., Howell, C., & Wilchins, R. A. (Eds.). (2002). *Genderqueer: Voices from beyond the sexual binary*. Alyson Publications.
- O'Connor, S. D. (1996). The History of the Women's Suffrage Movement. *Vanderbilt Law Review*. 49, p. 657.
- Organización Mundial de la Salud. (2016). Gender, equity and human rights. Recuperado de <http://www.who.int/gender-equity-rights/en/> en julio de 2016.
- Pérez, M. (2014). El análisis PEST aplicado a un territorio. Caso del barrio Pisulí en Quito. *Valor Agregado* (2), 79-94.
- Pérez, M., Guevara, P., Quint, S., y Granda, M. (2014). Entre la inercia y el dinamismo empresarial: El entorno de negocios en un barrio popular del noroccidente de Quito. Quito: UDLA.

- Perruchon, M. and M. Perrin (1997). Complementariedad entre hombres y mujeres desde una perspectiva Amerindia. Quito: Abya Yala.
- Pike, A., Rodríguez-Pose, A. y Tomaney, J. (2006). Desarrollo Local y Regional. Routledge: Universitat de Valencia.
- Piñeiro, M. E., Dao, F., Boucher, F., Casas, L., Pando, J. L., Uribe, M. (1982). Cinco estudios sobre la situación de la mujer en América Latina (No. E51 C733j). CEPAL, Santiago (Chile).
- Scott, J. (1993). La mujer trabajadora en el siglo XIX. Historia de las mujeres, (4), (pp. 425-461).
- Poeschel, U. (1986). La mujer Salasaca: su situación en una época de reestructuración económica-cultural. Quito: Abya-Yala.
- Poloni, J. (1992). Mujeres indígenas y economía urbana. El caso de Cuenca durante la Colonia. Mujeres de los Andes. Bogotá: IFEA/Universidad Externado de Colombia. (pp. 201-221).
- PP El Verdadero. (2014). Recuperado de: <http://www.ppelverdadero.com.ec/pp-barrios/item/lucho-por-un-terreno-pero-ahora-prefiere-abandonarlo.html> en octubre de 2015.
- Quint, S. (2014). Análisis del aporte de la cooperación internacional en el reforzamiento de desarrollo económico local de la comunidad de Yunguilla en la Parroquia de Calacalí entre los años 1995 y 2006. Tesis. Quito: FLACSO-Sede Ecuador.
- Reyes Salazar, N. (1990). Hombres públicos, mujeres privadas (género, democracia y ética ciudadana). Quito: Corporación Editorial Eskeletra.
- Ruiz, M. J. y A. Lemaître (2015). Institutionalization of popular and solidarity economy in Ecuador. Louvain: Université Catholique de Louvain.
- Samaniego, P., V. Brito, G. Fernández, E. Villagómez. (1999). Mujeres y hombres en el mercado laboral ecuatoriano. Género, empleo e ingresos. Quito: CONAMU. (pp. 7-63).
- Sarria Icaza, A. M. y L. Tiribia. (2003). Economía Popular. A outra economia. Porto Alegre: Veraz. (pp. 101-109).
- Scott, J. (1993). La mujer trabajadora en el siglo XIX. Historia de las mujeres. 4. 425-461.
- Scott, R. (1987). The Adolescence of Institutional Theory. Administrative Science Quarterly, Vol. 32, n.º 4.

- Selznick, P. (1957). *Leadership in Administration*. New York: Harper and Row.
- Selznick, P. (1996). Institutionalism “Old” and “New”. *Administrative Science Quarterly*, (41), (pp. 270-277). Cornell University.
- SEPS, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2015). Recuperado de <http://www.seps.gob.ec> en julio de 2015.
- Singer, P. (2002). *Economía Solidaria: posibilidades y desafíos*. (Traducción: Víctor Ramón Huerta Arroyo). Recuperado de http://www.dhl.hegoa.ehu.es/ficheros/0000/0179/economia_solidaria_posibilidades_y_desafios.pdf en abril de 2015.
- Smith, A. [(1776), 2015]. *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Reproducción facsímil del original de la Biblioteca Central del Ministerio de Economía y Competitividad (España). Recuperado de: http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/ministerio/ficheros/libreria/La_Riqueza_de_las_Naciones.Red.pdf en julio de 2015.
- Stølen, K. A. (1991). Gender, sexuality and violence in Ecuador. *Ethnos* 56(1-2), (pp. 82-100).
- Stoller, R. J. (1974). *Sex and Gender, Vol. 1. The Development of Masculinity and Femininity*. Londres: H. Karnac.
- Taylor, C. N. (2015). The problem of delimitation: parataxis, bureaucracy, and Ecuador’s popular and solidarity economy. *Journal of the Royal Anthropological Institute*. 21 (1), (pp. 106-126).
- UNESCO (Organización de Naciones Unidas para la Educación la Ciencia y la Cultura). (2016). *Igualdad de género*. Recuperado de <http://www.unesco.org/new/es/education/themes/leading-the-international-agenda/education-for-sustainable-development/gender-equality/> en julio de 2016.
- Weismantel, M. J. (1994). *Alimentación, género y pobreza en los Andes ecuatorianos*. Quito: Abya Yala.
- Wilson, J. (2014). El Salinerito un ejemplo de economía solidaria. *Revista Líderes*. Recuperado de <http://www.revistalideres.ec/lideres/salinerito-ejemplo-economia-solidaria.html> en abril de 2015.
- Zucker, L. G. (1987). Institutional theories of organization. *Annual review of sociology*, 13 (1), (pp. 443-464).

Barrios urbanomarginales: espacio para la economía popular y solidaria
se publicó en formato digital
en Quito, Ecuador,
el mes de junio de 2018,
bajo la marca editorial


ediciones

siendo rector el Dr. Carlos Larreátegui Nardi.



-logía

-logía es una partícula lingüística de origen griego cuyas formas relacionan palabras como «ciencia», «estudio» o «tratado», elementos fundamentales para esta colección de escritos teórico sobre diversas materias dentro de las diferentes áreas del conocimiento.

Otros títulos de la colección

Aplicaciones del marketing en Ecuador

Xavier Oviedo, David Villacís

Vulnerabilidad rural en América Latina y el Caribe

Susana Herrero, Alejandra Villa

Los *millennials* frente al espejo: tecnología, jóvenes y educación

César Ulloa

Mercado farmacéutico ecuatoriano

Esteban Ortiz

Género y psicología: intervención en la comunidad

Paula Yépez, Tarquino Yacelga, Eduardo José Granja

Otras colecciones de UDLA Ediciones



símil



núcleo



racimo



eje



ruta



imago

La investigación social en Ecuador es crucial para comprender la dinámica cultural de las múltiples realidades del país. Por esta razón, el grupo de investigadores de la Universidad de Las Américas toma la iniciativa y analiza, desde diversos ángulos y perspectivas, los emprendimientos del barrio de Pisulí, ubicado al noroccidente del cantón Quito, para identificar la estructura económica, organizacional y sociopolítica que mantienen los negocios en zonas vulnerables. Este trabajo comprende un acercamiento conceptual a la Economía Popular y Solidaria (EPS) e igualmente reúne varias experiencias comunitarias generadas en la provincia de Bolívar (Salinas) y Pichincha (Yungilla y Tocachi). Así, los casos de estudio comprenden las diferentes fases y etapas del principio de la EPS, promovido anteriormente por la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (Loeps) para plantear estrategias y soluciones para los negocios de la comunidad.

ISBN: 978-9942-779-03-8



9 789942 779038

udla
EQUADOR