



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL LITORAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

-

TESIS DOCTORAL

-

**“La Economía Popular y Solidaria como alternativa de desarrollo de las unidades
productivas del Distrito Metropolitano de Quito”**

Presentada por:

Econ. Santos Patricio Granda Iñiguez

Para optar al grado de Doctor por la Universidad Nacional de Litoral

Dirigida por:

Dr. Javier Morillo Revelo

Mg. Rut Azerrad

2025

Santa Fe, Argentina

Universidad Nacional del Litoral

Facultad de Ciencias Económicas

Doctorado en Administración Pública

Tesis doctoral: “*La Economía Popular y Solidaria como alternativa de desarrollo de las unidades productivas del Distrito Metropolitano de Quito*”

Director: Dr. Javier Morillo

Codirectora: Mg. Rut Azerrad

“¿Quieres ser rico? Pues no te afanes en aumentar tus bienes sino en disminuir tu codicia”

Epicuro de Samos

Declaración sobre el uso de herramientas de Inteligencia Artificial

Durante el proceso de elaboración de la presente investigación se utilizaron herramientas de inteligencia artificial como recurso de apoyo para determinadas actividades de carácter académico. Su uso estuvo orientado a facilitar la organización de la información, fortalecer la estructura y coherencia del documento, mejorar aspectos formales de la redacción y apoyar la consulta preliminar de literatura científica y otras fuentes de información relacionadas con el objeto de estudio.

La utilización de estas herramientas tuvo un carácter exclusivamente auxiliar y no sustituyó el desarrollo intelectual propio de la investigación. El planteamiento del problema, la formulación de los objetivos e hipótesis, la construcción del marco teórico, el diseño metodológico, el procesamiento y análisis de la información, la interpretación de los resultados y la elaboración de las conclusiones corresponden íntegramente al criterio profesional y académico del autor.

INDICE

RESUMEN	11
INTRODUCCIÓN	12
CAPITULO 1	15
1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	15
1.1. Objetivos de la Investigación	17
1.1.1. Objetivo General:.....	17
1.1.2. Objetivos Específicos:.....	18
1.2. Hipótesis de la Investigación.....	18
Hipótesis (H1):	18
Hipótesis (H0):	19
1.3. Justificación de la Investigación	19
CAPITULO 2	22
MARCO TEÓRICO	22
2. LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA (ESS) EN EL CONTEXTO MUNDIAL y ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA (EPS) EN ECUADOR	22
2.1. La economía como construcción institucional: fundamentos para el análisis de la EPS.....	22
2.2. Los fundamentos y dimensiones analíticas de la Economía Social y Solidaria	
25	
2.3. Fortalecimiento organizativo e institucional.....	29

2.4.	El desarrollo socioeconómico local dentro de la Economía Social y Solidaria	
		32
2.5.	La Economía Popular y Solidaria (EPS) en el Ecuador.....	35
2.6.	Gobernanza, Responsabilidad Social y Balance Social en las Organizaciones de la Economía Social y Solidaria	49
2.7.	Asociatividad para la Inclusión Económica Genuina	54
	CAPITULO 3	60
3.	METODOLOGÍA.....	60
3.1.	Resumen	60
3.2.	Tipo de Investigación.....	60
3.3.	Diseño del estudio y fuentes de información	61
3.3.1.	Técnicas e instrumentos para recolección de información	63
3.3.2.	Técnicas y análisis de procesamiento de datos	64
3.4.	Modelos estadísticos para análisis de supervivencia: Sustento y Aplicación	64
3.4.1.	El modelo de Kaplan-Meier	66
3.4.2.	Análisis de regresión del modelo de Cox.....	68
	CAPITULO 4	71
4.	ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	71
4.1.	Resumen	71
4.2.	Estimación de las curvas de supervivencia por Kaplan-Meier	71
4.2.1.	Probabilidad de supervivencia de la UP analizada en conjunto 2017 - 2022	

4.2.2.	Probabilidad de supervivencia de las UP por Tipo de Organización 2017 - 2022	73
4.2.3.	Probabilidad de supervivencia de las UP por sector económico 2017 - 2022	75
4.3.	Regresión del modelo de Cox.....	77
4.4.	Análisis cualitativo encuesta a las Unidades Productivas.....	80
4.4.1.	Caracterización descriptiva de las Unidades Productivas	81
4.4.2.	Análisis de percepciones sobre crecimiento y sostenibilidad	82
4.4.2.1.	Patrón de Crecimiento	82
4.4.2.2.	Impacto del Crecimiento	83
4.4.3.	Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM) aplicado a la caracterización del apoyo institucional y al sector económico.	86
4.5.	Comprobación de la Hipótesis.....	94
	CONCLUSIONES	98
	RECOMENDACIONES	101
	Bibliografía	

ANEXOS.....	107
--------------------	------------

Índice de Gráficos

Gráfico 1 Curva global de supervivencia Kaplan-Meier de la UP.....	72
Gráfico 2 Curva de supervivencia de las UP por tipo de Organización	74
Gráfico 3 Curva de supervivencia de las UP por sector económico	76
Gráfico 4 Caracterización de la muestra por Patrón de Crecimiento.....	83
Gráfico 5 Caracterización de la muestra por el Impacto del Crecimiento	83
Gráfico 6 Distribución de Patrón de Crecimiento por Tipo de Organización.....	84
Gráfico 7 Residuos estandarizados del test Chi-cuadrado	85
Gráfico 8 Biplot del Análisis de Correspondencias Múltiples.....	88
Gráfico 9 Perfiles institucionales de las unidades productivas según el ACM	92

AGRADECIMIENTOS:

Gracias infinitas al Todopoderoso por haberme permitido seguir adelante por los caminos del bien, *a mi esposa Paulina, a mis hijos Salomé y Emilio, que me apoyaron siempre e incondicionalmente para concluir este trabajo de investigación.*

A la Universidad Nacional del Litoral, por abrirme las puertas y acogerme como uno de los suyos y permitirme alcanzar el peldaño más alto en mi vida académica, Impulsarme a ver el bosque y no sólo los árboles, brindarme conocimientos y la oportunidad de intercambio intelectual con mis apreciados compañeros. Así como a todos los Maestros, Maestras y directora de la Carrera del Doctorado en Administración Pública, Dra. Stella Rodríguez, por su predisposición, su colaboración y compromiso. Han contribuido para el inicio y avance de mi tesis doctoral. En igual sentido, al Dr. Javier Morillo, en calidad de Director Asesor de Tesis, quien inspiró, recomendó y guió de manera eficaz. Mi más grande y especial reconocimiento a la MAG. CP. María Rut Azerrad, en calidad de Codirectora por su conocimiento, paciencia y orientación acertada en todo momento.

A la Universidad Central del Ecuador UCE, en la persona del señor Rector, Dr. Fernando Sempertegui PhD, y demás autoridades por facilitar este Doctorado en Administración Pública.

Mi agradecimiento sincero y de corazón.

RESUMEN

Esta investigación analiza la relación entre el fortalecimiento de la Economía Popular y Solidaria (EPS) y el desarrollo socioeconómico local en las unidades productivas del sector no financiero del Distrito Metropolitano de Quito. Desde un enfoque de economía social y desarrollo territorial, se examina si la consolidación organizativa y la articulación institucional inciden en la sostenibilidad y permanencia de dichas unidades.

Se empleó un diseño cuantitativo multivariante. La permanencia en el tiempo fue evaluada mediante análisis de supervivencia (curvas de Kaplan & Meier (1958) y modelo de riesgos proporcionales de Cox (1972)), mientras que las dinámicas de articulación sectorial e institucional fueron examinadas a través de un Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM) y un procedimiento de conglomerados (k-means).

Los resultados indican que mayores niveles de ingresos y dinamismo financiero se asocian con menor riesgo de discontinuidad. Asimismo, se identifican patrones diferenciados de acceso a apoyos públicos y financieros, configurando perfiles estructurales heterogéneos dentro de la EPS.

En conjunto, la evidencia empírica sugiere que el fortalecimiento organizativo e institucional se vincula con mejores condiciones de sostenibilidad económica y mayor integración territorial, respaldando la hipótesis de investigación.

DESCRIPTORES: *Economía Popular y Solidaria, unidades productivas del sector no financiero, impacto socioeconómico, asociatividad, solidaridad.*

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la Economía Popular y Solidaria (EPS) ha adquirido un lugar relevante en el debate sobre modelos alternativos de desarrollo, particularmente en contextos caracterizados por elevada desigualdad, segmentación productiva e informalidad estructural. Más que una categoría administrativa, la EPS constituye un campo organizativo heterogéneo que articula formas asociativas basadas en principios de cooperación, reciprocidad y primacía del trabajo sobre el capital (Coraggio, 2013; Defourny & Nyssens, 2008). Su emergencia responde tanto a dinámicas de exclusión del mercado formal como a la búsqueda de esquemas económicos con mayor contenido social y territorial.

En el Ecuador, la institucionalización de la EPS a partir de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011) y la creación de organismos de regulación y control representaron un punto de inflexión en su reconocimiento formal. Sin embargo, el tránsito desde el marco normativo hacia resultados sostenibles en términos de desarrollo económico local no ha sido lineal. Diversos estudios han señalado que las organizaciones de la economía social enfrentan limitaciones estructurales vinculadas al acceso al financiamiento, la debilidad de capacidades administrativas, la fragmentación institucional y la inserción en mercados altamente competitivos (Chaves & Monzón, 2018). Estas tensiones son particularmente visibles en espacios metropolitanos como el Distrito Metropolitano de Quito, donde coexisten economías solidarias, emprendimientos informales y empresas capitalizadas bajo condiciones desiguales de acceso a recursos y redes de apoyo.

En este contexto, surge una interrogante central: ¿en qué medida el fortalecimiento organizativo, institucional y financiero de las unidades productivas del

sector no financiero de la EPS incide efectivamente en el desarrollo socioeconómico local? La presente investigación aborda esta pregunta a partir de un análisis empírico correspondiente al período 2017–2022, combinando información financiera oficial proveniente de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) con evidencia levantada mediante encuesta directa a unidades productivas del Distrito Metropolitano de Quito.

El estudio se fundamenta en la hipótesis de que el fortalecimiento estructural de las unidades productivas —expresado en su sostenibilidad económica, articulación institucional y acceso a redes de apoyo— se asocia positivamente con mayores niveles de permanencia organizacional y con mejores condiciones para contribuir al desarrollo local. Desde esta perspectiva, la duración en el tiempo no se interpreta únicamente como supervivencia administrativa, sino como una condición necesaria para la generación de impactos económicos y sociales sostenidos en el territorio.

Metodológicamente, la investigación adopta un enfoque cuantitativo multivariante. Se emplean técnicas de análisis de supervivencia (Kaplan-Meier y modelo de riesgos proporcionales de Cox) para evaluar la permanencia de las unidades productivas; análisis de correspondencias múltiples (ACM) para identificar patrones estructurales de articulación sectorial e institucional; y procedimientos de segmentación (k-means) para caracterizar perfiles diferenciados dentro del sector. Este diseño permite integrar dimensiones económicas, organizativas e institucionales en una misma estructura analítica, evitando aproximaciones exclusivamente descriptivas.

El trabajo se organiza en cinco capítulos. El primero presenta el planteamiento del problema, la formulación de hipótesis y los objetivos de investigación. El segundo desarrolla el marco teórico y conceptual. El tercero detalla la estrategia metodológica y

las fuentes de información. El cuarto expone los resultados empíricos. Finalmente, el quinto capítulo recoge las conclusiones y recomendaciones derivadas del análisis.

En suma, esta investigación busca aportar evidencia rigurosa al debate sobre la viabilidad y los límites de la Economía Popular y Solidaria en entornos urbanos complejos, contribuyendo tanto al campo académico como a la formulación de políticas públicas orientadas a fortalecer las capacidades productivas y la equidad territorial.

CAPITULO 1

1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El reconocimiento constitucional de la Economía Popular y Solidaria (EPS) en el Ecuador, consagrado en el artículo 283 de la Constitución de la República del Ecuador (2008) y desarrollado posteriormente en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011), otorgó a este sector un marco jurídico específico y un lugar explícito dentro del sistema económico nacional. Bajo esta perspectiva, la EPS fue concebida como un componente estructural del modelo económico social y solidario, orientado a articular mercado, estado y sociedad en un esquema que prioriza la reproducción de la vida y el bienestar colectivo.

Desde entonces, el número de organizaciones registradas en el sector no financiero ha mostrado un crecimiento sostenido a nivel nacional. De acuerdo con información de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, el sector real pasó de 5.623 organizaciones en 2012 a más de 15.000 en 2021 (Altamirano, 2021), incremento explicado principalmente por la expansión del sector asociativo. No obstante, el aumento en el número de organizaciones no necesariamente se ha traducido en mejoras proporcionales en empleo, productividad o sostenibilidad económica.

Esta aparente disociación entre expansión organizacional y desempeño socioeconómico plantea una tensión analítica relevante: ¿la formalización y crecimiento numérico de la EPS implican necesariamente un fortalecimiento estructural de las unidades productivas y un impacto efectivo en el desarrollo local?

El Distrito Metropolitano de Quito constituye un espacio particularmente pertinente para abordar esta interrogante. Como principal centro urbano del país, concentra dinámicas de informalidad, segmentación productiva y heterogeneidad organizativa que permiten observar con mayor claridad las condiciones de sostenibilidad de las unidades productivas del sector no financiero de la EPS. En este contexto, las organizaciones solidarias coexisten con emprendimientos informales y empresas capitalizadas, enfrentando restricciones de acceso a financiamiento, mercados y redes institucionales.

A pesar de la relevancia normativa e institucional de la EPS, persiste un vacío empírico en torno a la relación entre fortalecimiento organizativo, articulación institucional y sostenibilidad en el tiempo de las unidades productivas. En particular, existe limitada evidencia cuantitativa que permita evaluar si las unidades con mayor nivel de integración institucional y mejor desempeño económico presentan mayores probabilidades de permanencia y mejores condiciones para contribuir al desarrollo socioeconómico local.

En este marco, el problema de investigación se formula de la siguiente manera:

¿En qué medida el fortalecimiento organizativo, institucional y económico de las unidades productivas del sector no financiero de la Economía Popular y Solidaria incide en su sostenibilidad y en su contribución al desarrollo socioeconómico local en el Distrito Metropolitano de Quito durante el período 2017–2022?

Esta pregunta central se descompone analíticamente en tres dimensiones:

1. ¿Existen diferencias significativas en la permanencia de las unidades productivas según su tipo de organización y sector económico?

2. ¿Se observan patrones estructurales de articulación institucional diferenciados entre las unidades productivas?
3. ¿Es posible identificar perfiles organizativos que combinen sostenibilidad económica e integración institucional?

El período 2017–2022 se selecciona por corresponder a un ciclo político-administrativo completo posterior a la consolidación del marco normativo de la EPS, permitiendo observar la evolución de las unidades productivas bajo condiciones institucionales relativamente estabilizadas.

La formulación del problema no parte del supuesto normativo de que la EPS genera automáticamente desarrollo, sino de la necesidad de contrastar empíricamente si el fortalecimiento organizativo se asocia efectivamente con mayores niveles de sostenibilidad y articulación territorial. De este modo, el estudio busca aportar evidencia cuantitativa rigurosa sobre las condiciones bajo las cuales la EPS puede constituirse en un mecanismo efectivo de desarrollo socioeconómico local en contextos urbanos complejos.

1.1. Objetivos de la Investigación

1.1.1. Objetivo General:

Evaluar empíricamente la relación entre el fortalecimiento organizativo, institucional y económico de las unidades productivas del sector no financiero de la Economía Popular y Solidaria y su sostenibilidad y contribución al desarrollo socioeconómico local en el Distrito Metropolitano de Quito durante el período 2017–2022.

1.1.2. Objetivos Específicos:

- Caracterizar estructuralmente a las unidades productivas del sector no financiero de la EPS en el Distrito Metropolitano de Quito, identificando su forma organizativa, sector económico, antigüedad y grado de articulación institucional.
- Analizar la sostenibilidad temporal de las unidades productivas mediante técnicas de análisis de supervivencia, evaluando si el tipo de organización, el sector económico y el desempeño económico influyen significativamente en su permanencia.
- Examinar la relación entre acceso a financiamiento, articulación institucional y perfil sectorial de las unidades productivas, identificando patrones estructurales de integración a través de análisis multivariantes.
- Identificar perfiles diferenciados de unidades productivas según su nivel de fortalecimiento organizativo e institucional, utilizando técnicas de segmentación basadas en las dimensiones factoriales extraídas del análisis de correspondencias múltiples.
- Evaluar si las unidades productivas con mayores niveles de fortalecimiento presentan mejores condiciones de sostenibilidad organizacional y articulación territorial.

1.2. Hipótesis de la Investigación

Hipótesis (H1): Existe una relación positiva y estadísticamente significativa entre el nivel de fortalecimiento organizativo e institucional de las unidades productivas del sector no financiero de la Economía Popular y Solidaria del Distrito Metropolitano de Quito y su probabilidad de permanencia en el tiempo durante el período 2017–2022.

Hipótesis (H0): No existe una relación estadísticamente significativa entre el nivel de fortalecimiento organizativo e institucional de las unidades productivas del sector no financiero de la Economía Popular y Solidaria del Distrito Metropolitano de Quito y su probabilidad de permanencia en el tiempo durante el período 2017–2022.

1.3. Justificación de la Investigación

El estudio de la Economía Popular y Solidaria (EPS) ha adquirido relevancia creciente en el análisis contemporáneo del desarrollo, particularmente en contextos urbanos caracterizados por heterogeneidad productiva, segmentación laboral e informalidad estructural. Desde una perspectiva teórica, la economía social ha sido comprendida como un conjunto de formas organizativas que priorizan la cooperación, la reciprocidad y la primacía del trabajo sobre el capital (Coraggio, 2013; Defourny & Nyssens, 2008). Sin embargo, la institucionalización normativa de estos principios no garantiza por sí misma resultados sostenibles en términos de desempeño económico ni permanencia organizacional.

En el caso ecuatoriano, la Constitución de la República del Ecuador (2008) y la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011) establecieron un marco jurídico que reconoce formalmente a los sectores asociativo, cooperativo y comunitario como parte constitutiva del sistema económico. No obstante, la consolidación normativa no ha sido acompañada de suficiente evidencia empírica que permita evaluar en qué medida las unidades productivas del sector no financiero logran sostenerse en el tiempo y contribuir efectivamente al desarrollo socioeconómico local.

La literatura ha señalado que las organizaciones de economía social enfrentan restricciones estructurales vinculadas al acceso a financiamiento, debilidad en

capacidades de gestión, inserción en mercados competitivos y fragmentación institucional (Chaves & Monzón, 2018). En entornos metropolitanos como el Distrito Metropolitano de Quito, estas restricciones adquieren particular complejidad debido a la coexistencia de múltiples formas productivas bajo condiciones desiguales de acceso a recursos, redes institucionales y mecanismos de apoyo público.

Desde el punto de vista académico, esta investigación se justifica por la necesidad de avanzar más allá de aproximaciones descriptivas o normativas sobre la EPS, incorporando herramientas cuantitativas que permitan evaluar empíricamente su desempeño organizacional. El uso combinado de análisis de supervivencia, análisis de correspondencias múltiples y segmentación estadística contribuye a identificar patrones estructurales que no son observables mediante análisis agregados tradicionales.

En términos metodológicos, el estudio aporta una aproximación integradora que vincula tres dimensiones centrales: sostenibilidad organizacional (medida a través de la permanencia en el tiempo), articulación institucional (acceso a apoyos gubernamentales y financieros) y características sectoriales. Esta articulación permite operacionalizar el concepto de fortalecimiento organizativo, evitando formulaciones abstractas difíciles de contrastar empíricamente.

Asimismo, la investigación contribuye al debate sobre el rol de la EPS en contextos urbanos al centrarse en el sector no financiero, ámbito que ha recibido menor atención empírica en comparación con el sector cooperativo financiero. El análisis específico del período 2017–2022 permite examinar dinámicas recientes en un contexto de transformación económica y ajustes institucionales.

Finalmente, la relevancia práctica del estudio radica en que sus resultados ofrecen evidencia sistemática para la formulación de políticas públicas orientadas a fortalecer capacidades organizativas, mejorar mecanismos de articulación institucional y reducir brechas de acceso a financiamiento dentro del sector. En lugar de asumir efectos positivos a priori, la investigación examina empíricamente las condiciones bajo las cuales determinadas configuraciones organizativas presentan mayor sostenibilidad.

De este modo, la presente investigación se sitúa en la intersección entre teoría económica institucional, análisis empírico multivariante y evaluación de políticas públicas, aportando evidencia estructurada sobre la relación entre fortalecimiento organizacional y desempeño en el sector no financiero de la Economía Popular y Solidaria en el Distrito Metropolitano de Quito.

CAPITULO 2

MARCO TEÓRICO

2. LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA (ESS) EN EL CONTEXTO MUNDIAL y ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA (EPS) EN ECUADOR

2.1. La economía como construcción institucional: fundamentos para el análisis de la EPS

El estudio de la Economía Popular y Solidaria (EPS) requiere situar el análisis en un marco conceptual que supere la concepción restringida de la economía como un sistema de asignación eficiente de recursos escasos. La teoría económica convencional, particularmente en su vertiente neoclásica, ha tendido a definir la economía en términos formales, centrando su análisis en la racionalidad individual y la maximización de utilidad bajo condiciones de escasez. No obstante, esta perspectiva ha sido ampliamente cuestionada por enfoques institucionales y sustantivos que conciben la economía como un fenómeno socialmente construido.

En este sentido, (Polanyi, 2003) introduce una distinción fundamental entre la economía formal y la economía sustantiva. Mientras la primera responde a una construcción analítica orientada a la lógica de la elección racional, la segunda se refiere al proceso mediante el cual las sociedades organizan institucionalmente la provisión de bienes y servicios necesarios para su reproducción. Desde esta perspectiva, la economía

no constituye una esfera autónoma regida exclusivamente por el mercado, sino que se encuentra incrustada (“embedded”) en relaciones sociales, políticas y culturales.

Polanyi (2003) identifica tres principios de integración económica que estructuran históricamente la organización de la vida material: el intercambio, la redistribución y la reciprocidad. El intercambio corresponde a la lógica mercantil, la redistribución a la acción de una autoridad central que reasigna recursos, y la reciprocidad a relaciones sociales basadas en la cooperación y la mutualidad. Estos principios no son excluyentes, sino que coexisten en configuraciones específicas según el contexto institucional. En las economías contemporáneas, si bien el mercado ocupa un lugar predominante, continúan operando mecanismos de reciprocidad y redistribución que resultan esenciales para comprender la dinámica de sectores no plenamente mercantilizados.

A partir de esta base teórica, diversos autores han desarrollado el concepto de economía plural para dar cuenta de la coexistencia de múltiples racionalidades económicas en un mismo sistema social. Coraggio (2013) sostiene que las economías reales combinan prácticas orientadas al mercado, al Estado y a la reproducción de la vida, lo que implica reconocer la existencia de formas organizativas que no responden exclusivamente a la lógica del capital. De manera similar, Laville (2009) plantea que la economía solidaria se configura como un espacio intermedio que articula iniciativas colectivas, participación democrática y objetivos sociales, en interacción permanente con el mercado y las instituciones públicas.

En este marco, la Economía Popular y Solidaria puede ser entendida como una forma institucional específica que emerge en contextos de desigualdad estructural, informalidad laboral y limitada inclusión financiera. Estas organizaciones —asociaciones, cooperativas, redes y unidades económicas populares— se caracterizan por la centralidad

del trabajo asociado, la gestión colectiva y la orientación hacia la satisfacción de necesidades antes que a la maximización del lucro. Sin embargo, su funcionamiento no se desarrolla al margen del sistema económico dominante, sino en interacción con mercados, marcos regulatorios e instituciones públicas que condicionan su desempeño.

La literatura especializada ha señalado que la sostenibilidad de las organizaciones de la economía social depende de factores estructurales que van más allá de sus principios normativos. En particular, Chaves y Monzón (2018) destacan que la viabilidad de estas organizaciones está vinculada a su capacidad de articulación institucional, su acceso a recursos financieros y su fortaleza organizativa interna. En la misma línea, Coraggio (2013) enfatiza que la economía popular no puede sostenerse únicamente en prácticas de solidaridad, sino que requiere condiciones materiales e institucionales que permitan su reproducción ampliada.

Sobre esta base, la presente investigación adopta el concepto de fortalecimiento organizativo e institucional como una categoría analítica central. Este se define como la combinación de capacidades internas de gestión, acceso a financiamiento y nivel de articulación con actores institucionales. Dicho fortalecimiento se asume como una condición necesaria, aunque no suficiente, para la sostenibilidad de las unidades productivas del sector no financiero de la EPS.

En términos analíticos, se plantea que el fortalecimiento organizativo incide en la permanencia en el tiempo de las unidades productivas, entendida como una dimensión observable de su sostenibilidad. La permanencia organizacional constituye, en este sentido, un indicador empírico que permite aproximarse al desempeño de estas unidades en contextos de competencia económica y restricciones institucionales. A su vez, se asume que organizaciones con mayor duración presentan mayores probabilidades de

generar efectos socioeconómicos sostenidos en el territorio, tales como generación de ingresos, empleo y articulación productiva.

Este enfoque permite establecer una relación conceptual entre tres dimensiones clave: i) fortalecimiento organizativo e institucional (variable explicativa); ii) permanencia de las unidades productivas (variable intermedia observable); y iii) desarrollo socioeconómico local (resultado esperado). Esta relación constituye el núcleo analítico que guía la investigación y que posteriormente es contrastado mediante técnicas de análisis de supervivencia, análisis de correspondencias múltiples y segmentación estadística.

2.2. Los fundamentos y dimensiones analíticas de la Economía Social y Solidaria

La Economía Social y Solidaria (ESS) ha sido abordada en la literatura como un conjunto heterogéneo de prácticas organizativas que, si bien comparten ciertos principios normativos, presentan una diversidad significativa en su estructura, funcionamiento y grado de inserción en el mercado. Más que constituir un sector homogéneo, la ESS se configura como un campo en el que convergen distintas formas de organización económica basadas en la cooperación, la gestión colectiva y la orientación hacia objetivos sociales (Defourny & Nyssens, 2008).

Desde una perspectiva analítica, Defourny y Nyssens (2008) proponen entender la Economía Social y Solidaria como un espacio intermedio entre el Estado y el mercado, caracterizado por organizaciones que combinan recursos mercantiles, redistributivos y de reciprocidad. Este enfoque permite superar visiones dicotómicas que oponen economía de mercado y economía solidaria, mostrando que las organizaciones de la ESS operan en

entornos institucionales complejos donde deben articular múltiples fuentes de recursos y mecanismos de coordinación.

En América Latina, el desarrollo conceptual de la ESS ha incorporado elementos adicionales vinculados a las condiciones estructurales de desigualdad, informalidad y exclusión. Coraggio (2013) plantea que la economía popular no debe ser entendida únicamente como una estrategia de subsistencia, sino como un conjunto de prácticas económicas que buscan garantizar la reproducción ampliada de la vida en contextos donde el mercado no logra absorber de manera plena la fuerza de trabajo. Por tanto, no se define exclusivamente por su forma organizativa, sino por su orientación hacia la satisfacción de necesidades colectivas y su inserción en territorios específicos.

No obstante, esta caracterización normativa ha sido matizada por estudios empíricos que evidencian que las organizaciones de la ESS enfrentan restricciones estructurales que condicionan su desempeño. Chaves y Monzón (2018) señalan que, a pesar de sus principios fundacionales, estas organizaciones deben operar en mercados competitivos, lo que introduce tensiones entre objetivos sociales y sostenibilidad económica. En consecuencia, la viabilidad de estas unidades no puede analizarse únicamente en función de sus valores organizativos, sino también de su capacidad para movilizar recursos, acceder a financiamiento y establecer vínculos con instituciones públicas y privadas.

En este sentido, la literatura reciente ha enfatizado la importancia de analizar la ESS desde una perspectiva organizacional e institucional. Gaiger (2007) sostiene que las experiencias de economía solidaria presentan trayectorias diferenciadas en función de sus capacidades de gestión, su estructura interna y su nivel de articulación con redes económicas más amplias. De manera complementaria, Laville (2009) destaca que la

sostenibilidad de estas organizaciones depende de su capacidad para construir dispositivos híbridos que integren lógicas económicas diversas sin perder su identidad organizativa.

A partir de estos aportes, es posible identificar tres dimensiones analíticas relevantes para el estudio de la ESS en contextos urbanos:

En primer lugar, la dimensión organizativa, que refiere a la estructura interna de las unidades productivas, sus mecanismos de toma de decisiones y su capacidad de gestión. Esta dimensión resulta clave para comprender las diferencias en el desempeño entre organizaciones que, aun compartiendo principios similares, presentan resultados heterogéneos en términos de sostenibilidad.

En segundo lugar, la dimensión financiera, asociada al acceso a fuentes de financiamiento, tanto formales como informales. La evidencia empírica ha mostrado que las restricciones de crédito constituyen uno de los principales factores que limitan el crecimiento y consolidación de las organizaciones de la ESS, particularmente en economías con sistemas financieros segmentados.

En tercer lugar, la dimensión institucional, que involucra el grado de articulación de las unidades productivas con actores públicos, entidades financieras y redes de apoyo. Esta dimensión es relevante en la medida en que la ESS no opera en aislamiento, sino que depende de marcos regulatorios, políticas públicas y estructuras de gobernanza que inciden en su desarrollo.

Estas tres dimensiones permiten operacionalizar el concepto de fortalecimiento organizativo e institucional, entendido como la capacidad de las unidades productivas para sostener sus actividades en el tiempo bajo condiciones económicas e institucionales específicas. En este contexto, el fortalecimiento no se reduce a una condición normativa,

sino que se expresa en variables observables vinculadas a la estructura organizativa, el acceso a financiamiento y la articulación institucional.

Desde la perspectiva de esta investigación, se plantea que dichas dimensiones influyen en la permanencia de las unidades productivas, la cual se utiliza como una medida empírica de su sostenibilidad. La permanencia en el tiempo no constituye únicamente un indicador administrativo, sino una condición que permite a las organizaciones consolidar procesos productivos, generar ingresos y establecer vínculos estables con su entorno.

En este marco, el análisis de la ESS se orienta a identificar patrones de asociación entre características organizativas, acceso a recursos financieros y niveles de articulación institucional, con el fin de comprender cómo estas configuraciones inciden en la sostenibilidad de las unidades productivas. Este enfoque se traduce metodológicamente en la utilización de técnicas multivariantes que permiten captar la complejidad de estas relaciones, evitando aproximaciones unidimensionales.

De este modo, la Economía Social y Solidaria deja de ser abordada únicamente como un conjunto de principios normativos o como una alternativa abstracta al sistema económico dominante, para ser analizada como un objeto empírico cuya dinámica puede ser observada, medida e interpretada en función de variables específicas. Esta aproximación resulta consistente con el objetivo de la investigación, en la medida en que permite vincular el marco teórico con el análisis de datos y avanzar hacia la identificación de relaciones causales en el contexto del Distrito Metropolitano de Quito.

2.3. Fortalecimiento organizativo e institucional

A partir de los enfoques desarrollados en las secciones precedentes, el análisis de la Economía Popular y Solidaria (EPS) requiere avanzar desde una caracterización conceptual hacia la formulación de un esquema analítico que permita identificar relaciones causales entre variables observables. En este sentido, la presente investigación adopta como eje central el concepto de fortalecimiento organizativo e institucional, entendido no como una condición normativa, sino como una construcción analítica susceptible de ser operacionalizada empíricamente.

Desde la literatura especializada, la sostenibilidad de las organizaciones de la economía social ha sido asociada a un conjunto de factores estructurales vinculados a sus capacidades internas y a su entorno institucional. Coraggio (2013) plantea que la reproducción de las unidades económicas populares depende tanto de su capacidad organizativa como de su inserción en circuitos económicos más amplios. En una línea similar, Chaves y Monzón (2018) destacan que el desempeño de estas organizaciones está condicionado por su acceso a financiamiento, su estructura de gobernanza y su nivel de articulación con políticas públicas.

Sobre esta base, el fortalecimiento organizativo e institucional se conceptualiza en esta investigación como una variable multidimensional que integra tres componentes principales:

En primer lugar, la capacidad organizativa, que hace referencia a la estructura interna de las unidades productivas, sus mecanismos de gestión, toma de decisiones y coordinación de actividades. Esta dimensión permite capturar diferencias en la solidez organizacional entre distintos tipos de unidades, tales como asociaciones, cooperativas o emprendimientos individuales.

En segundo lugar, el acceso a recursos financieros, entendido como la posibilidad de las unidades productivas de acceder a crédito, financiamiento o apoyo económico proveniente de entidades públicas, privadas o del sector financiero popular. La literatura ha señalado que las restricciones financieras constituyen uno de los principales determinantes de la vulnerabilidad de las organizaciones de la economía popular, limitando su capacidad de inversión y crecimiento (Stiglitz & Weiss, 1981).

En tercer lugar, la articulación institucional, que comprende el grado de vinculación de las unidades productivas con actores públicos, organismos de apoyo, redes productivas y estructuras de gobernanza local. Esta dimensión resulta relevante en la medida en que las organizaciones no operan de forma aislada, sino que dependen de marcos institucionales que facilitan o restringen su desarrollo.

A partir de estas dimensiones, el fortalecimiento organizativo e institucional se plantea como la principal variable explicativa del modelo teórico. Su efecto se analiza sobre una variable intermedia observable: la permanencia en el tiempo de las unidades productivas, entendida como la capacidad de estas organizaciones para mantenerse activas en un horizonte temporal determinado.

La permanencia organizacional constituye una aproximación empírica a la sostenibilidad, en la medida en que permite capturar la capacidad de las unidades productivas para superar restricciones económicas, organizativas e institucionales. En contextos caracterizados por alta mortalidad empresarial, como los observados en sectores de economía popular, la duración en el tiempo se convierte en un indicador relevante del desempeño organizacional.

En este marco, se plantea que un mayor nivel de fortalecimiento organizativo e institucional incrementa la probabilidad de permanencia de las unidades productivas. Esta relación constituye el primer vínculo causal del modelo teórico y es evaluada empíricamente mediante técnicas de análisis de supervivencia, que permiten estimar la probabilidad de permanencia en función de características observables de las unidades.

A su vez, la permanencia en el tiempo se vincula con una dimensión más amplia: el desarrollo socioeconómico local, entendido como la capacidad de las unidades productivas para generar ingresos, empleo y procesos de articulación económica en el territorio. Si bien esta variable presenta un carácter más agregado y complejo, la investigación asume que la permanencia constituye una condición necesaria para la generación de impactos sostenidos en el tiempo.

En consecuencia, el modelo teórico establece una relación secuencial entre tres niveles:

- i. El fortalecimiento organizativo e institucional como condición estructural,
- ii. La permanencia de las unidades productivas como resultado intermedio observable,
- iii. El desarrollo socioeconómico local como resultado agregado esperado.

Este esquema permite descomponer una hipótesis general en relaciones más específicas y empíricamente contrastables.

Adicionalmente, el modelo incorpora un conjunto de variables intervinientes, tales como el tipo de organización, el sector económico y el acceso diferencial a fuentes de financiamiento, que pueden influir en la relación entre fortalecimiento y permanencia. Estas variables permiten capturar la heterogeneidad interna del sector y evitar

interpretaciones agregadas que oculten diferencias estructurales entre unidades productivas.

Desde el punto de vista metodológico, este marco teórico se traduce en una estrategia de análisis que combina distintas técnicas cuantitativas. El análisis de supervivencia permite evaluar la relación entre características organizativas y permanencia; el análisis de correspondencias múltiples (ACM) facilita la identificación de patrones de asociación entre variables categóricas relacionadas con el acceso a apoyo institucional y financiero; y el análisis de clúster permite segmentar las unidades productivas en función de sus características estructurales.

En contraste, este enfoque busca identificar relaciones observables entre variables y avanzar hacia una interpretación estructurada del comportamiento de las unidades productivas del sector no financiero de la EPS en el Distrito Metropolitano de Quito.

2.4. El desarrollo socioeconómico local dentro de la Economía Social y Solidaria

El concepto de desarrollo socioeconómico local ha sido ampliamente utilizado en la literatura económica y de políticas públicas para referirse a procesos de mejora en las condiciones de vida de la población a partir de dinámicas productivas, institucionales y territoriales. Sin embargo, su carácter multidimensional y su uso en distintos enfoques teóricos han generado una notable heterogeneidad en su definición, lo que plantea desafíos para su operacionalización empírica.

En términos generales, el desarrollo local ha sido asociado a la generación de empleo, el incremento de ingresos, la diversificación productiva y el fortalecimiento de capacidades institucionales en un territorio determinado (Vázquez Barquero, 2007). No

obstante, en el contexto de la Economía Popular y Solidaria (EPS), este concepto adquiere matices específicos, en la medida en que las unidades productivas no solo cumplen una función económica, sino también social, al articular redes de cooperación y mecanismos de inclusión en contextos de vulnerabilidad estructural.

Desde una perspectiva analítica, diversos autores han señalado que el desarrollo socioeconómico no puede ser entendido únicamente como crecimiento agregado, sino como un proceso que involucra la capacidad de los actores locales para sostener y reproducir actividades económicas en el tiempo (Sen, 2001; Coraggio, 2013). En este sentido, la permanencia de las unidades productivas constituye una condición necesaria para la generación de efectos económicos y sociales sostenidos, tales como empleo, ingresos y articulación productiva.

Empero, la medición directa del desarrollo socioeconómico local presenta limitaciones en estudios de carácter microeconómico, particularmente cuando se trabaja con unidades productivas individuales y con información de corte transversal o semipanel. En estos casos, variables como equidad, distribución del ingreso o bienestar agregado dependen de múltiples factores exógenos que exceden el alcance del análisis empírico.

En virtud de estas limitaciones, la presente investigación adopta una estrategia de aproximación indirecta al desarrollo socioeconómico local, en la cual la permanencia de las unidades productivas en el tiempo se utiliza como una variable observable que captura, de manera parcial, su capacidad de contribuir a procesos de desarrollo.

Esta decisión metodológica se sustenta en el supuesto de que las unidades productivas que logran mantenerse activas en el tiempo presentan mayores probabilidades de:

- i. Generar ingresos de manera sostenida,
- ii. Contribuir a la generación de empleo,
- iii. Establecer vínculos estables con otros actores económicos e institucionales,
- iv. Consolidar procesos productivos en el territorio.

En este marco, la permanencia organizacional no se interpreta como un fin en sí mismo, sino como una condición necesaria para la materialización de impactos socioeconómicos más amplios. En otras palabras, si bien la duración en el tiempo no garantiza por sí sola el desarrollo, su ausencia limita significativamente la posibilidad de que las unidades productivas generen efectos sostenidos en el ámbito local.

A partir de este enfoque, la investigación redefine la relación entre variables planteada en la hipótesis general. En lugar de establecer una relación directa entre fortalecimiento de la EPS y desarrollo socioeconómico —lo que implicaría una simplificación excesiva de un fenómeno complejo—, se propone un modelo en el cual el desarrollo es abordado a través de una variable intermedia observable: la permanencia de las unidades productivas.

De este modo, el análisis se centra en identificar los factores que inciden en la probabilidad de permanencia, bajo el supuesto de que esta constituye un indicador relevante de sostenibilidad organizacional y, por extensión, de potencial impacto socioeconómico. Este enfoque permite superar las limitaciones asociadas a la medición directa del desarrollo y establecer una relación empíricamente contrastable entre variables.

Asimismo, esta operacionalización resulta consistente con la estrategia metodológica adoptada en la investigación. El uso de modelos de supervivencia permite estimar la duración de las unidades productivas en función de características organizativas e institucionales; el análisis de correspondencias múltiples facilita la identificación de patrones de articulación con fuentes de financiamiento y apoyo institucional; y el análisis de clúster permite caracterizar perfiles diferenciados de unidades en función de estas variables.

En consecuencia, el desarrollo socioeconómico local no es tratado como una variable directamente observada, sino como un constructo teórico cuya aproximación empírica se realiza a través de la permanencia organizacional y su relación con factores estructurales. Este enfoque permite mantener la coherencia entre el marco conceptual, la hipótesis de investigación y la evidencia empírica.

2.5. La Economía Popular y Solidaria (EPS) en el Ecuador

La Economía Popular y Solidaria (EPS) representa un enfoque alternativo al modelo económico dominante en muchas naciones, el cual está basado en la competencia individual y la maximización de beneficios de grandes actores del mercado. A diferencia del sistema económico tradicional, que prioriza la acumulación de capital y la rentabilidad de grandes empresas, la EPS promueve una forma de organización económica que se centra en la cooperación, la equidad y la justicia social (Jácome & Ruiz, 2013). Este modelo busca integrar a los sectores más vulnerables de la sociedad en el circuito económico de manera activa y participativa, generando un impacto positivo tanto a nivel local como nacional.

En Ecuador, la EPS ha adquirido un papel central en el “sistema y política económica del país, especialmente a partir de su reconocimiento como forma de

organización económica en la Constitución de la República del Ecuador (2008) y con la promulgación de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria en 2011” (Jácome H. , 2016). De esta manera se ha impulsado políticas y programas que buscan consolidar un sistema productivo basado en la cooperación y la sostenibilidad, contribuyendo así a una economía más solidaria y resiliente.

La creación de estas normativas según (Jácome H. , 2018), marcaron un hito importante en la historia de las políticas públicas ecuatorianas, ya que estableció las bases jurídicas y normativas que regulan la creación, funcionamiento y supervisión de cooperativas, asociaciones y otras formas de empresas solidarias en el país.

En su raíz, la EPS busca ofrecer una respuesta a las deficiencias estructurales del sistema económico tradicional, que muchas veces excluye a los sectores más empobrecidos de la sociedad y perpetúa las desigualdades. En este contexto, la EPS aparece como una vía para fomentar la inclusión social y garantizar que las comunidades más desfavorecidas puedan acceder a oportunidades económicas que les permitan mejorar sus condiciones de vida.

La transformación de la economía ecuatoriana a través de la EPS no ha sido un proceso sencillo ni exento de desafíos. Aunque la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011) proporciona un marco legal robusto, los esfuerzos por implementarla efectivamente en todo el país se han visto obstaculizados por varios factores, como la falta de recursos, la capacitación limitada de los actores involucrados y la resistencia al cambio de estructuras económicas establecidas. A pesar de estos obstáculos, la EPS ha jugado un papel clave en la generación de empleo, el impulso de la economía local y la promoción de una distribución más equitativa de la riqueza. Las políticas públicas de fomento, regulación y control de la EPS, junto con el apoyo a través de mecanismos

financieros como los fondos de garantía y las líneas de crédito especializadas, han permitido que miles de ecuatorianos participen de manera activa en el desarrollo económico del país (Jácome H. , 2018).

Las políticas públicas para la EPS no solo se centran en la creación de cooperativas y asociaciones, sino también en el fortalecimiento de las organizaciones existentes, el acceso a líneas de crédito accesibles, la capacitación en habilidades empresariales y la vinculación con mercados tanto nacionales como internacionales. En este proceso, las instituciones públicas desempeñan un rol fundamental, no solo en la provisión de financiamiento y recursos, sino también en la supervisión y regulación de estas organizaciones para garantizar que operen bajo principios democráticos y transparentes.

A lo largo de los años, la EPS ha sido apoyada por diversas instituciones públicas, entre las que destacan el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), que se encarga de la promoción y fortalecimiento de la economía solidaria; la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), encargada de la supervisión y control de las cooperativas; y el Banco Nacional de Fomento (BNF) actualmente en liquidación, que ofrece crédito a tasas preferenciales para las organizaciones solidarias. Estas entidades, junto con otros organismos de fomento económico, han creado un entorno regulatorio y de apoyo que facilita la integración de las cooperativas en el sistema económico formal.

En este sentido, es indispensable la integración de las experiencias y lecciones aprendidas tanto a nivel nacional como internacional, también, la innovación en políticas públicas juega un papel fundamental, no solo para fomentar el crecimiento de la EPS, sino también para garantizar que este modelo pueda contribuir de manera efectiva a la creación de una economía más justa, inclusiva y solidaria (Jácome H. , 2016).

Dentro del marco regulatorio que sostiene la EPS en Ecuador se materializa principalmente en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011), que fue un punto de inflexión en la institucionalización de este modelo económico. Esta ley establece las bases para la creación de cooperativas, asociaciones y otros tipos de organizaciones solidarias, y tiene como eje central la inclusión social y la democratización de la economía. La ley otorga al Estado el rol de facilitador y regulador de las organizaciones de EPS.

En este contexto, (Sánchez, 2016) señala que el fortalecimiento de la Economía Popular y Solidaria surge como una estrategia destinada a empoderar a las poblaciones más vulnerables, brindándoles mayores oportunidades de desarrollo y promoviendo su integración a la economía ecuatoriana de manera más equitativa y democrática. Al mismo tiempo, esta estrategia busca fomentar y consolidar formas de organización basadas en la cooperación, la asociación y el trabajo colectivo, donde el enfoque principal se centra en las personas y no en la acumulación de capital (p. 37). Este modelo toma forma a través de diversas iniciativas, las cuales, para los propósitos de este análisis, pueden clasificarse en dos niveles.

Primero, el nivel del sistema económico social y solidario, que desde un análisis de economía social se considerará como el conjunto de normas, valores, instituciones y prácticas de una sociedad para organizar la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios que resuelven las necesidades y deseos legítimos de todos y permiten la reproducción ampliada de la vida de las generaciones actuales y futuras, y de su territorio. En este sistema existen varias formas de organización económica, la pública, la privada (empresarial), y la economía popular y solidaria. En este sentido, el segundo nivel hace referencia al actor particular de la economía popular y solidaria de esa economía plural. Así, conviene diferenciar las políticas dirigidas al nivel del sistema

económico social y solidario, que busca mejorar sistémicamente los procesos distributivos y redistributivos que arrojen mayor solidaridad en la economía y entre sus distintos actores, y las políticas de fortalecimiento del actor específico de la economía popular y solidaria conforme se lo definió previamente (Sánchez, 2016).

Esta función regulatoria es asumida por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), cuyo mandato es velar por el cumplimiento de la normativa y garantizar la transparencia y el buen funcionamiento de las cooperativas y asociaciones. En este sentido, (Jácome H. , 2018; Jácome & Ruiz, 2013) marcan que la SEPS supervisa las actividades económicas de estas organizaciones, realiza auditorías periódicas y asegura que las cooperativas operen conforme a los principios establecidos en la ley (p. 105). Además, tiene la capacidad de sancionar a aquellas organizaciones que no cumplan con las normas vigentes.

El fomento a la Economía Popular y Solidaria ha sido una prioridad del gobierno ecuatoriano, que ha desplegado diversas políticas para promover la creación y el fortalecimiento de las organizaciones solidarias. Desde la promulgación de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011), el Estado ha implementado programas destinados a proporcionar apoyo técnico y financiero a las cooperativas y asociaciones. El Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) juega un rol crucial en este proceso, proporcionando no solo asistencia financiera, sino también capacitación para fortalecer las capacidades de gestión empresarial de las organizaciones de EPS.

En cuanto a la regulación y el control, Jácome y Ruiz (2013) indican que la SEPS tiene la responsabilidad de supervisar y controlar las actividades económicas de las cooperativas. El control abarca una serie de áreas, desde la supervisión de los informes financieros hasta la validación de la transparencia en los procesos internos de las

organizaciones. La regulación también incluye la creación de normas de funcionamiento para las cooperativas, así como la vigilancia de la correcta aplicación de los recursos (p. 107). La SEPS debe garantizar que las cooperativas operen de acuerdo con los principios democráticos, promoviendo la participación de todos los miembros y evitando la concentración del poder en manos de unos pocos.

A pesar de la existencia de un marco regulatorio, la implementación efectiva de las normativas ha encontrado obstáculos. En muchos casos, la falta de recursos y la insuficiencia de personal capacitado dentro de las instituciones encargadas de la supervisión y control han limitado la capacidad de estas entidades para actuar de manera eficaz.

Uno de los principales puntos que la EPS se ha visto interferido, es el acceso al financiamiento que presentan las organizaciones. Aunque el Estado ha dispuesto varias herramientas para apoyar a las cooperativas y asociaciones, la disponibilidad de crédito sigue siendo insuficiente en muchas ocasiones, especialmente para las pequeñas cooperativas y las que se encuentran en áreas rurales. “Las instituciones financieras tradicionales, como los bancos privados, a menudo no están dispuestas a otorgar crédito a las organizaciones de EPS debido a la falta de garantías, los bajos niveles de formalidad o el riesgo asociado con este tipo de iniciativas” (Jácome H. , 2016).

El Banco Nacional de Fomento (BNF) actualmente en liquidación, ha sido una de las principales instituciones encargadas de ofrecer crédito a las organizaciones de EPS. A través de productos financieros diseñados específicamente para cooperativas y asociaciones, el BNF ha facilitado el acceso a recursos financieros. Sin embargo, según el informe de la Red de Fomento al Desarrollo, muchos emprendedores de la EPS siguen

enfrentando dificultades para acceder a estos recursos, debido a requisitos burocráticos, la falta de garantías suficientes y la falta de formación financiera.

Para ello es que las políticas públicas destinadas a la EPS han tenido un impacto positivo en muchos aspectos de la vida económica y social del país. La creación de una estructura legal sólida, la disponibilidad de líneas de crédito y el apoyo institucional han permitido a muchas organizaciones de EPS ingresar al mercado formal y acceder a recursos que antes les estaban vetados (Jácome H. , 2014). En el ámbito social, estas políticas han contribuido a la reducción de la pobreza y a la mejora de las condiciones de vida de los sectores más vulnerables.

De acuerdo con Jácome (2014) estos nuevos esquemas de supervisión ajustados a la realidad del sector promueven en gran medida su ordenamiento.

La supervisión y el control que se establece para el sector no solamente propende al cumplimiento desde la óptica del ente de control, sino que además fomenta el fortalecimiento de los órganos de control y gobierno propios de las organizaciones que conforman la EPS y el SFPS. Al existir una gran cantidad de organizaciones en el sector, las tareas de control directo por parte de la SEPS resultan muy complejas y deben ir de manera progresiva alcanzando al mayor número de organizaciones; por lo cual, las medidas de autocontrol que se implementen al interior de las organizaciones, como los consejos de vigilancia, auditorías internas y externas, la corresponsabilidad de los socios en velar por el correcto funcionamiento de las organizaciones, son claves para contribuir con la transparencia del sector y una gestión adecuada del mismo que contribuya a su correcto funcionamiento, estabilidad y solidez (p. 73).

A pesar de estos logros, el alcance de las políticas públicas sigue siendo limitado en algunos aspectos. La capacitación insuficiente de las organizaciones, la falta de acceso

a mercados internacionales y las dificultades para adaptarse a las nuevas tecnologías siguen siendo barreras significativas. La falta de redes de comercialización efectivas y la escasa capacitación en áreas como el marketing digital han limitado la capacidad de las cooperativas para expandir sus mercados y competir en condiciones de igualdad con las grandes empresas.

En tal sentido Jácome (2016) destaca que, aunque se ha logrado integrar a una parte significativa de la población en la EPS, aún existe una brecha de formación que impide que muchas cooperativas logren una verdadera autonomía financiera. La falta de formación en gestión empresarial es un desafío constante, ya que muchas de estas organizaciones carecen de los conocimientos necesarios para gestionar sus recursos de manera eficiente (p. 37).

Dentro de este marco, (Jácome & Ruiz, 2013) destacan que es importante advertir que una limitación adicional no menor, es la del sistema de información.

El gobierno ecuatoriano, ante la ausencia de información veraz y oportuna del sector de la economía popular y solidaria se propuso crear una cuenta satélite sobre la EPS, a cargo del Banco Central del Ecuador. Es clave dar la atención necesaria a este requerimiento de información, para contar, por un lado, con un cuadro más claro de esta importante parte de la economía plural ecuatoriana, y por otro lado, para que se pueda tomar decisiones, mejor informadas, de política pública y contrastar los resultados (p. 46).

La falta de tecnología en algunas organizaciones dificulta la automatización y el acceso a sistemas de reporte. Otro problema es la necesidad de fortalecer la cultura de transparencia y buen gobierno en muchas de las organizaciones, así como la diferenciación de estrategias de supervisión según el tamaño y capacidad operativa de las entidades. Muchas cooperativas y asociaciones carecen de acceso a herramientas digitales

y procesos tecnológicos eficientes, lo que limita su capacidad de crecimiento y competitividad en el mercado. Esta brecha digital afecta principalmente a las pequeñas organizaciones rurales, que dependen de métodos tradicionales de gestión y administración. La capacitación en el uso de tecnologías y el acceso a infraestructura adecuada son elementos esenciales para reducir esta disparidad y mejorar la eficiencia operativa del sector.

Es importante señalar que uno de los factores determinantes del éxito de la iniciativa fue la importancia de diseñar e implementar instrumentos de captura de información adaptados a la realidad del sector. Para este efecto, (Jácome & Ruiz, 2013) señalan que:

La SEPS desarrolló un sistema con infraestructura similar a la de RUEPS (Registro Único de Actores de la Economía Popular y Solidaria), a través del portal de servicios electrónicos para acceso de las organizaciones. Al igual que en el proyecto anterior, se puso a disposición de las organizaciones un manual de usuario de acceso gratuito. Paralelamente, se desarrolló una serie de talleres de capacitación, orientados a los gerentes y contadores de las cooperativas de ahorro y crédito (p. 118).

Por otro lado, la informalidad en el sector sigue siendo un reto pendiente. A pesar de los esfuerzos por regularizar y formalizar las organizaciones de la EPS, muchas de ellas operan en condiciones precarias y sin el respaldo legal necesario para acceder a beneficios estatales. La resistencia a la formalización se debe, en parte, a la falta de información y a la percepción de que los trámites administrativos son complicados y costosos. En este sentido, es necesario implementar estrategias de sensibilización y acompañamiento que faciliten la transición de la informalidad a la legalidad sin generar cargas excesivas para los pequeños emprendedores y organizaciones comunitarias.

En este sentido, Jácome (2014) señala que la SEPS ha implementado estrategias para combatir la informalidad mediante campañas de sensibilización y simplificación de trámites. Se han desarrollado programas de registro masivo y plataformas digitales para facilitar el proceso de legalización de las organizaciones, permitiendo que más actores de la EPS accedan a los beneficios del sector formal. Sin embargo, la falta de infraestructura tecnológica en algunas regiones rurales sigue siendo un obstáculo, lo que evidencia la necesidad de una mayor inversión estatal en herramientas digitales accesibles para estas comunidades (p. 116).

Otro desafío significativo que enfrenta la EPS es la necesidad de fortalecer las capacidades organizativas y de gestión de las entidades. La formación y capacitación en áreas como administración, contabilidad y comercialización son esenciales para mejorar la eficiencia y sostenibilidad de estas organizaciones. En este sentido, el IEPS ha desarrollado programas de capacitación y asistencia técnica, aunque su alcance aún requiere ampliación para cubrir a todas las organizaciones necesitadas (Jácome H. , 2014).

La participación activa de las comunidades es crucial para el éxito de las políticas públicas dirigidas a la EPS. “La co-construcción de políticas, es decir, la elaboración conjunta entre el Estado y las organizaciones de la sociedad civil garantiza que las iniciativas respondan a las necesidades reales de los actores involucrados” (Sánchez, 2016). Sin embargo, estudios han evidenciado un escaso nivel de participación de los actores directamente involucrados en la formulación de políticas, lo que puede limitar su efectividad.

Además, la cooperación entre el Estado y las comunidades debe fortalecerse para asegurar la implementación efectiva de las políticas. Esto implica no solo la provisión de

recursos financieros, sino también el acompañamiento técnico y la creación de espacios de diálogo y toma de decisiones compartidas. La experiencia ha demostrado que las políticas impuestas de manera vertical tienen menos probabilidades de éxito en comparación con aquellas desarrolladas de manera participativa.

Cabe decir que el fortalecimiento de la Economía Popular y Solidaria (EPS) ha sido un proceso dinámico, impulsado por la necesidad de promover modelos económicos inclusivos y equitativos. La creación de instituciones como la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) y el Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS) ha permitido establecer un marco regulatorio que favorece la formalización y sostenibilidad del sector. No obstante, la efectividad de estas políticas depende en gran medida de su correcta implementación y de la articulación con otros actores del ecosistema económico y social.

Uno de los aspectos clave de las mejores prácticas en políticas públicas para la EPS es la construcción de un modelo de supervisión diferenciado. Este modelo según Jácome y Ruiz (2013) debe reconocer las particularidades del sector y garantizar que las organizaciones puedan operar en un entorno de estabilidad financiera, sin perder su esencia solidaria. La supervisión basada en la gestión de riesgos, acompañada de mecanismos de rendición de cuentas y transparencia, permite a las entidades cumplir con sus objetivos sin comprometer su sostenibilidad (p. 109).

Otro elemento fundamental es la promoción de la participación activa de los socios en la toma de decisiones. La autogestión y la democracia interna fortalecen el sentido de pertenencia y compromiso dentro de las organizaciones. En este sentido, las políticas públicas deben garantizar el acceso a la formación y capacitación de los

miembros de la EPS, de manera que cuenten con herramientas para mejorar su gestión y afrontar los desafíos del mercado.

La integración tecnológica también se presenta como una oportunidad clave para el desarrollo del sector. La digitalización de procesos administrativos y financieros facilita la recolección de datos, optimiza la supervisión y mejora la toma de decisiones basada en información precisa. Sin embargo, es esencial que este proceso se lleve a cabo con un enfoque inclusivo, evitando la exclusión de aquellas organizaciones que aún no cuentan con la infraestructura necesaria para adaptarse a estas innovaciones.

El acceso a financiamiento es otro pilar en las políticas de fomento de la EPS. La creación de la Corporación Nacional de Finanzas Populares (CONAFIPS) ha sido un avance significativo en este ámbito, al permitir que las organizaciones del sector accedan a crédito en condiciones favorables. Aun así, es “necesario seguir fortaleciendo los mecanismos de financiamiento, diversificando las fuentes de recursos y promoviendo estrategias de inversión que fomenten el crecimiento de estas entidades sin comprometer su misión social” (Jácome H. , 2016) .

La consolidación de redes y alianzas estratégicas entre las organizaciones de la EPS y otros sectores económicos es una estrategia clave para potenciar su impacto. La vinculación con el sector público y privado, así como con organismos internacionales, permite ampliar las oportunidades de comercialización y fortalecer la capacidad productiva de las organizaciones dentro del territorio.

El impacto del EPS en la economía ecuatoriana ha sido significativo. En términos de desarrollo local, ha permitido dinamizar la economía en zonas rurales y en sectores históricamente excluidos. También ha sido un motor de generación de empleo, ya que muchas cooperativas y asociaciones brindan oportunidades laborales a miles de personas.

Además, la EPS ha facilitado la inclusión financiera a través de cooperativas de ahorro y crédito, permitiendo que sectores de bajos ingresos accedan a servicios financieros.

La informalidad sigue siendo un problema estructural dentro de la EPS y un reto para la aplicación efectiva de políticas públicas. A pesar de los esfuerzos estatales por formalizar el sector, muchas organizaciones siguen operando sin cumplir con los requisitos legales necesarios. La falta de acceso a información y la percepción de que los procesos de formalización son costosos y complejos han desmotivado a muchos pequeños emprendedores a regularizar sus actividades. Esto ha limitado su acceso a créditos, asistencia técnica y programas de apoyo gubernamental, perpetuando su vulnerabilidad económica.

La SEPS ha implementado estrategias para combatir la informalidad mediante campañas de sensibilización y simplificación de trámites. Se han desarrollado programas de registro masivo y plataformas digitales para facilitar el proceso de legalización de las organizaciones, permitiendo que más actores de la EPS accedan a los beneficios del sector formal. Sin embargo, la falta de infraestructura tecnológica en algunas regiones rurales sigue siendo un obstáculo, lo que evidencia la necesidad de una mayor inversión estatal en herramientas digitales accesibles para estas comunidades (Jácome H. , 2016).

El IEPS ha trabajado en la capacitación de pequeños productores y emprendedores en materia de regulación y cumplimiento normativo, promoviendo la creación de asociaciones y cooperativas con estructuras formales que les permitan acceder a financiamiento y participar en mercados más amplios. La articulación con gobiernos locales ha sido clave en este proceso, pues ha permitido la creación de programas de incentivos para quienes optan por formalizarse, tales como exenciones fiscales y acceso prioritario a contratos con el Estado.

La CONAFIPS ha diseñado mecanismos de financiamiento exclusivos para organizaciones en proceso de formalización, ofreciendo créditos con tasas preferenciales y asesoría técnica en administración financiera. No obstante, persisten barreras en la capacidad de pago de estas organizaciones, lo que ha llevado a la necesidad de complementar estas estrategias con programas de educación financiera para garantizar un uso eficiente de los recursos obtenidos (Sánchez, 2016).

A pesar de estos esfuerzos, las organizaciones de la EPS siguen requiriendo un enfoque multidimensional. La educación y concienciación sobre los beneficios de lo popular y solidario deben continuar siendo pilares clave en las estrategias de política pública. La descentralización de los servicios de asistencia técnica y la creación de ventanillas únicas en municipios y parroquias podrían facilitar el acceso a procesos de legalización y reducir la brecha existente entre las organizaciones urbanas y rurales. Además, la promoción de una cultura de asociatividad y cooperación permitirá fortalecer la competitividad del sector, asegurando su integración sostenible dentro del sistema económico nacional.

El papel de las instituciones públicas en la consolidación de la EPS ha sido clave para garantizar su estabilidad y crecimiento. Sin embargo, aún queda mucho por hacer para lograr un sector más sólido y sostenible. La modernización de los procesos administrativos, la digitalización de trámites y la promoción de una educación financiera más amplia son elementos esenciales para fortalecer el desarrollo de la EPS. La interacción entre las instituciones públicas y las organizaciones del sector debe seguir evolucionando para atender las necesidades cambiantes del mercado y promover una economía solidaria más inclusiva y equitativa. La efectividad de las políticas públicas dependerá de su capacidad para adaptarse a los desafíos actuales y de la articulación

eficiente entre los distintos actores involucrados en el fortalecimiento de este sector estratégico para la economía ecuatoriana.

2.6. Gobernanza, Responsabilidad Social y Balance Social en las Organizaciones de la Economía Social y Solidaria

La gobernanza y el buen gobierno son conceptos que parecen de carácter similar, sin embargo, se diferencian una de la otra, la ejecución, es decir la gobernanza busca regular la toma de decisiones en una organización, o estado, y el buen gobierno hace referencia a la ejecución de todas estas reglas, aplicando los principios éticos, ya sea la transparencia, rendición de cuentas, participación ciudadana o equidad.

Dentro de las organizaciones de personas la importancia de la gobernanza y el buen gobierno radica en fomentar la progresiva mejora en la gestión, así mismo el fortalecimiento de los sistemas de control y administración, obteniendo así que la gestión sea eficiente, transparente y democrática para sus cooperativos o comunidad.

Por otro lado, en las empresas de capital la gobernanza radica en la buena gestión y estructura de reglamentos para así asegurar los intereses de las acciones sobre los intereses de los trabajadores, aquí radica su diferencia con las organizaciones de personas ya que estas buscan el bienestar de ambas partes.

De acuerdo con García (2014) en Derecho Cooperativo y Economía Social y Solidaria, se puede determinar que de acuerdo con la Ley Marco para las Cooperativas de América Latina se establece que “las cooperativas podrán incorporar en sus Estatutos las prácticas de Buen Gobierno Cooperativo como instrumento de mejora en la gestión y como fortalecimiento de los sistemas de administración y control. Estas prácticas deben

contribuir para que la gestión cooperativa sea eficiente, democrática y transparente para sus asociados cooperativos y la comunidad” (Williams, 2002).

De esta manera se evidencia la diferencia en cuanto a organizaciones y personas y organizaciones de empresas de capital, ambas dirigidas a diferentes objetivos, aunque prácticamente tengan la misma base.

La responsabilidad social permite tener una relación en donde la gestión empresarial realiza el diagnóstico de acuerdo con un balance el cual permite definir políticas y evaluar inversiones. En cuanto la gerencia desarrolla herramientas para aumentar la productividad y con esto se puede evidenciar acciones donde el costo pueda generar riqueza a través de sus propios beneficios.

La responsabilidad social contiene normas éticas y prácticas las cuales son importantes para la gestión de las organizaciones. Aplica su rol de desempeño en cuanto a la moral y estratégico donde las empresas o entidades puedan tener un bienestar social aplicando el criterio de tener un enfoque colaborativo a cada uno de los sectores. Su rol más importante es que la sociedad pueda tener objetivos claros sobre la economía ya que esta debe ser implementada, de cierta forma la Economía Social y Solidaria aportaría mucho a que cada empresa o persona pueda tener su sostenibilidad.

Principios como la transparencia, equidad, la participación y la sostenibilidad son importantes para un concepto importante de la Responsabilidad Social. Son valores los cuales conllevan a tomar decisiones donde aporten a un impacto positivo social el cual se convierte en un compromiso que aporta a una comunidad o ciertos sectores donde los derechos humanos y todo el ambiente político y cultural.

Los recursos de gestión en la Economía Social y Solidaria tienen un vínculo importante con la responsabilidad social. Estos aplican criterios donde se puede distribuir

beneficios colectivos y responsables con el propósito de que la economía pueda superar límites y promover recursos e incluso promover a que personas o sectores creen actividades de forma libre superando barreras que estén a favor del crecimiento económico.

El trabajo decente y la igualdad de oportunidades son importantes para el fortalecimiento del capital humano en la Economía Social y Solidaria ya que el crear empresas o generar empleo a través del cooperativismo impulsa a que cada elemento, u organizaciones sean una estrategia más para obtener sostenibilidad y desencadenar una mayor productividad y estabilidad. Las alianzas con responsabilidad social abren puertas para que la ESS pueda crear empresas privadas con un gran impacto social, se conoce que estas empresas son las más importantes en el país y son las generadoras de recursos y capital, donde cada una de ellas genera producción y apuesta al desarrollo de proyectos solidarios para el beneficio de muchas personas.

El cooperativismo es una base sostenible que se convierte en una fuente de cambio social. Uno de los modelos económicos que aporta a la economía es el extractivismo ya que requiere usar todos los recursos que un estado genere aplicando normas y técnicas con responsabilidad, por cuanto aprovechar los recursos es una forma de que la economía crezca de manera progresiva y genere más plazas de empleo generando inclusión económica en sectores vulnerables.

El Balance Social surge como una herramienta para reflejar el impacto de las cooperativas. De acuerdo con Montes (2016), estas organizaciones se caracterizan por la combinación de dos dimensiones fundamentales: la social, que se basa en la asociación de personas, y la económica, relacionada con la administración de una empresa colectiva.

Esto con la necesidad de adoptar este modelo para garantizar la transparencia de datos y fortalecer la rendición de cuentas.

Entre las principales ventajas del balance social se encuentra su capacidad para fortalecer la identidad cooperativa y la confianza de los asociados. Además, permite identificar debilidades en la gestión social y promover mejoras continuas. Sin embargo, el autor reconoce que su implementación enfrenta desafíos como la resistencia al cambio, la falta de capacitación técnica y los recursos necesarios para su desarrollo.

El Balance Social actualizado se centra en registrar el desempeño social de la empresa en términos cuantitativos y cualitativos durante un período determinado. Por su parte, el Balance Social es una herramienta de gestión integral que permite planear, organizar, dirigir, controlar y evaluar la gestión social de la empresa frente a metas predefinidas, en cambio el Informe Social no es completo al momento de hacer una evaluación anual.

Ambos se evalúan al final de cada período, a la vez el Balance Social forma parte de un proceso más amplio y permite evaluar el cumplimiento de la responsabilidad social. A través de los factores externos e internos se obtiene datos más precisos que ayudan a la empresa y los empleados.

La responsabilidad social es el compromiso con el bienestar social y ambiental, mientras que el balance social es cómo ese compromiso se mide, analiza y comunica. Ambos conceptos están profundamente interconectados, de tal manera que el balance social es un mecanismo esencial para garantizar que la responsabilidad social sea efectiva.

La innovación de productos, modelos, o servicios es una manera de satisfacer de manera eficaz las necesidades sociales por lo que se plantean tres perspectivas de innovación:

1.- La perspectiva de la demanda social; hace referencia a la atención de demandas sociales de una población o un conjunto de personas vulnerables.

2.- La perspectiva del desafío para la sociedad en su conjunto; aquí existe una frontera entre lo social y lo económico.

3.- La perspectiva de los cambios sistémicos; se basa en la reforma de la sociedad para que esta sea más participativa.

Para analizar los modelos de empresas de capital; entendemos que, cuando hablamos de éstas hace referencia a la prioridad que tienen las organizaciones a la generación de ganancias del propietario o accionistas sobre la empresa, por lo que aquí encontramos modelos como la simetría y la centralidad; cuando hablamos de simetría nos referimos a la igualdad de acceso a la información, lo cual no se usa en empresas de capital ya que mayormente quien tiene mayor acceso a información son los propietarios mas no los accionistas; centralidad por otra parte se basa en la concentración de poder en niveles jerárquicos como la junta directiva o la gerencia.

Dentro de lo que conocemos como economía social encontramos la tradición cooperativa la cual desde la tradición europea es considerado como el cuarto modelo de empresa social, esto desde 1990. Este modelo surgió como una ayuda para resolver problemas de desempleo tanto estructural como colectivo Así mismo este modelo busca prestar servicios sociales redirigidos a grupos que sufran de una exclusión social.

Por lo tanto, se ha podido evidenciar que estos modelos no se crearon con el fin de financiar a entidades no lucrativas o empresas tradicionales sino, para poder resolver problemas de grupos sociales vulnerables, todo esto mediante mecanismos transparentes y diáfanos ante la colectividad.

2.7. Asociatividad para la Inclusión Económica Genuina

El desarrollo local y la inclusión socioeconómica dependen en gran medida de la capacidad de los actores para trabajar de manera conjunta, aprovechando el capital social y fortaleciendo redes de cooperación (Fukuyama, 2003). La asociatividad, entendida como la colaboración entre individuos y organizaciones con objetivos comunes, no solo facilita la generación de oportunidades económicas, sino que también promueve la cohesión social al fomentar la confianza y las normas compartidas dentro de un territorio (Coleman, 1988; Putnam et al., 1994)

Sin embargo, si bien la confianza es un pilar fundamental para el fortalecimiento de la asociatividad, esta puede convertirse en un obstáculo cuando genera estructuras cerradas y excluyentes, limitando la apertura a nuevos participantes y restringiendo la innovación (Coleman, 1988). La clave para una inclusión socioeconómica es fundamental para fortalecer una sociedad más colaborativa, en donde se impulse la participación de todos los sectores para convertir un entorno más inclusivo y equitativo.

Fallos de Mercado. -

Un fallo de mercado sucede cuando la asignación de recursos en una economía no es eficiente, provocando que distintos grupos no accedan a bienes y servicios esenciales. En el ámbito financiero, afectan especialmente a sectores de bajos ingresos como las comunidades rurales, que enfrentan dificultades para acceder a un crédito, limitando así su desarrollo económico y social (Stiglitz & Weiss, 1981).

Por esta razón, existen diversos fallos de mercado que contribuyen a la exclusión socioeconómica, uno de ellos es la asimetría de información. Esto se produce cuando una de las partes de una transacción económica tiene más o mejor información que la otra. De

este modo, los clientes desconocen los riesgos del crédito debido a la falta de educación financiera, mientras que las entidades bancarias tienen dificultades para evaluar el riesgo crediticio de ciertos clientes. Como consecuencia, se imponen tasas de interés uniformes o excesivamente altas, dificultando el acceso al financiamiento para sectores más vulnerables (Cavallo & Serebrisky, 2016).

Otro fallo de mercado es la falta de infraestructura financiera adecuada, especialmente en zonas rurales. La escasez de cajeros automáticos, sucursales bancarias y tecnologías financieras en estas áreas reduce significativamente las oportunidades financieras. Esta situación muestra como todavía existe la marginación económica en algunas comunidades, debido a que sigue dependiendo de prácticas informales de financiamiento, que suelen ser más elevadas y peligrosas (Mejía & Roa, 2018).

Rol de los Intermediarios Financieros. -

Un sistema financiero inclusivo debe constar con intermediarios que ofrezcan productos accesibles a diversos sectores de la población, especialmente a aquellos que no tienen acceso a los servicios bancarios tradicionales. De este modo, los bancos, cooperativas de crédito u otras entidades, se destacan por funcionar como intermediarios en la economía, dado que permiten movilizar el ahorro, facilitar la inversión y el crédito o promover la circulación de capital (AFI, Alliance for Financial Inclusion., 2010).

Las cooperativas de ahorro y crédito son clave para generalizar los servicios financieros, facilitando que las comunidades vulnerables accedan a cuentas de ahorro, créditos y otras herramientas económicas básicas. Además, son quienes cumplen con el rol de empoderamiento económico de sus socios, ayudando a promover una integración en la economía formal (Mejía & Roa, 2018).

Según Mejía & Roa (2018), los intermediarios financieros cumplen las siguientes funciones:

Asignación de recursos: Al tomar recursos económicos de quienes los tienen disponibles, como los sectores superavitarios, hacia los sectores deficitarios es primordial para el desarrollo y crecimiento económico de un país, distribuyen fondos a diferentes sectores de la economía.

Mecanismo de pagos: Proporcionar sistemas y servicios que faciliten las transacciones entre individuos y empresas. Estos mecanismos comprenden transferencias bancarias, tarjetas de crédito y débito, cheques y otros métodos de pago electrónicos.

Gestión de riesgos: Al prestar a una gran cantidad de prestatarios, pueden diversificar el riesgo y protege tanto a los prestatarios como a los prestamistas.

Reducción de los costos de transacción: Centralizan la información y mejoran la eficiencia en la evaluación del riesgo crediticio, optimizando el acceso al financiamiento.

Barreras de acceso a los servicios financieros. -

Según el Banco Mundial, a nivel global, aproximadamente la mitad de la población adulta sigue sin acceso al sistema financiero. En regiones como América Latina, persisten disparidades significativas entre países. Entre los principales obstáculos más comunes existen los altos costos de transacción, tarifas elevadas y los requisitos burocráticos complejos por servicios financieros (Demirgüç-Kunt, Klapper, Singer, Ansar, & Hess, 2022)

Por otro lado, la falta de una regulación clara sobre los servicios financieros digitales (plataformas de pago, préstamos en línea, o billeteras electrónicas) dificulta su adopción por parte de la población vulnerable. Esto se ve complementado por la limitada

accesibilidad geográfica, especialmente en las zonas rurales, donde la infraestructura bancaria es insuficiente. Además, la pobreza es una barrera crítica para el acceso a los servicios financieros, ya que está relacionada con el nivel de ingresos y la solvencia necesaria para acceder al crédito (Mejía & Roa, 2018).

Es así como la Alliance for Financial Inclusion (2010) señala que una de las formas de abordar estas barreras es mediante el diseño de políticas que identifiquen los obstáculos específicos y permitan formular soluciones adaptadas a los contextos locales.

Rol de las cooperativas de ahorro y crédito. –

Las cooperativas de ahorro y crédito desempeñan un papel clave en la inclusión financiera al proporcionar acceso a servicios financieros en áreas donde los bancos tradicionales no están presentes. Este modelo inclusivo no solo facilita el acceso a productos financieros, sino que también promueve la participación activa de sus miembros en la toma de decisiones, fomentando la autonomía económica y la sostenibilidad local (Monsberger & del Rosal, 2021)

En zonas rurales o de bajos ingresos, las cooperativas son esenciales para reducir las desigualdades económicas, priorizando el bienestar colectivo sobre las ganancias individuales (Mejía & Roa, 2018). Por ello, las cooperativas contribuyen a la inclusión financiera al facilitar el acceso a servicios a poblaciones excluidas, promoviendo la cohesión social y económica en las comunidades (AFI, Alliance for Financial Inclusion., 2010).

Por ende, la tecnología digital ha revolucionado la forma en que se ofrecen y se acceden a los servicios financieros, además de superar las limitaciones geográficas, reducir la necesidad de trámites presenciales y los costos asociados, buscan ofrecer

condiciones más favorables, como tasas de interés más bajas y requisitos más accesibles para acceder a créditos (Lovato & Jácome, 2023).

Por lo tanto, las cooperativas no solo brindan acceso a servicios financieros, sino que también ayudan a sus miembros a aprender sobre finanzas y fomentan la creación de conexiones económicas dentro de las comunidades. Esto contribuye a una mayor unión social y al crecimiento económico local, beneficiando a todos los involucrados (Jácome H. , 2018).

Comercio Justo. -

El comercio justo es otra estrategia clave para transformar los mercados y promover la equidad económica. En donde, este no solo impacta en la equidad de ingresos, sino que también mejora la sostenibilidad ambiental y las condiciones laborales de los productores.

Su función parte de brindar un acceso a financiamiento para que sus negocios sean más estables, en donde se garantice que los productores reciban un pago adecuado por su trabajo, reduciendo la desigualdad de ingresos. De forma, que se permite crear acuerdos que benefician tanto a productores como a compradores (Monsberger & del Rosal, 2021).

Por ende, al tener un acceso equitativo a los servicios financieros, se fortalece la capacidad de los productores para comercializar sus productos a precios justos, lo que mejora sus ingresos y sostenibilidad económica. Lo que contribuye a reducir la explotación y mejora la estabilidad financiera de los grupos vulnerables (Di Giannatale & Roa, 2016).

Además, el comercio justo ha implementado mecanismos como la realización de pagos de manera rápida y segura, lo que disminuye los costos de transacción y promueve

una mayor eficiencia en el mercado (Roa, García, Frías, & Correa, 2017). En consecuencia, este modelo es una herramienta clave para transformar los mercados y promover la equidad económica.

Trabajo Asociado y Mercados Laborales. –

El trabajo asociado, desarrollado en cooperativas de trabajadores, representa una alternativa efectiva para contrarrestar la exclusión laboral al generar oportunidades equitativas y sostenibles. Estas estructuras organizativas priorizan la estabilidad económica y el bienestar de sus miembros, lo que no solo beneficia a los trabajadores, sino que también fortalece el desarrollo de las comunidades en las que operan (Mejía & Roa, 2018).

Uno de los factores que pueden impulsar la formalización del empleo dentro de estas cooperativas es la implementación de dinero móvil en la gestión de nóminas. Según Roa et al., (2017), esta práctica facilita pagos seguros y trazables, promoviendo una mayor transparencia en las relaciones laborales y asegurando el acceso a beneficios laborales que, de otro modo, podrían quedar fuera del alcance de los trabajadores.

Además, las sociedades cooperativas de trabajo asociado no solo garantizan el reconocimiento y la preservación de los derechos laborales, sino que también fomentan la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres. En un contexto donde la discriminación y la falta de garantías laborales siguen siendo desafíos persistentes, estas cooperativas ofrecen modelos de gestión participativos y éticos que contribuyen a la reducción del desempleo y a la generación de empleos de calidad (Mantilla, Guachamín, & Guevara, 2021).

CAPITULO 3

3. METODOLOGÍA

3.1. Resumen

El objetivo de este capítulo es explicar el proceso metodológico empleado para la obtención de la información a través de la encuesta directa a los participantes activos de la economía popular y solidaria, recalcando la dificultad que se debió afrontar por cuanto fue muy difícil llegar a cada uno de los integrantes de la muestra y que estuvieran prestos para colaborar, sin embargo, a pesar de las adversidades se logró encuestar a todas las UP seleccionadas como encuestables, así como la obtención de la información financiera de las UP de la EPS.

3.2. Tipo de Investigación

Para el análisis de las unidades productivas del sector no financiero de la EPS en el DMQ se utilizó la investigación exploratoria, descriptiva, explicativa y cualitativa, ya que buscó explorar, describir, explicar y comprender la influencia de la EPS como alternativa de desarrollo de las UP del sector no financiero del DMQ; es enfocada en la recopilación y análisis de información a través de encuestas, entrevistas, observación de los actores de la EPS del sector no financiero.

Los estudios exploratorios sirven para preparar el terreno y por lo común anteceden a investigaciones con alcances descriptivos, correlacionales o explicativos. Los estudios exploratorios se realizan cuando deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuestras perspectivas. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o

cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Los estudios explicativos pretenden establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian. La investigación cualitativa se enfoca en comprender y profundizar los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con el contexto (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010).

3.3. Diseño del estudio y fuentes de información

En el presente se utilizaron dos fuentes primordiales de datos: (i) información financiera y administrativa secundaria de las Unidades Productivas (UP) del sector no financiero de la Economía Popular y Solidaria (EPS), obtenida de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) correspondiente al periodo 2017-2022. Se utilizó información complementaria del Servicio de Rentas Internas, y (ii) un sondeo estructurado realizado en 2024 a una muestra representativa de 115 UP en funcionamiento del Distrito Metropolitano de Quito, escogidas mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia, con criterios de diversidad.

Los datos de la SEPS facilitaron la creación de una base de datos longitudinal de tipo panel, con datos anuales sobre ingresos, tipo de organización, actividad económica (sector), fecha de creación legal y estado actual de operación de cada UP (en funcionamiento o cancelado). El panel de datos se construyó para el periodo 2017 - 2022 y comprende un total de 2.640 observaciones. Esta información resultó fundamental para implementar métodos de análisis de supervivencia y modelos de vida útil.

Tabla 1*Número de Unidades Productivas según actividad y tipo de organización 2017 - 2022*

	Asociación	Cooperativa	Organización Comunitaria	Red De Integración	Total	Participación
Agrícola	52	0	0	0	52	2,0%
Agropecuaria	69	0	0	0	69	2,6%
Alimentación	292	5	0	0	297	11,3%
Artesanal	55	0	0	0	55	2,1%
Bienes y Productos	10	0	0	0	10	0,4%
Capacitación	59	3	0	0	62	2,3%
Exequiales	1	0	0	0	1	0,0%
Ganadera	11	0	0	0	11	0,4%
Industrial	1	0	0	0	1	0,0%
Limpieza	1.048	11	0	0	1.059	40,1%
Maderera	4	0	0	0	4	0,2%
Mantenimiento	130	4	0	0	134	5,1%
Metalmecánica	8	0	0	0	8	0,3%
Minera	0	4	0	0	4	0,2%
Otros	301	29	0	21	351	13,3%
Peluquería	0	2	0	0	2	0,1%
Pesquera	1	0	0	0	1	0,0%
Reciclaje	5	0	0	0	5	0,2%
Textil	461	9	3	0	473	17,9%
Transporte	0	4	0	0	4	0,2%
Turísticos	36	0	1	0	37	1,4%
Total	2.544	71	4	21	2.640	100,0%

Elaborado por el autor con la base de la SEPS (2017 - 2022)

Durante el periodo analizado, de acuerdo a la Tabla 1, las actividades económicas de las Unidades Productivas que más representan en la EPS son: la limpieza se destaca con una representación del 40,1%; seguido de textil que tiene 17,9% de participación; y en tercer lugar se encuentra la actividad definida como otros con 13,3%.

3.3.1. Técnicas e instrumentos para recolección de información

La selección de las técnicas e instrumentos para la recolección de información debe responder al objetivo central de la investigación y estar alineada con los fundamentos epistemológicos de la misma.

En este caso, se optó por una metodología de enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo), utilizando como técnica principal la encuesta. Para la información cuantitativa se utilizó información financiera de las UP a través de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, mientras que, para la parte cualitativa, el instrumento aplicado fue un formulario estructurado, diseñado para recopilar de manera clara, ordenada, y objetiva.

La encuesta fue dirigida a 115 Unidades Productivas ubicadas en el Distrito Metropolitano de Quito, seleccionadas mediante un muestreo no probabilístico a conveniencia, con criterios de diversidad, con el propósito de conocer de primera fuente la estructura de las organizaciones, los desafíos y oportunidades que se enfrentan.

El cuestionario permitió obtener información relevante sobre temas como el acceso a financiamiento, asistencia técnica, relaciones con instituciones públicas, así como la percepción sobre la política de fomento productivo. Las preguntas se formularon de forma precisa, lo cual facilitó la obtención de datos consistentes, necesarios para el análisis del estudio.

Adicionalmente, se complementó el estudio con elementos cualitativos, información que se obtuvo a través de entrevistas dirigidas a actores clave del entorno institucional, con el objetivo de profundizar y contrastar la información cuantitativa con la experiencia de quienes tienen una visión estratégica del sector productivo.

3.3.2. Técnicas y análisis de procesamiento de datos

Para el procesamiento de la información obtenida de fuente primaria y secundaria, se utilizó el programa estadístico R. El análisis se realizó en dos fases. Primera fase análisis de supervivencia de las Unidades Productivas en el periodo 2017 – 2022. En la segunda fase se ejecutó un análisis multivariante exploratorio, con la finalidad de descubrir patrones, agrupamientos y estructuras latentes entre las variables levantadas en la encuesta en el 2024.

3.4. Modelos estadísticos para análisis de supervivencia: Sustento y Aplicación

La supervivencia hace referencia a la probabilidad de que una organización productiva permanezca activa desde el momento de su inclusión en el análisis (basada en la fecha de la creación de la UP) hasta un periodo específico en el tiempo. En cambio, la función de riesgo se desempeña como la probabilidad de que una UP evaluada en un periodo de tiempo t , sufra una liquidación o muerte empresarial (Rebasa, P., 2005).

Por tanto, la función de supervivencia se orienta en analizar la “no ocurrencia” de la liquidación o muerte organizativa. Mientras que la función de riesgo se enfoca, en estudiar la aparición del evento (muerte) a través de la tasa de incidencia del evento (Rebasa, P., 2005).

El estudio de supervivencia es metodológicamente relevante para este análisis, pues facilita la estimación de la vida útil de las Unidades Productivas (UP) en el mercado formal e identificar los elementos que influyen en su persistencia o finalización. Comprender la duración de la supervivencia de las UP del sector no financiero de las EPS y qué factores se vinculan con su persistencia, es un enfoque crucial para valorar su repercusión socioeconómica. De hecho, la estabilidad organizativa es un requisito

fundamental previo para crear empleo, robustecer el entramado social y repartir la riqueza de manera equitativa.

La idea de supervivencia organizacional tiene una relación directa con la habilidad para adaptarse al ambiente institucional y el modelo de administración de las organizaciones (Freeman, J., Carroll, G. R., & Hannan, M. T., 1983). Para las UP de las EPS, estas características están determinadas por restricciones estructurales como la disponibilidad de financiación, la magnitud del mercado, la formalización o los grados de asociatividad (Defourny & Nyssens, 2008).

Dentro de los modelos estadísticos para el análisis de supervivencia, se puede identificar los modelos paramétricos, semi paramétricos y no paramétricos. Principalmente, se diferencian por considerar o no el efecto de las variables explicativas mediante una función de distribución de riesgo. Los métodos paramétricos y semi paramétricos especifican una relación entre el riesgo y las covariables. Mientras, los no paramétricos no plantean una relación concreta entre las variables explicativas y la variable dependiente.

De conformidad con la naturaleza de los datos obtenidos de la SEPS, el presente estudio se plantea utilizar un enfoque no paramétrico y semi paramétrico en el análisis de supervivencia. El enfoque semi paramétrico combina los supuestos paramétricos y no paramétricos, ya que estos modelos pueden incorporar funciones de distribución conocidas y estimar la razón de riesgo.

De igual forma, el modelo Kaplan-Meier, al ser un método no paramétrico, facilita la estimación de la función de supervivencia sin considerar una distribución concreta del tiempo de vida de las UP. Este método facilita la comparación visual y estadística de las curvas de supervivencia de acuerdo a categorías de interés como la clase de organización

o el sector económico (agrícola, servicios y manufactura, etc), identificando así presencia de cambios en las curvas de supervivencia.

Por otro lado, el modelo de regresión de Cox, frecuentemente empleado en investigaciones de dinámica empresarial, posibilita la inclusión de variables explicativas (covariables) para valorar su impacto en el riesgo de cancelación de una UP. Esta metodología es especialmente sólida ya que no necesita determinar la función del riesgo (hazard) y posibilita la interpretación de los efectos en términos de “riesgo relativo” (hazard ratio), lo que facilita comparación entre grupos. (Cleves, M., Gould, W., & Marchenko, Y. , 2016).

En este estudio, el evento de interés ha sido la no presentación de los Estados Financieros por RUC de la UP registrada en los registros de la SEPS, lo que se puede entender como una ruptura del sistema económico formal o interrupción de las operaciones. Este indicador se percibe como un representante válido de la mortalidad organizacional, tal como se ha empleado en estudios de mortalidad organizacional.

3.4.1. El modelo de Kaplan-Meier

El estimador Kaplan-Meier fue desarrollado en 1958 por los estadísticos Edward L. Kaplan y Paul Meier, quienes colaboraron en la elaboración de una investigación que abordaba cómo manejar datos relacionados con el tiempo hasta la ocurrencia de un evento. Este método fue diseñado para medir la frecuencia o proporción de pacientes que sobreviven a un tratamiento médico.

El enfoque Kaplan-Meier destaca por la capacidad para calcular la probabilidad de supervivencia, a través de una estimación de máxima verosimilitud, ya que este modelo no realiza supuestos sobre la distribución de los datos, ya que considera que las

dispersiones provienen de los datos que han sido censurados o truncados. De acuerdo con Guerra (2016) este modelo al ser un estimador no paramétrico, no se fundamenta en los estadísticos como la media o la desviación estándar.

La función de Kaplan-Meier, destaca por analizar el comportamiento en tiempo de aquellas empresas que perduran como aquellas que llegan a la muerte empresarial o la interrupción de sus operaciones.

Siguiendo el análisis de Borgues (2005), una de las ventajas significativas de Kaplan-Meier es la capacidad que el modelo presenta para actualizar la función de supervivencia después de cada evento, por ejemplo la interrupción o muerte de una organización, ya que se sustenta en el concepto de tablas de vida, ya que estima la función de supervivencia para los mismos períodos de tiempo.

La función de Kaplan-Meier describe la probabilidad de supervivencia individual en el transcurso del tiempo. Se determina la supervivencia de las empresas multiplicando la probabilidad del año t por la probabilidad del año anterior $t-1$.

La expresión formal de la función de Kaplan-Meier se presenta como:

$$S_{KM}(t) = \prod_{t_i \leq t} \left(\frac{r(t_i) - d(t_i)}{r(t_i)} \right)$$

donde $r(t_i)$ corresponde a la cantidad de organizaciones en una situación de riesgo, es decir aquellas que se mantienen activas a lo largo del tiempo t_i , mientras que $d(t_i)$ representa el número de eventos o cierres de empresas en t_i . Por tanto, mientras transcurre el tiempo la función supervivencia $S_{KM}(t)$ varía de un periodo al otro, en función del subíndice t .

El enfoque Kaplan-Meier ofrece una representación gráfica sencilla, lo que hace que sea fácil de interpretar, observando cuántos participantes sobreviven o se salvan con el paso del tiempo. Las curvas generadas permiten visualizar los eventos ocurridos, los casos censurados y las probabilidades de supervivencia a lo largo del tiempo.

3.4.2. Análisis de regresión del modelo de Cox

El propósito central del análisis de supervivencia es entender de qué manera distintos factores influyen sobre una variable de interés. En general, en este tipo de estudios, la variable de interés corresponde al tiempo que transcurre hasta que suceda un evento determinado, como puede ser el cierre o interrupción de la actividad económica de una organización.

Para contrastar grupos en este estudio, uno de los procedimientos más empleados es el estimador Kaplan-Meier. Sin embargo, a pesar de que este método posibilita la observación de variaciones en las curvas de supervivencia, no ofrece una evaluación directa del impacto que los factores explicativos contribuyen durante todo el periodo de estudio.

Con el fin de tratar esta restricción, se utiliza el modelo de regresión sugerido por Cox en 1972. Este enfoque, frecuentemente utilizado en investigaciones de supervivencia, posee el beneficio de no necesitar la definición precisa de una función de supervivencia específica. Esto hace una herramienta apropiada para analizar cómo un grupo de factores afecta el riesgo de que ocurra un evento a través del tiempo.

El modelo de Cox facilita la valoración del efecto global de varios factores incluso si estos también presentan efectos significativos de manera individual. Además, resulta particularmente beneficioso al manejar datos censurados, es decir aquellos donde no se

ha registrado el evento de interés dentro del periodo de estudio, y posibilita la inclusión de covariables que brinden datos extras al análisis.

Este método también es conocido como modelo de riesgos proporcionales, permite calcular la probabilidad de supervivencia considerando las variables explicativas que influyen en la función de riesgo, conocido como $\lambda(t, x)$, y que se manifiesta a través de una fórmula:

$$\lambda(t, x) = \lambda_0(t)e^{(B_1x_1 + \dots + B_nx_n)}$$

Donde:

$\lambda(t, x)$: es la función de riesgo proporcional y es la variable dependiente.

$t = t_1 \dots, t_n$: representa los periodos de tiempo.

$x = x_1 \dots, x_n$: son las covariables.

λ_0 : es la función de riesgo proporcional base. Y corresponde al riesgo que tienen todas las empresas cuando las covariables tienden son igual a cero.

e : es el logaritmo natural.

$B = B_1 \dots, B_n$: es un vector de parámetros, resultado de la regresión asociada a las variables explicativas que no tienen un el valor del intercepto, debido a que es absorbido por la función de riesgo proporcional base por el tiempo.

e^B : indica las ocasiones en que el riesgo se modifica en respuesta al aumento de una unidad en la variable independiente.

e^{Bx_i} : se refiere a un valor que no tiene relación temporal y referencia a la combinación variables de manera log-lineal.

De acuerdo con Fuentes (2009), una de las propiedades del modelo Cox, es el postulado de proporcionalidad de riesgos, el cual sostiene que la correlación entre las tasas de riesgo de dos observaciones con el mismo grupo de variables se mantiene constante durante el periodo de análisis. En otras palabras, el impacto de cada covariable en el riesgo no cambia con el paso del tiempo, lo que simplifica la interpretación de los resultados y facilita la aplicación de diversos contextos.

La interpretación de los coeficientes estimados es similar a la de los obtenidos en un modelo de regresión logística. Un coeficiente positivo $\beta > 0$, señala un incremento en la tasa de riesgo, lo que sugiere un pronóstico más adverso para la covariable relacionada. Por el contrario, $\beta < 0$, es un coeficiente negativo y muestra una reducción en el riesgo, reflejando un posible efecto favorable. Esta interpretación permite una comparación intuitiva del impacto de cada factor en la probabilidad de supervivencia.

CAPITULO 4

4. ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Resumen

Este capítulo presenta el análisis de los resultados obtenidos durante el proceso investigativo. En función del objetivo principal del estudio, analizar el impacto socioeconómico de la UP, se procedió al análisis de la información recolectada tanto la cuantitativa como la información obtenida a través de la encuesta aplicada.

En la primera fase se realiza el análisis de supervivencia de las Unidades Productivas para el periodo 2017 - 2022. En la segunda parte, se ejecuta el análisis exploratorio multivariante utilizando la técnica HJ-Biplot con la finalidad de conocer las relaciones subyacentes de las variables.

4.2. Estimación de las curvas de supervivencia por Kaplan-Meier

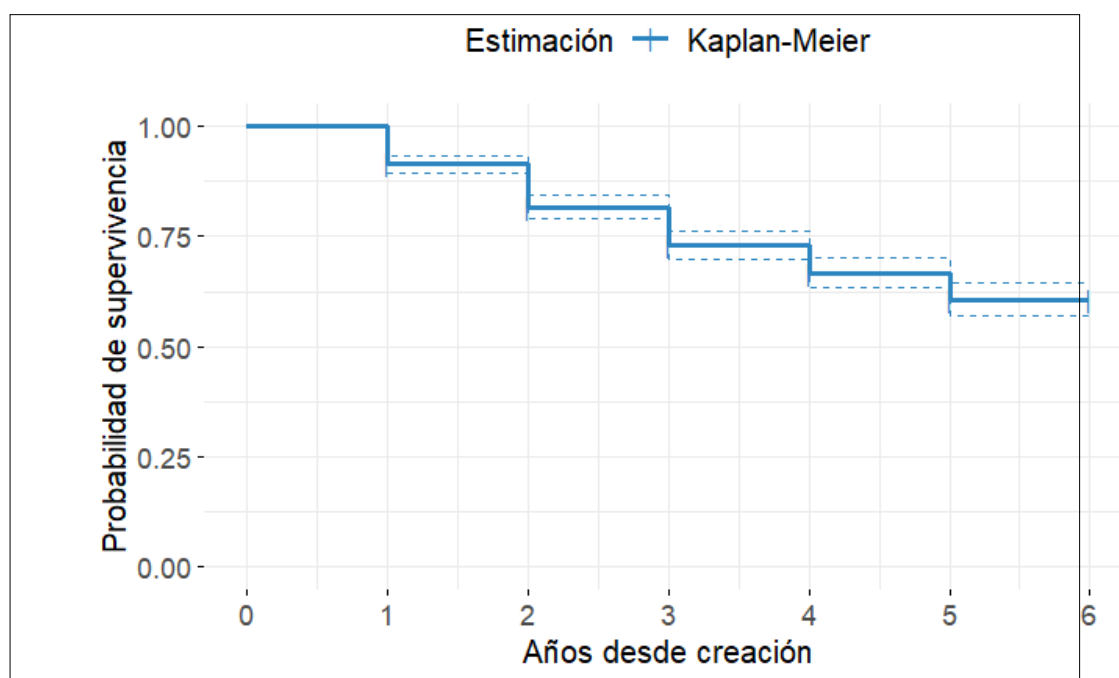
4.2.1. Probabilidad de supervivencia de la UP analizada en conjunto 2017 - 2022

Mediante el estimador de Kaplan-Meier se puede visualizar la probabilidad de supervivencia de las unidades productivas del sector no financiero de la Economía Popular y Solidaria que permanezcan activas a lo largo del tiempo. Los resultados reflejan que la función de supervivencia experimenta una tendencia de decrecimiento durante los primeros años.

En el Gráfico 1, se muestra la curva decreciente escalonada de la función de supervivencia. En el primer año desde la constitución, el 93,1% de las UP se mantenían activas, mientras que esta proporción se reduce al 81,6% en el segundo año, al 72,9% en el tercero, y al 60,7% al quinto año desde su creación. Esto indica que aproximadamente el 39,3% de las unidades productivas no superan los cinco años de vida organizacional, lo que se traduce como una fragilidad significativa en la sostenibilidad de la EPS.

Gráfico 1

Curva global de supervivencia Kaplan-Meier de las UP



Elaborado por el autor con base en la SEPS (2027 – 2022)

Esta tendencia concuerda con investigaciones previas que indican un elevado índice de “mortalidad empresarial” durante los primeros años de vida de una organización (Freeman, J., Carroll, G. R., & Hannan, M. T., 1983), especialmente en áreas con restricciones estructurales como el acceso a financiamiento, la informalidad o la falta de redes de soporte. Dentro de la Economía Popular y Solidaria, la vulnerabilidad se

intensifica debido a las falencias institucionales organizativas y una débil conexión con el mercado (Defourny & Nyssens, 2008).

Tabla 2

Supervivencia Global de las Unidades Productivas

Años	Total en riesgo	Eventos/Muertes	Supervivencia	Error estándar
1	796	69	0,913	0,00997
2	676	72	0,816	0,01403
3	560	60	0,729	0,01645
4	470	40	0,667	0,01773
5	345	31	0,607	0,01913

Elaborado por el autor con base en la SEPS (2017 – 2022)

En la Tabla 2 se muestra de forma detallada los resultados obtenidos por la función de supervivencia de Kaplan-Meier, el cual contempla el tiempo de la existencia de las Unidades Productivas conforme el periodo analizado (2017 – 2022); el total de UP que se encuentran en riesgo de incurrir en el evento (muerte o interrupción de actividades); la probabilidad de supervivencia durante el 2017 – 2022; el número de eventos que experimentaron cada año y el error estándar calculado con 95% de confianza.

4.2.2. Probabilidad de supervivencia de las UP por Tipo de Organización 2017 - 2022

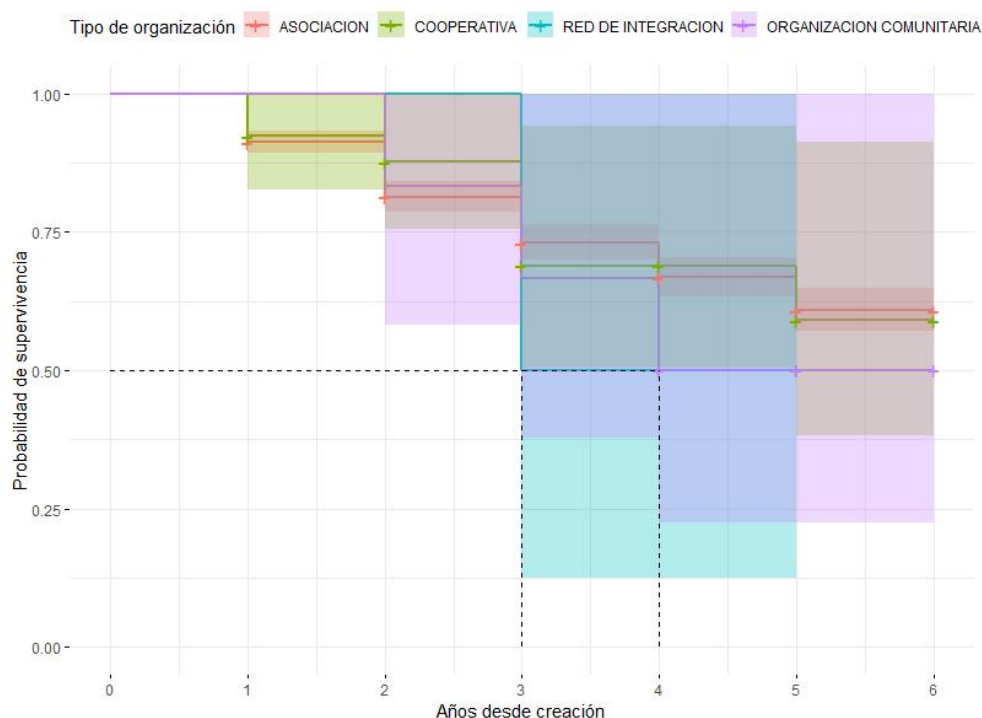
Se realizó el análisis de Kaplan-Meier a las Unidades Productivas (UP) estratificado por Tipo de Organización, lo cual responde a como están constituidas, es decir si es de tipo Asociación, Cooperativa, Organización Comunitaria, o una Red de Integración.

De conformidad con el Gráfico 2, al analizar la supervivencia por tipo de organización, se observa que las asociaciones presentan una trayectoria de supervivencia similar al promedio general de todas las Unidades Productivas (UP) con una tasa de

supervivencia acumulada al quinto año de 60,8%. Este hallazgo coincide con la participación predominante dentro del sector de la EPS, representando más del 90% de la muestra.

Gráfico 2

Curva de supervivencia de las UP por tipo de Organización



Elaborado por el autor con base en la SEPS (2017 – 2022)

Aunque las cooperativas muestran una supervivencia parecida (59,1% al quinto año), muestran rangos de confianza más extensos debido a su menor representación en la muestra ($n=26$), lo que indica que sus resultados deben interpretarse con cautela. Sin embargo, los valores indican que la modalidad cooperativa puede proporcionar niveles de estabilidad comparables a los de las asociaciones.

Por otro lado, las organizaciones comunitarias y las redes de integración presentan una mayor vulnerabilidad al cuarto año que no supera al 50%. No obstante, estos grupos

se componen de escasas observaciones ($n < 6$), lo que restringe la robustez estadística de las estimaciones.

Estos hallazgos concuerdan con investigaciones anteriores que han determinado que la estructura organizativa tiene un impacto significativo en la sostenibilidad institucional, especialmente en sectores de la economía social como se indica en Chaves & Monzón (2018) y Defourny & Nyssens (2008). Las asociaciones y cooperativas parecen tener una mejor solidez para afrontar los retos del entorno económico, mientras que los grupos menos estructurados resisten con mayor dificultad los obstáculos para mantenerse a lo largo del tiempo.

De acuerdo con el objetivo general de esta investigación, evaluar el impacto socioeconómico de la UP del sector no financiero de la EPS en el DMQ, los resultados muestran que la capacidad de permanencia de las UP está altamente relacionada con su forma jurídica, lo que representa un factor esencial del impacto, ya que la duración de la organización determina el impacto económico y social que estas unidades pueden producir en sus comunidades.

4.2.3. Probabilidad de supervivencia de las UP por sector económico 2017 - 2022

El análisis de la probabilidad por sector económico permite identificar diferencias significativas en la sostenibilidad organizativa de las Unidades Productivas (UP) del sector no financiero de la Economía Popular y Solidaria (EPS).

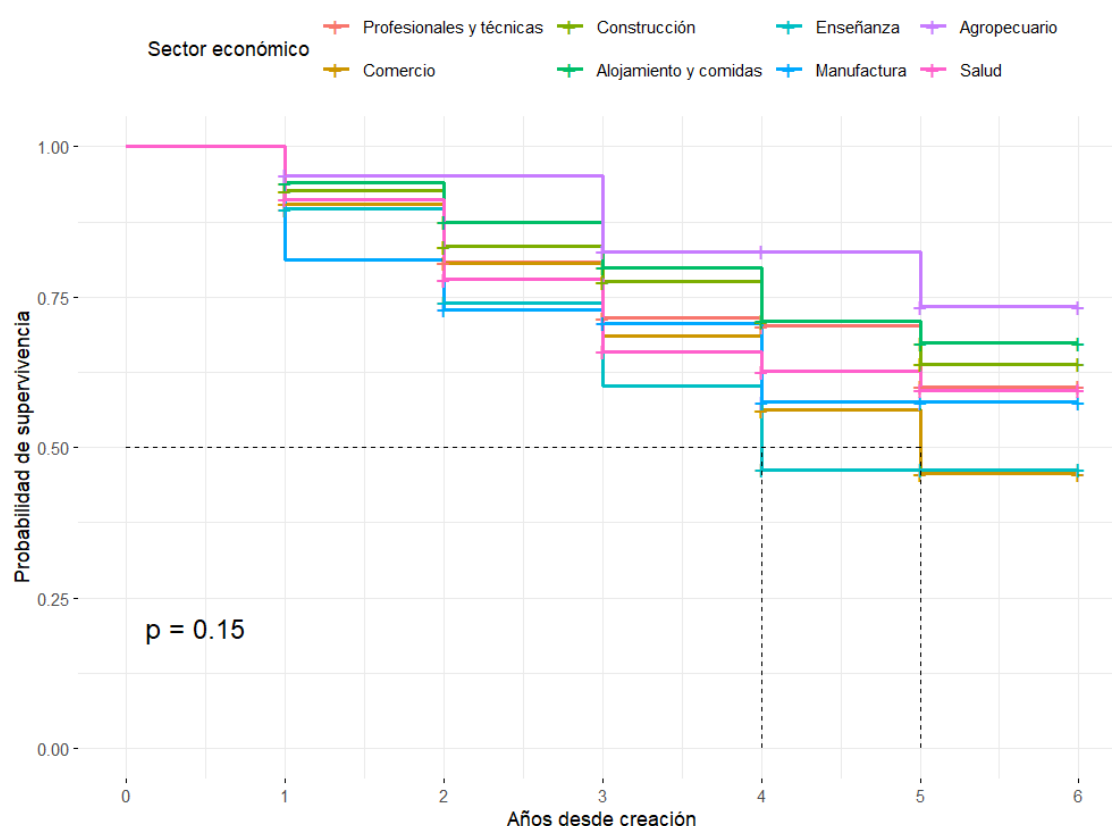
De acuerdo con el

Gráfico 3, se observan diferencias relevantes en la probabilidad de supervivencia de las Unidades Productivas a lo largo del tiempo según la actividad económica. A los cinco años de inicio de sus actividades, las tasas de supervivencia más altas se registran en el sector de la enseñanza (73,4%); agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (67,3%);

y actividades profesionales, científicas, técnicas y administrativas (63,8%). Estos sectores presentan posibilidades altas de sostenibilidad, posiblemente por su vinculación con mercados más estables o consolidados (Chaves & Monzón, 2018).

Gráfico 3

Curva de supervivencia de las UP por sector económico



Elaborado por el autor con base en la SEPS (2017 – 2022)

Por el contrario, sectores como construcción (57,6%); comercio y la reparación de vehículos y motocicletas (46,3%); salud y asistencia social (45,7%) presentan una tasa de supervivencia que ponen en riesgo su salida del mercado. Se puede identificar que estos sectores tienen mayor probabilidad de cerrarse, debido a que se relacionan altamente con el mercado informal, tienen dificultades para mantener una estabilidad laboral, barreras en el acceso a financiamiento y tecnología.

De acuerdo con Mata y Portugal (1994) se puede mostrar que el comercio a pesar de ser un sector altamente competitivo y con poca regulación, experimenta altos niveles de rotación y cierre.

Los resultados muestran que las actividades como hospedaje, servicios de comida y las industrias manufactureras presentan al quinto año tasas de supervivencia moderadas, con un 60,1% y 59,5% respectivamente. Esto indica que, aunque no son los sectores más vulnerables, también necesitan de mecanismos de asistencia técnica y fortalecimiento institucional para asegurar su continuidad en el mercado.

Estas diferencias sectoriales en la supervivencia de las Unidades Productivas son fundamentales para evaluar el impacto socioeconómico de la EPS en el Distrito Metropolitano de Quito. Debido a que, si una UP no consigue mantenerse activa a lo largo del tiempo, le resultará difícil generar fuentes de empleo estables, aportar al sector productivo local o promover eficazmente a la economía solidaria (Defourny & Nyssens, 2008).

Por los resultados expuestos, se puede evidenciar que existe la necesidad de generar políticas públicas diferenciadas por sector económico, que fomenten particularmente a las UP que funcionan en entornos económicos más débiles o de alta competencia.

4.3. Regresión del modelo de Cox

Para determinar los factores que influyen en la permanencia o salida del mercado las Unidades Productivas (UP) del sector no financiero de la EPS en el Distrito Metropolitano de Quito, se estimó un modelo de riesgos proporcionales de Cox. Esta metodología permite analizar la relación entre diferentes características organizativas,

sectoriales y financieras, además de la duración en el sistema, evitando la necesidad de adoptar una distribución paramétrica del tiempo de vida de las UP.

El modelo se ajustó sobre una muestra de 777 UP, de las cuales 256 experimentaron eventos de salida (interrupción de sus actividades) desde el 2017 hasta el 2022.

Variables	Coefficiente	Error Estándar	Hazard Ratio	IC 95% HR	p-valor
Cooperativa	0,0068	0,3951	1,007	[0,464 – 2,184]	0,986
Organización comunitaria	0,0916	1,0080	1,096	[0,152 – 7,905]	0,928
Red de Integración	0,5968	0,6108	1,816	[0,549 – 6,013]	0,329
Sector C (Construcción)	0,4886	0,3165	1,630	[0,877 – 3,031]	0,123
Sector F (Manufactura)	0,5977	0,3717	1,818	[0,877 – 3,767]	0,108
Sector G (Comercio)	0,7880	0,4101	2,199	[0,984 – 4,912]	0,051*
Sector I (Informática y comunicación)	0,3674	0,3454	1,444	[0,734 – 2,841]	0,287
Sector M-N (Profesionales, técnicos)	0,2936	0,3094	1,341	[0,731 – 2,460]	0,343
Sector P (Educación)	-0,3062	0,5800	0,736	[0,236 – 2,295]	0,598
Sector Q (Salud y asistencia social)	0,7397	0,3620	2,095	[1,031 – 4,260]	0,041*
Ingresos	-5,18e-06	1,44e-06	1,005	[~1,000 – ~1,000]	0,0003***
Gastos	4,11e-06	1,71e-06	1,002	[~1,000 – ~1,000]	0,016*

*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Test	Coefficiente $\chi^2(12)$	p-valor
Likelihood Ratio Test	57,23	0,0001
Test de Wald	22,99	0,030
Test de log-rank	26,31	0,010

Las estadísticas globales del modelo de Cox, muestran que el conjunto de covariables incluidas contribuye significativamente a explicar las diferencias en la permanencia de las unidades productivas. El test de verosimilitud es altamente significativo ($\chi^2 = 57,23$; $p < 0,0001$), al igual que el test de log-rank ($\chi^2 = 26,31$; $p = 0,01$), que respalda la robustez del modelo.

Además, el índice de concordancia es de 0,658 (error estándar 0,016), lo que representa una capacidad predictiva aceptable, superior al nivel de azar (0,5) y cercano al indicador de robustez (0,7).

Considerando los factores financieros, se observó que los ingresos totales están significativamente asociados con una menor probabilidad de salir del sistema (coeficiente = $-5,18 \times 10^{-6}$; $p < 0,001$), lo que demuestra que aquellas UP con mayor capacidad de generación de ingresos, tienen una mayor probabilidad de mantenerse activas a lo largo del tiempo. Sin embargo, los gastos operativos mostraron una relación positiva y significativa con el riesgo de salida del sistema (coeficiente = $4,11 \times 10^{-6}$; $p < 0,05$), lo que sugiere que mantener una estructura de costos pesados, sin contrapeso en los ingresos proporcionales, pone en riesgo la supervivencia de la UP.

En cuanto a los sectores económicos, las UP del sector salud humana y asistencia social, mostraron un riesgo relativo de salida considerablemente mayor ($HR = 2,10$; $p = 0,041$) lo que sugiere que estas organizaciones se encuentran con más dificultades para mantener su funcionamiento a lo largo del plazo. Igualmente, el sector de comercio y reparación de vehículos evidencia un comportamiento similar ($HR = 2,19$), y relevancia estadísticamente significativa ($p = 0,05$).

Por otro lado, no se detectaron variaciones estadísticamente significativas relevantes en las tasas de supervivencia entre las diferentes formas de organización

(asociaciones, cooperativas, organizaciones comunitarias o redes de integración). Las causas de riesgo vinculadas a estas categorías no resultaron relevantes y presentaron amplios rangos de confianza, lo que indica que estas categorías no son significativas.

En resumen, estos hallazgos permiten sostener que los factores financieros, especialmente la correlación entre ingresos y gastos es un elemento esencial para la permanencia de las UP de la EPS en el DMQ. Estos resultados concuerdan con la literatura sobre la sostenibilidad de las organizaciones en las economías sociales, que resalta la necesidad de potenciar las habilidades de administración, la independencia económica y el acceso a ambientes estables de comercialización como condiciones necesarias para la consolidación de iniciativas solidarias (Defourny & Nyssens, 2008).

Estos resultados sugieren que las estrategias de política pública enfocadas en fortalecer a las UP del sector no financiero de la EPS deberían dar prioridad a medidas enfocadas en potenciar su viabilidad económica y su administración interna, particularmente en los sectores más vulnerables a la informalidad y la competencia, como la salud y el comercio. Asimismo, se destaca la necesidad de establecer mecanismos de apoyo técnico y financieros diferenciados, orientados a nivel sectorial y territorial, que posibiliten mantener el efecto socioeconómico que estas entidades pueden producir en la localidad.

4.4. Análisis cualitativo encuesta a las Unidades Productivas

La encuesta se levantó a las Unidades Productivas de la EPS en el Distrito Metropolitano de Quito en el año 2024, se utilizó la técnica de muestreo no probabilístico a conveniencia, obteniendo información de 115 UP, garantizando la variabilidad y representatividad a lo largo del cantón, con la finalidad de conocer información de fuente primaria aspectos clave como tiempo operando en la ciudad, sector económico, tipo de

organización, información laboral, inclusión de grupos vulnerables, acceso a financiamiento, entre otros.

4.4.1. Caracterización descriptiva de las Unidades Productivas

En cuanto a la forma organizativa, de acuerdo con la Tabla 3 la mayoría de las Unidades Productivas se identifican como Asociación (86,1%), seguido de Cooperativa (8,7%) y un número menor categorizados como Otra Forma (3,5%). Este resultado resulta relevante, ya que contradice parcialmente el modelo clásico de la Economía Popular y Solidaria, en el cual se espera que predominen las formas asociativas, comunitarias o cooperativas como expresión organizativa del trabajo colectivo y solidario (Coraggio, 2013).

Tabla 3

Caracterización de la muestra por Tipo de Organización

Tipo de Organización	Unidades Productivas	Participación
Cooperativa	10	8,7%
Asociación	99	86,1%
Fundación	0	0,0%
Empresa Individual	1	1,7%
Otra Forma	4	3,5%
TOTAL	115	100%

Elaborado por el autor con base en la encuesta a EPS en DMQ

Por el lado del sector económico, en la Tabla 4 se observa una concentración importante en actividades como comercio (48,7%); servicios (43,5%); manufactura

(0,9%); y otros (6,9%) lo que confirma la diversidad de las actividades que caracterizan a la EPS. Estos datos evidencian que la mayoría de las UP pertenecen a sectores de baja o mediana innovación tecnológica, centrados en actividades comerciales o servicios básicos, con baja diversificación hacia manufactura, y otros sectores productivos.

Tabla 4

Caracterización de la muestra por sector económico

Sector Económico	Unidades Productivas	Participación
Comercio	56	48,7%
Servicios	50	43,5%
Manufactura	1	0,9%
Otros	8	6,9%
TOTAL	115	100%

Elaborado por el autor con base en la encuesta a EPS en DMQ

Este esquema es coherente con los diagnósticos previos de Razeto (1999) y Guérin et al., (2010) quienes señalan que las UP de la EPS tienden a concentrarse en sectores de alta informalidad, baja capitalización y fuerte dependencia del entorno local.

4.4.2. Análisis de percepciones sobre crecimiento y sostenibilidad

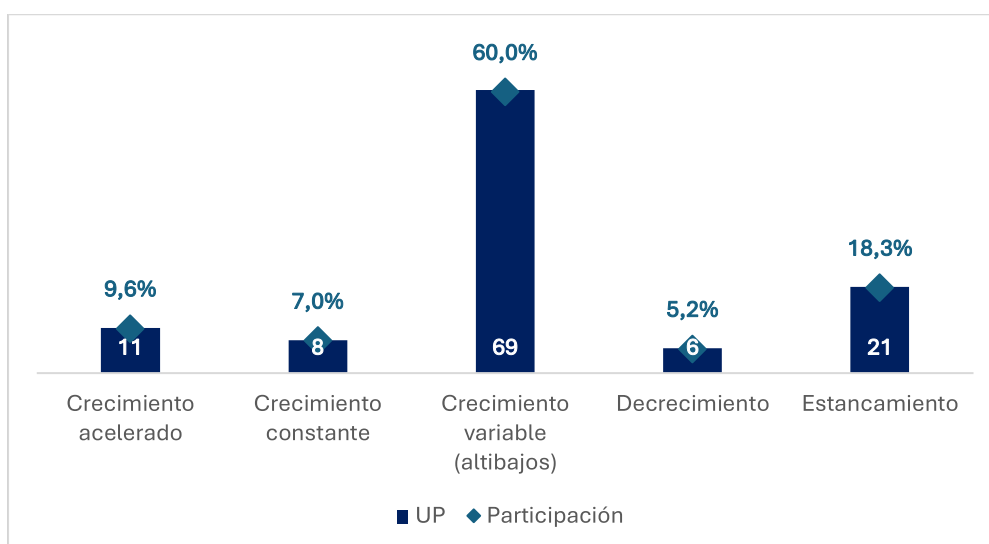
4.4.2.1. Patrón de Crecimiento

Como se puede observar en el

Gráfico 4 un porcentaje relevante de las Unidades Productivas manifiesta haber experimentado un patrón de crecimiento variable (60,0%), mientras que un grupo menor reporta crecimiento constante (7,0%).

Gráfico 4

Caracterización de la muestra por Patrón de Crecimiento



Elaborado por el autor con base en la encuesta a EPS en DMQ

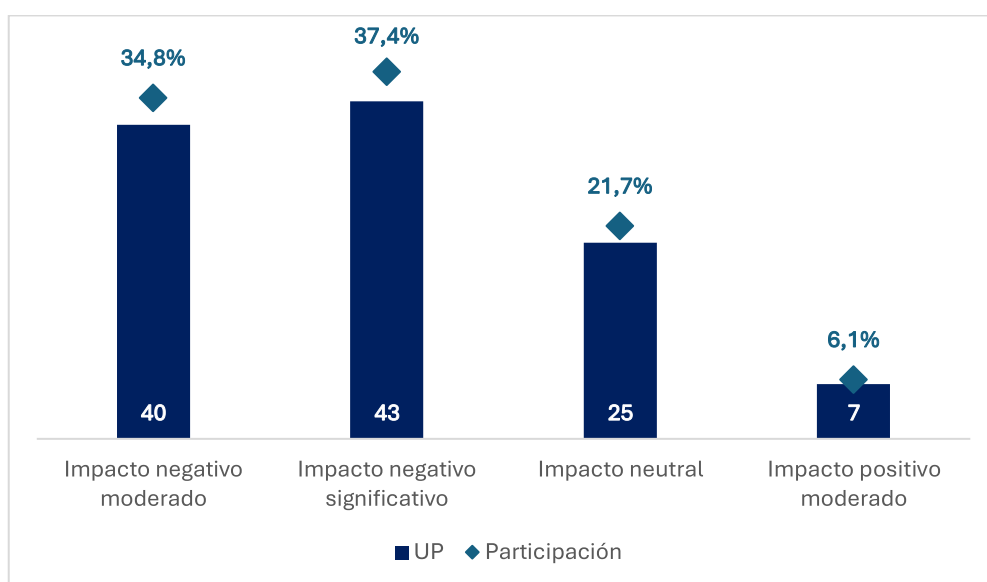
Por otro lado, un 5,2% de las Unidades Productivas encuestadas declaran haber atravesado un proceso de decrecimiento, lo que pone en evidencia los desafíos que enfrentan para sostener su actividad en el tiempo.

4.4.2.2. Impacto del Crecimiento

De acuerdo con el Gráfico 5, se puede observar que el 37,4% de las Unidades Productivas encuestadas presentan un impacto negativo significativo sobre el crecimiento. Mientras que, en menor medida, el 6,1% percibe que generan un impacto positivo moderado sobre el crecimiento.

Gráfico 5

Caracterización de la muestra por el Impacto del Crecimiento



Elaborado por el autor con base en la encuesta a EPS en DMQ

Por otro lado, el 34,8% de las UP encuestadas percibe que generan un impacto negativo moderado sobre el crecimiento, en contraste el 21,7% manifiesta generar un impacto neutral.

Gráfico 6

Distribución de Patrón de Crecimiento por Tipo de Organización

Tipo de organización	Comercio	Manufactura	Otros	Servicios	
Patrón Crecimiento					
Crecimiento acelerado	3		1	7	11
Crecimiento constante	4		1	3	8
Crecimiento variable (altibajos)	41		6	22	69
Decrecimiento	4	1		1	6
Estancamiento	4			17	21
	56	1	8	50	115

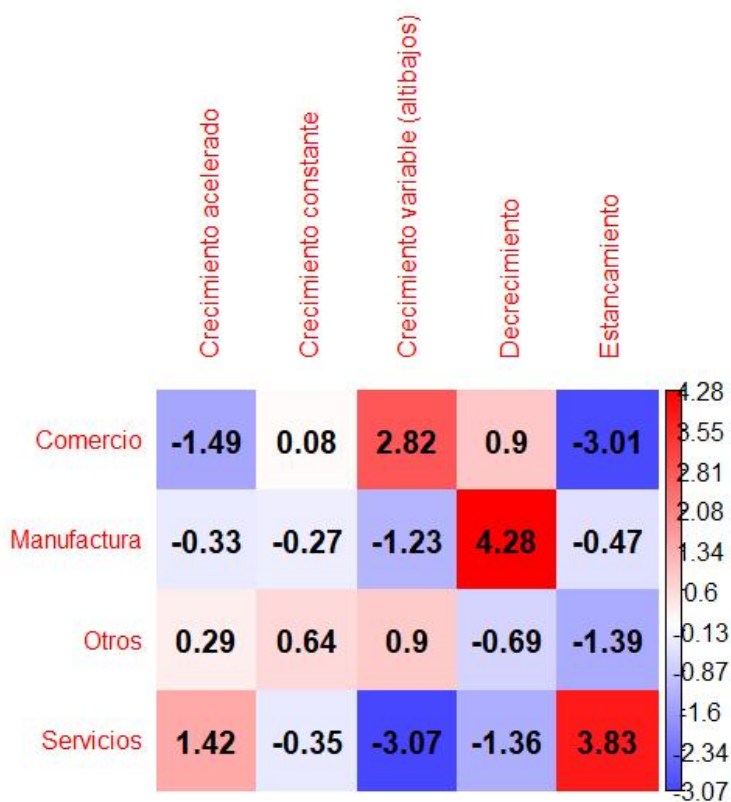
Elaborado por el autor con base en la encuesta a EPS en DMQ

En el Gráfico 6 se presenta, el análisis de patrón de crecimiento que han experimentado las UP por tipo de Organización, con lo cual se puede observar que el Comercio en su gran mayoría experimenta un crecimiento variable, es decir, su dinámica económica tiene altos y bajos. Mientras que en el sector de Servicios el comportamiento es más disperso, desde crecimiento acelerado hasta estancamiento.

Se realizó una prueba de chi-cuadrado de Pearson para evaluar la asociación entre el tipo de organización y el patrón de crecimiento. Los resultados muestran una relación significativa entre ambas variables ($X^2 = 38,63$; $gl = 12$; $p < 0,001$). Esto sugiere que el patrón de crecimiento que experimentan las UP varía según el Tipo de Organización.

Gráfico 7

Residuos estandarizados del test Chi-cuadrado



Elaborado por el autor con base en la encuesta a EPS en DMQ

Para identificar qué combinaciones contribuyen más a la asociación significativa, se analizaron los residuos estandarizados del test chi-cuadrado (Gráfico 7). Se observa que el sector Comercio tiene una frecuencia significativamente mayor (residuo estandarizado > 2) en el crecimiento variable, mientras que Manufactura tiene una alta relación con el decrecimiento, y finalmente los servicios muestran evidencia que están propensos al decrecimiento.

4.4.3. Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM) aplicado a la caracterización del apoyo institucional y al sector económico.

Con el propósito de explorar la relación entre el sector económico de las unidades productivas y la recepción por parte de instituciones gubernamentales, se aplicó un Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM). Esta técnica multivariada permite representar gráficamente las relaciones existentes entre categorías de variables cualitativas, facilitando la identificación de patrones y asociaciones relevantes entre ellas.

Para este análisis se seleccionaron las siguientes variables categóricas: *sector económico*, *apoyo de instituciones gubernamentales*, *banca pública*, *banca privada*, *Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS)* y *Municipio del Distrito Metropolitano de Quito*. Estas variables fueron consideradas estratégicas por su vínculo con los ejes de apoyo institucional, financiamiento y entorno sectorial, componentes centrales del objetivo de investigación.

De acuerdo con la Tabla 5, el resultado del ACM muestra que las tres primeras dimensiones explican aproximadamente el 51,36% de la varianza total, una proporción adecuada para el análisis, permitiendo una visualización eficaz del espacio

multidimensional. La primera dimensión captura el 19,21% de la varianza, seguida de la segunda con un 16,48% y la tercera con 15,66%.

Tabla 5

Resumen Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM)

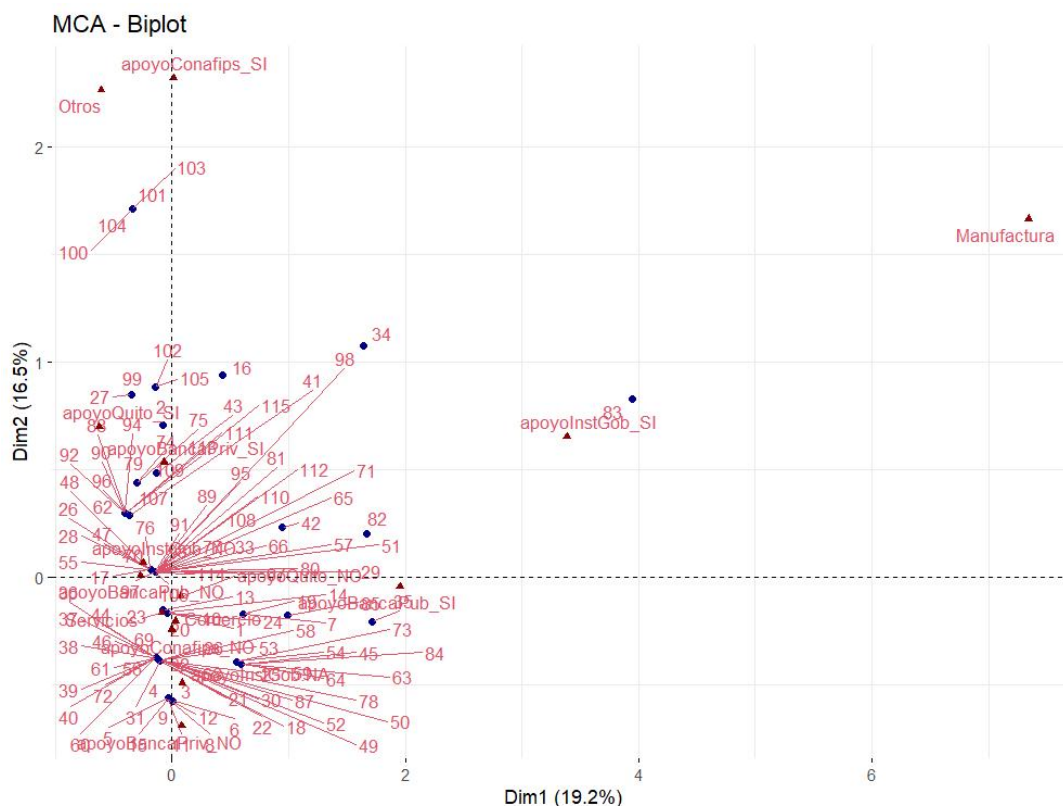
Dimensión	Varianza Explicada	% de varianza	% acumulado
Dim. 1	0,288	19,21	19,21%
Dim. 2	0,247	16,48%	35,70%
Dim. 3	0,235	15,66%	51,36%
Dim. 4	0,188	12,55%	63,90%
Dim. 5	0,158	10,50%	74,71%
Dim. 6	0,133	8,86%	83,27%
Dim. 7	0,101	6,71%	89,99%
Dim. 8	0,082	5,47%	95,46%
Dim. 9	0,068	4,54%	100,00%

Elaborado por el autor con base en la encuesta a EPS en DMQ

La primera dimensión captura las diferencias relacionadas principalmente con el acceso o no a apoyo institucional, mientras que la segunda dimensión refleja las diferencias sectoriales y ciertos apoyos específicos. La tercera dimensión, complementa el análisis evidenciando otras interacciones relevantes, como el tipo de apoyo recibido por el Municipio de Quito.

Gráfico 8

Biplot del Análisis de Correspondencias Múltiples



Elaborado por el autor con base en la encuesta a EPS en DMQ

Desde la perspectiva de las contribuciones individuales, se observa que las unidades productivas del sector manufacturero y aquellas que reportan haber recibido apoyo del Gobierno o de la banca pública presentan una fuerte asociación positiva con la Dimensión 1. En contraste, las unidades pertenecientes al sector servicios se agrupan más cerca del eje negativo, particularmente en la Dimensión 3, sugiriendo una presencia o impacto del apoyo interinstitucional en este segmento.

La Dimensión 1 está fuertemente relacionada con la variable “apoyoInstGob_SI” (recibió apoyo institucional del Gobierno), por ello, las Unidades Productivas que han

recibido apoyo del Gobierno o de la Banca Pública, se ubican al extremo positivo del eje. Por el contrario, aquellas que no han recibido se sitúan en el extremo negativo. Esto sugiere que el eje 1 discrimina fuertemente entre unidades con o sin apoyo institucional.

En la Dimensión 2 (Diversificación del apoyo) destacan las categorías de apoyo de actores específicos, por ejemplo, el apoyo de la banca privada y la CONAFIPS se posicionan con fuerza en esta dimensión, lo que representa que su influencia es distinta al apoyo general del gobierno, por tanto, este eje representa la variabilidad en los canales de financiamiento.

La variable del sector económico en la dimensión 3, muestra contribuciones importantes, por ejemplo, el sector manufacturero y el de servicios presentan cargas opuestas, lo que refleja una segmentación estructural entre sectores con distinto acceso al apoyo institucional.

La calidad de representación de las categorías sobre los ejes factoriales, evaluada mediante los valores $\cos^2$, confirmó que varias de las modalidades presentan un ajuste satisfactorio: Manufactura mostró una alta calidad de representación en el primer eje ($\cos^2 = 0,472$); Servicios se destacó en el tercer eje ($\cos^2 = 0,453$); Otros sectores evidenciaron buena representación en el segundo eje ($\cos^2 = 0,384$); Apoyo institucional positivo ("SI") presentó una calidad elevada en el primer eje ($\cos^2 = 0,631$); el acceso a la banca pública y el apoyo de CONAFIPS presentaron una fuerte calidad en los primeros dos ejes.

Estos resultados sugieren que las dimensiones seleccionadas para el ACM capturan adecuadamente la variabilidad y la estructura de relaciones de las unidades productivas en función de su sector y acceso institucional.

Por otro lado, las categorías asociadas al no haber recibido apoyo de las instituciones presentan coordenadas negativas relevantes en la Dimensión 1, indicando una diferenciación estructural importante respecto a aquellas que sí han tenido acceso a mecanismos de apoyo.

Estos hallazgos sugieren la existencia de perfiles diferenciados de unidades productivas según su sector económico y el tipo de apoyo institucional recibido. En concreto, el ACM permite identificar una concentración de asistencia institucional en ciertos sectores, lo cual puede estar vinculado a políticas públicas más activas o una mayor capacidad de gestión de estas unidades productivas.

Se aplicaron pruebas de Chi-cuadrado bivariados entre las variables seleccionadas para el Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM), con el fin de identificar posibles relaciones de dependencia. En la Tabla 6, los resultados revelan asociaciones estadísticamente significativas entre variables.

Tabla 6

Evaluación estadística de asociaciones de variables

Asociaciones mediante Chi-Cuadrado	p-valor
Sector económico y apoyo de instituciones gubernamentales	p = 0,0011
Sector económico y apoyo de banca pública	p = 0,0324
Sector económico y apoyo de CONAFIPS	p = 0,00096
Sector económico y apoyo municipal (Quito)	p = 0,017
Apoyo gubernamental y apoyo de banca pública	p = 0,0002

Elaborado por el autor con base en la encuesta a EPS en DMQ

Estos resultados evidencian que la recepción de apoyos institucionales varía significativamente según el sector económico al que pertenecen las unidades productivas. En particular, sectores como manufactura presentan mayor articulación

institucional, mientras que comercio y servicios evidencian menor cobertura de apoyo formal.

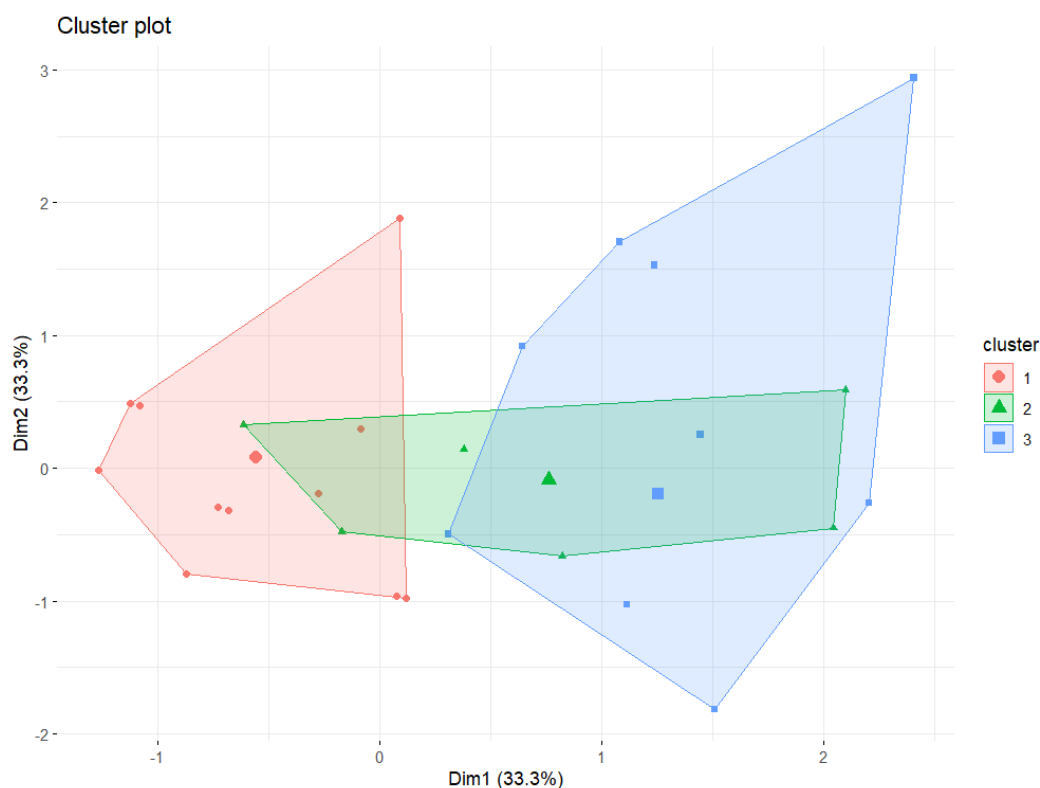
Por otro lado, las pruebas no mostraron asociación significativa entre el apoyo gubernamental y la banca privada ($p = 0,9393$), ni entre apoyo gubernamental y apoyo de CONAFIPS ($p = 1$). Esto sugiere que la banca privada y ciertos programas específicos operan de manera relativamente independiente respecto a los apoyos estatales generales.

El análisis biplot evidencia que las unidades productivas del sector manufacturero están más relacionadas con el apoyo gubernamental directo, mientras que los sectores como comercio y servicios se encuentran en regiones más cercanas a donde existe ausencia de apoyo.

Como parte del análisis exploratorio multivariado, se aplicó un algoritmo de conglomerados tipo k-means sobre las coordenadas factoriales obtenidas en las tres primeras dimensiones del Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM), considerando que estas concentran más del 50% de la variabilidad total del sistema. Esta técnica permitió identificar perfiles homogéneos de unidades productivas en función de su sector económico y su relación con distintas fuentes de apoyo institucional.

Gráfico 9

Perfiles institucionales de las unidades productivas según el ACM



Elaborado por el autor con base en la encuesta a EPS en DMQ

Con el objetivo de evaluar la robustez estadística de la segmentación obtenida a partir del Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM) se procedió a realizar un análisis de varianza (ANOVA) sobre las coordenadas factoriales de los individuos en las tres primeras dimensiones. Este procedimiento permite verificar si las agrupaciones formadas mediante el algoritmo k-means reflejan diferencias significativas en el espacio multivariante.

En la primera dimensión se encontró una diferencia altamente significativa entre los clústeres ($F = 118,2$; $p < 0,0001$); en la segunda dimensión se observan diferencias

estadísticas importantes ($F = 53,88$; $p < 0,0001$); tercera dimensión se evidenció una diferencia significativa, aunque de menor magnitud ($F = 4,276$; $p = 0,0162$).

Estos resultados indican que los grupos formados difieren sustancialmente en su localización factorial, especialmente en las dos primeras dimensiones, las cuales explican la mayor proporción de la variabilidad asociada a las variables categóricas analizadas. La significancia encontrada en los modelos ANOVA confirma que los conglomerados no son producto del azar, sino que reflejan patrones reales de asociación entre el tipo de sector económico y el acceso a apoyos institucionales.

En consecuencia, el clúster 1, es el mayoritario sin una vinculación institucional (78 UP). Este conglomerado agrupa a la mayoría de las unidades productivas analizadas. Se caracteriza por una limitada o nula recepción de apoyos provenientes de entidades gubernamentales o banca pública. Predominan en este grupo actividades del sector comercio, y en menor medida, los servicios. Desde una perspectiva estructural, estas unidades se sitúan en una posición de desventaja relativa, posiblemente debido a una menor formalización, limitada capacidad de gestión administrativa o desconocimiento de las políticas públicas.

En cuanto al clúster 2, presenta una alta articulación con el ecosistema institucional (6 UP). Este grupo, aunque reducido en número presenta una concentración significativa de apoyos institucionales. Las unidades productivas que lo integran han tenido accesos a diversas fuentes de financiamiento, incluyendo el gobierno central, la banca pública e incluso la banca privada. Estas unidades están fuertemente representadas en el sector manufacturero, lo que sugiere una posible correlación entre el tipo de actividad productiva, el nivel de organización interna y la capacidad de acceder a recursos del

Estado y del sistema financiero. El posicionamiento de este grupo en el plano factorial indica una articulación más directa con las políticas de fomento productivo.

Finalmente, el clúster 3 muestra un apoyo mixto y segmentado (31 UP). Este conglomerado presenta un perfil intermedio, las unidades productivas han accedido a ciertos mecanismos de apoyo, aunque de manera parcial o focalizada. Se evidencian vínculos con actores locales, como el Municipio de Quito o instituciones como CONAFIPS, pero no se observa una cobertura amplia ni sostenida en el tiempo. Este grupo puede interpretarse como una franja en transición: unidades que han logrado cierto nivel de integración con el entorno institucional, pero que aún enfrentan barreras para acceder a esquemas de apoyo más estructurados y diversificados.

La segmentación obtenida mediante el ACM y la agrupación k-means pone en evidencia la existencia de desigualdades marcadas en el acceso a apoyos institucionales entre las unidades productivas de la Economía Popular y Solidaria del Distrito Metropolitano de Quito. Mientras una mayoría opera de forma aislada respecto a los mecanismos de soporte estatal o financiero, un grupo minoritario, aunque estratégico, ha logrado establecer relaciones sostenidas con diversos actores del ecosistema institucional. Esta heterogeneidad revela una brecha en términos de inclusión productiva, que debería ser considerada en el diseño de políticas públicas, con miras a mejorar la equidad territorial y sectorial en el acceso a oportunidades de financiamiento, capacitación y acompañamiento técnico.

4.5. Comprobación de la Hipótesis

La hipótesis central de este estudio plantea que *existe una relación positiva y estadísticamente significativa entre el nivel de fortalecimiento organizativo e institucional de las unidades productivas del sector no financiero de la Economía*

Popular y Solidaria del Distrito Metropolitano de Quito y su probabilidad de permanencia en el tiempo durante el período 2017–2022. (H1). Frente a esta, la hipótesis nula (H0) sostiene que dicho fortalecimiento no incide en estos aspectos claves del desarrollo.

Para evaluar esta hipótesis se recurrió a un enfoque cuantitativo multivariante, basado en el análisis de supervivencia (a través del Modelo de riesgos proporcionales de Cox y curvas de Kaplan-Meier) y el Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM), complementado con un procedimiento de conglomerados (k-means) sobre las dimensiones factoriales extraídas del ACM.

Los resultados obtenidos permiten rechazar la hipótesis nula (H0) y aceptar la hipótesis alternativa (H1), a partir de la siguiente evidencia:

- Mediante el análisis de Supervivencia, el modelo de Cox reveló que las unidades productivas con mayores niveles de ingresos y gastos, indicadores del fortalecimiento organizacional y económico, presentaron una mayor probabilidad de permanencia en el tiempo ($p < 0,01$). Esto confirma que la sostenibilidad está positivamente asociada con el fortalecimiento interno. Asimismo, el tipo de organización y el sector económico mostraron influencia sobre la duración reforzando la idea de que estructuras más sólidas (como cooperativas o redes de integración) y sectores productivos como manufactura tienden a tener mayor resiliencia en el tiempo.
- En el Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM) se identificaron patrones de asociación entre las variables como el acceso a apoyo gubernamental, banca pública, privada y el sector económico. El ACM reveló una segmentación clara entre unidades con alto nivel de articulación

institucional y aquellas sin contacto con entidades públicas o programas de desarrollo.

Las pruebas de chi cuadrado evidenciaron asociaciones estadísticamente significativas ($p < 0,05$) entre el sector económico y variables como el apoyo del gobierno, la banca pública y organismos locales, confirmando que el acceso al fortalecimiento institucional no es aleatorio, sino dependiente de características estructurales de las unidades.

- Con el análisis de clústeres (k-means), a partir de las coordenadas factoriales del ACM, se identificaron tres grupos cuyas diferencias fueron estadísticamente validadas mediante análisis de varianza (ANOVA)
Dimensión 1 ($F = 118,2$; $p < 0,0001$); Dimensión 2 ($F = 53,88$; $p < 0,0001$); Dimensión 3 ($F = 4,276$; $p = 0,0162$):
 - i. Un clúster mayoritario de unidades sin apoyo institucional, en sectores tradicionales como el comercio y servicios, se presentan más vulnerables y con menor integración.
 - ii. Un segundo clúster de unidades estrechamente vinculadas al sector de manufactura y con múltiples apoyos institucionales (gobierno, banca pública y privada), que reflejan una estructura sólida y más alineada con políticas públicas de desarrollo.
 - iii. El tercer clúster es un grupo con apoyo parcial, donde predomina una vinculación limitada o focalizada a ciertos actores locales como el Municipio o CONAFIPS.

Esta configuración muestra que las unidades fortalecidas institucional y financieramente no solo tienen mayores probabilidades de permanencia, sino también mejores condiciones para contribuir al desarrollo local, integrarse a redes de cooperación,

y acceder a mecanismos de financiamiento. De este modo, se confirma que el fortalecimiento de la EPS tiene efectos positivos en dimensiones económicas, organizativas y sociales, respaldando empíricamente la hipótesis H1.

Por tanto, los resultados estadísticos, junto con la interpretación estructural de los datos, permiten aceptar la hipótesis de investigación, al evidenciar que existe una relación directa entre el fortalecimiento de la EPS y el desarrollo socioeconómico local.

CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos en la presente investigación permiten establecer evidencia empírica sobre los factores asociados a la sostenibilidad de las unidades productivas del sector no financiero de la Economía Popular y Solidaria (EPS) en el Distrito Metropolitano de Quito durante el período 2017–2022. En particular, se identifica que la permanencia en el tiempo de dichas unidades no responde a un comportamiento aleatorio, sino que se encuentra vinculada a características económicas, organizativas e institucionales observables.

El rol del Estado como articulador del desarrollo es fundamental. El análisis de correspondencias múltiples evidenció que las unidades que han recibido apoyo de entidades gubernamentales —como ministerios, la banca pública o el municipio— presentan un perfil más consolidado y con mayor potencial de permanencia. Esto confirma que la intervención estatal efectiva favorece la sostenibilidad organizativa y económica de las unidades de la EPS.

En el ámbito inferencial, el análisis de supervivencia mediante el modelo de riesgos proporcionales de Cox evidenció que variables como los ingresos y los gastos presentan una relación estadísticamente significativa con la duración de las unidades productivas. Este resultado sugiere que aquellas organizaciones con mayor capacidad económica presentan mayores probabilidades de mantenerse activas en el tiempo, lo que refuerza la importancia de la estabilidad financiera como condición para la sostenibilidad.

A través del ACM y el análisis de conglomerados, se identificaron tres perfiles distintos de unidades: un grupo mayoritario con escasa articulación institucional, concentrado en sectores tradicionales como el comercio y los servicios; un clúster

reducido pero estratégico que ha accedido a múltiples apoyos y se vincula al sector manufactura, mostrando mayor estructuración interna; un grupo intermedio con apoyos parciales o focalizados, que evidencia brechas en el acceso a políticas públicas. Esta segmentación permite concluir que el acceso al respaldo institucional no es homogéneo y que persisten desafíos en términos de equidad territorial y sectorial dentro de la EPS.

Los datos reflejan también que existe un potencial no aprovechado en muchas de las unidades productivas, especialmente aquellas que operan de forma aislada o informal. Esto sugiere que es necesario fortalecer los mecanismos de difusión, capacitación y acompañamiento técnico, así como mejorar el diseño y la focalización de políticas públicas de apoyo a la EPS, para que estas lleguen efectivamente a los actores que más lo necesitan.

La integración de estos resultados sugiere que la sostenibilidad de las unidades productivas se encuentra asociada a la interacción de factores económicos y a su grado de articulación institucional. En este sentido, aquellas unidades con mayores niveles de acceso a recursos financieros y con vínculos más consolidados con actores institucionales presentan condiciones más favorables para su permanencia en el tiempo.

En relación con la hipótesis de investigación, los resultados permiten rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa, al evidenciar que existe una relación estadísticamente significativa entre el nivel de fortalecimiento organizativo e institucional y la probabilidad de permanencia de las unidades productivas.

Finalmente, desde una perspectiva interpretativa, la permanencia en el tiempo de las unidades productivas puede ser entendida como una condición necesaria para su potencial contribución al desarrollo socioeconómico local. No obstante, es importante señalar que el presente estudio no mide directamente dicho desarrollo, por lo que las

implicaciones en este ámbito deben ser consideradas en términos analíticos y no como resultados empíricamente demostrados.

RECOMENDACIONES

La identificación de tipologías diferenciadas de unidades productivas, a partir del Análisis de Correspondencias Múltiples y la segmentación por clústeres, evidencia la heterogeneidad del sector en términos de articulación institucional y acceso a recursos. En este contexto, se recomienda que las políticas públicas adopten un enfoque diferenciado, ajustando las intervenciones a las características de cada perfil y priorizando acciones dirigidas a aquellas unidades con menor nivel de vinculación institucional, con el fin de reducir brechas estructurales y fortalecer su sostenibilidad.

La evidencia obtenida mediante el modelo de riesgos proporcionales de Cox, que identifica una relación estadísticamente significativa entre la capacidad económica de las unidades productivas y su permanencia en el tiempo, se considera necesario reorientar los instrumentos de financiamiento hacia el fortalecimiento de su estabilidad financiera. En particular, resulta pertinente ampliar y adecuar las condiciones de acceso al crédito para aquellas unidades en etapas iniciales o con mayores restricciones, de modo que se favorezcan trayectorias más sostenibles y se reduzca la probabilidad de discontinuidad en su operación.

Los resultados del Análisis de Correspondencias Múltiples evidencian que las unidades productivas con mayor grado de vinculación a entidades públicas, financieras y redes de apoyo presentan configuraciones estructurales diferenciadas respecto de aquellas que operan de manera aislada. En este contexto, se sugiere avanzar en el fortalecimiento de los mecanismos de articulación institucional, promoviendo esquemas de coordinación más integrados entre actores públicos y financieros, que faciliten el acceso oportuno a servicios de apoyo y contribuyan a mejorar las condiciones de sostenibilidad de las unidades productivas.

La segmentación derivada del análisis de clústeres pone en evidencia la existencia de un conjunto de unidades productivas caracterizadas por bajos niveles de articulación institucional y escasa integración en redes productivas. En este sentido, resulta pertinente impulsar estrategias que fomenten la cooperación y el trabajo articulado entre unidades, orientadas a fortalecer su capacidad de acceso a mercados, financiamiento y servicios de asistencia técnica, contribuyendo así a mejorar sus condiciones de funcionamiento y sostenibilidad.

Considerando que la sostenibilidad de las unidades productivas no depende exclusivamente de factores económicos, sino también de su capacidad organizativa interna, resulta pertinente complementar los mecanismos de apoyo externo con intervenciones orientadas al fortalecimiento de dichas capacidades. En este sentido, se sugiere impulsar programas de formación y acompañamiento en áreas como gestión administrativa, planificación financiera y organización productiva, con el propósito de consolidar estructuras internas más robustas que favorezcan su permanencia en el tiempo.

La heterogeneidad estructural del sector, evidenciada a través de los distintos perfiles identificados, pone de manifiesto la necesidad de orientar las políticas públicas hacia esquemas de asignación de recursos basados en evidencia empírica. En este contexto, se sugiere incorporar herramientas analíticas que permitan distinguir entre tipos de unidades productivas y sus condiciones específicas, con el fin de mejorar la focalización de las intervenciones y optimizar la efectividad de los instrumentos de apoyo en función de las necesidades reales del sector.

Bibliografía

- AFI, Alliance for Financial Inclusion. (2010). *afi-global*. Obtenido de <https://www.afi-global.org/sites/default/files/afi%20survey%20report%202010-sp%202.pdf>
- Altamirano, J. (2021). LA EPS 3.0: INCLUSIÓN FINANCIERA DIGITAL, TRANSPARENCIA Y GOBERNANZA. *APLICACIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE LA EPS EN EL SECTOR REAL*. Quito, Pichincha, Ecuador. Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/10o-Jornadas-Folleto-expositores.pdf>
- Asamblea Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Montecristi: Registro Oficial 449.
- Asamblea Nacional de la República del Ecuador. (2011). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria*. Registro Oficial Suplemento 444.
- Borgues, R. E. (2005). *Análisis de sobrevivencia utilizando el lenguaje R*. Boyacá: CDCHT-ULA.
- Cavallo, E., & Serebrisky, T. (2016). *Saving for Development: How Latin America and the Caribbean Can Save More and Better*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank (IDB).
- Chaves , R., & Monzón, J. L. (2018). *La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria*. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa.
- Cleves, M., Gould, W., & Marchenko, Y. . (2016). *An Introduction to Survival Analysis Using Stata (Revised Third Edition)*. Stata Press.
- Coleman, J. S. (1988). *Social Capital in the Creation of Human Capital*. American Journal of Sociology.
- Coraggio, J. (2013). *La Presencia de la Economía Social y Solidaria (ESS) y su Institucionalización en América Latina*. Génova: UNRISD.
- Cox, D. R. (1972). *Regression Models and Life-Tables*. Journal of the Royal Statistical Society.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2008). *Social enterprise in Europe: recent trends and developments*. Social Enterprise Journal, 4(3), 202–228.

- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2022). *The Global Findex Database 2021: Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19*. Obtenido de World Bank.
- Di Giannatale, S., & Roa, M. J. (2016). "Formal Saving in Developing Economies: Barriers, Interventions, and Effects". *IDB Publications (Working Papers)* .
- Dionicio, A. W. (2014). *Intervenciones Pedagógicas con b-learning* . Buenos Aires: Dunken.
- Freeman, J., Carroll, G. R., & Hannan, M. T. (1983). *The liability of newness: Age dependence in organizational death rates*. *American Sociological Review*, 48(5), 692–710.
- Fuentes, J. S. (2009). *Aplicación del análisis de supervivencia a los estudiantes de la maestría en computación 1950 - 2005*. Mérida.
- Fukuyama, F. (2003). *Capital social y desarrollo: la agenda venidera*. CEPAL / Universidad del Estado de Michigan.
- Gaiger, L. I. (2007). La economía solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones, en J. L. Coraggio, compilador, *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas, UNGS/ALTAMIRA*, 79-110.
- García, M. (2014). *Derecho Cooperativo y Economía Social y Solidaria*. Asociación Iberoamericana de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria.
- Guérin, I., Hersent, M., & Fraisse, L. (2010). *Femmes, économie et développement. De la résistance à la justice sociale*. Toulouse: Érès.
- Guerra, F. J. (2016). *La internacionalización de las empresas manufactureras del Castellón*.
- Hernández, S. R., Fernández, C. C., & Baptista, L. P. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mc Graw Hill.
- Jácome, E., & Ruiz, R. (2013). El sector económico popular y solidario en Ecuador, diagnóstico y modelo de supervisión. *Intendencia de Estadísticas, Estudios y Normas de la EPS y SFPS*.
- Jácome, H. (2014). Posibilidades y dificultades de establecer un sistema de regulación, control y promoción de la economía popular y solidaria en el Ecuador. (*Ministerio de Inclusión Económica y Social*).
- Jácome, H. (03 de July de 2016). *Entrevista en RTU a Hugo Jácome Estrella, Superintendente de Economía Popular y Solidaria [Broadcast]*. Obtenido de

- Superintendente de Economía Popular y Solidaria:
https://www.youtube.com/watch?v=Gz5Y9gp_I-Y
- Jácome, H. (2018). *Retos y oportunidades en el sector económico popular y solidario: Vol. VII Jornadas SEPS*. Obtenido de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria: <https://www.youtube.com/watch?v=hrbW576TCYM>
- Kaplan, E. L., & Meier, P. (1958). *Nonparametric Estimation from Incomplete Observations*. Journal of the American Statistical Association.
- Laville, J.-L. (2009). *"Definiciones e Instituciones de la Economía"*. En *¿Qué es lo económico?* Buenos Aires: Fundación Centro de Integración, Comunicación, Cultura y Sociedad - CICCUS.
- Lovato, G. F., & Jácome, H. (2023). La tecnología digital como determinante de la Inclusión Financiera en el Ecuador.
- Mantilla, R., Guachamín, M., & Guevara, G. (2021). Análisis de la Inclusión Financiera en Ecuador desde un enfoque multinivel para el año 2018. *Cuestiones Económicas vol. 31*.
- Mata, J., & Portugal, P. (1994). *Life duration of new firms*. The Journal of Industrial Economics, 42(3), 227–245.
- Mejía, D., & Roa, M. J. (2018). *Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: coyuntura actual y desafíos para los próximos años*. Caracas: CAF - Banco de Desarrollo de América Latina.
- Monsberger, R., & del Rosal, V. (2021). El futuro de la Inclusión financiera: Tecnologías y Estrategias Fintech para Microfinanzas inclusivas y sustentables. *Sparkassenstiftung alemana*.
- Montes, V. (2016). ¿ Para qué el balance social? Una experiencia de aplicación del Modelo de Balance Social Cooperativo Integral en cooperativas ecuatorianas. *Economía Solidaria. Historias y prácticas de su fortalecimiento*, 199-223.
- Núñez, D. (2010). Breve análisis de la Nueva Gestión Pública en Ecuador. Quito, Ecuador. Obtenido de http://www.academia.edu/download/44187961/Nueva_Gestion_Publica_en_El_Ecuador-_Diego_Nunez.docx
- Polanyi, K. (1976). El sistema económico como proceso institucionalizado. *Antropología y economía*, 155-178. Barcelona, España: EDITORIAL ANAGRAMA. Recuperado el 2025, de file:///C:/Users/HeroBook%20Pro/Downloads/maurice_godelier.pdf

- Polanyi, K. (2003). La gran transformación: Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo. *Fondo de Cultura Económica*.
- Polanyi, K. (2017). *El sistema económico como proceso institucionalizado*". En *Antropología y economía*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- Putnam, R. D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
- Putnam, R. D., Leonardi, R., & Nanetti, R. Y. (1994). Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. *Princeton University Press*.
- Razeto, M. L. (1999). *La economía de solidaridad: Concepto, realidad y proyecto*. Santiago de Chile: in Persona y Sociedad.
- Rebasa, P. (2005). *Conceptos básicos del análisis de supervivencia*. Corporación sanitaria Parc Taulí. Sabadell 78 (4): 36-84.
- Roa, M., García, N., Frías, A., & Correa, L. (2017). Panorama del dinero móvil en América Latina y el Caribe. *Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, CEMLA*.
- Sánchez, J. (2016). Institucionalidad y políticas para la economía popular y solidaria: balance de la experiencia ecuatoriana (F. Ron, Trans.). *Economía solidaria. Historias y prácticas de su fortalecimiento*, 36.
- Santos, B. D. (Dirección). (2022). *Conferencia: "Epistemologías del Sur: Ignorancia Esclarecida, Teorizar desde la Retaguardia, y Ecologías de saberes como Herramientas para la Justicia Cognitiva* [Película].
- Sen, A. (2001). Development as Freedom. *Oxford University Press*.
- Stiglitz, J., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, 393-410.
- Vázquez Barquero, A. (2007). Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial. *Investigaciones Regionales*.
- Villanueva, L. A. (2008). *Gobernanza y gestión pública*. . Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Williams, W. (2002). *Governance cooperativa e tendenza all'autoregolazione*. Revista della Cooperazione. Roma. Istituto Italiano de Studi Cooperativi Luigi Luzzatti.

ANEXOS

Principales Tabulados de la Encuesta:

Sección II: Actividad y Características del Personal

10. ¿En qué sector económico opera principalmente su unidad productiva?

Sector Económico	UP
a. Agricultura y ganadería	0
b. Manufactura	1
c. Comercio	56
d. Servicios	50
e. Otro	8
TOTAL	115

11. ¿Cómo está organizada su unidad productiva?

Tipo de Organización	UP
a. Cooperativa	10
b. Asociación	99
c. Fundación	0
d. Empresa individual	2
e. Otra forma	4
TOTAL	115

12. ¿A qué tipo de mercados provee su unidad productiva?

Tipo de Mercado	UP
a. Mercado local (Quito o Provincia)	96
b. Mercado nacional	12
c. Exportación	0
d. Otros (especificar)	7
TOTAL	115

13. Aproximadamente, ¿Cuántas personas forman parte de la estructura laboral en su unidad productiva, incluyéndose usted mismo/a? _____ personas

Número de empleados	UP
1	6
2	13
3	31
4	14
5	9
6	9
7	3
8	1
10	7
12	3
14	1
15	4
17	1
20	2
21	1
22	1
32	1
40	2
80	2
82	1
90	1
100	2

14. Del total de empleados antes mencionados, Coloque un porcentaje aproximado de empleados con las siguientes características:

a. Con estudios universitarios o superiores (%)	UP
0	34
3	2
10	13
20	6
25	6

c. Personas con discapacidad	UP
0	94
5	4
10	13
16	1
20	2
25	1

e. Jóvenes sin estudios universitarios (entre 15 y 25 años)	UP
0	38
1	1
5	1
10	5

15	2
17	1
20	3
25	1
30	17
33	6
50	8
60	2
65	1
66	1
67	1
75	5
80	1
100	21
f. Menores de edad (< 15 años)	
UP	
0	105
2	1
10	2
25	1
33	4
50	1
100	1

15. Para cada tipo de participación, responda si los siguientes grupos de atención prioritaria forman parte de los procesos actuales de su unidad productiva, además, en una escala del 1 al 5, y desde su perspectiva, califique, en los casos respectivos, el grado de relevancia de la participación de estos grupos, siendo 1 el menor grado de relevancia y 5 el mayor grado de relevancia:

Tipo de Participación	Grupos	Participación			Grado de relevancia					
		Si	No	No responde	1	2	3	4	5	No responde
Estructura laboral de la unidad	Adultos Mayores	3 1	68	16	21	6	7	3	2	76
	Personas con discapacidad	8 9	24	2	25	7	11	7	1	64
	Personas migrantes	7 4	40	1	23	6	19	6	1	60
	Jóvenes entre 18 y 25 años	2 4	89	2	9	9	20	41	19	17
Proveedores de la unidad	Adultos Mayores	8 1	32	2	19	6	19	8	3	60
	Personas con discapacidad	9 4	17	4	23	5	10	10	3	64
	Personas migrantes	7 9	34	2	23	8	15	20	1	48
	Jóvenes entre 18 y 25 años	2 6	88	1	8	11	12	51	16	17

16. Para cada tipo de área de organización, responda si su Unidad de Producción cuenta con este tipo de estructura, además, en una escala del 1 al 5, y desde su perspectiva, califique, en los casos respectivos, el grado de fortaleza de cada unidad, siendo 1 el menor grado de fortaleza y 5 el mayor grado de fortaleza:

Área	¿Cuenta con el área?			Nivel de fortaleza y relevancia en la Unidad de Producción					
	Si	No	No responde	1	2	3	4	5	No responde
Recursos Humanos	41	58	16	12	7	8	16	14	58
Producción	59	54	2	14		14	24	26	37
Administración	80	34	1	5	2	33	21	29	25
Marketing y Comercialización	57	57	1	11	3	14	20	27	40
Finanzas y Contabilidad	72	42	1	4	1	24	19	32	35
Investigación y Desarrollo	33	81	1	18	1	11	15	21	49
Ventas	91	23	1	5		17	30	46	17
Otra área relevante	8	64	43	14	3	3	6	4	85

Sección III: Percepción de impactos y barreras de las Unidades de Producción

17. Desde su perspectiva, considerando una escala de 1 a 5, en donde 1 es la nota más baja y 5 la nota más alta, califique el grado en qué considera que las unidades productivas de la Economía Popular y Solidaria, del Distrito Metropolitano de Quito, han logrado mejorar los siguientes factores correspondientes a calidad de vida:

Factor de calidad de Vida	1	2	3	4	5	No responde
Interacción entre proveedores y consumidores de los comercios locales	4	9	4	3	2	
Incremento en el desarrollo económico local	5	8	5	2	1	1
Aumento de ingresos familiares y aumento de consumo local	4	1	3	4	1	
Reducción de brechas en necesidades básicas insatisfechas	1	3	3	2		
Aumento en el cuidado de entornos ecológicos locales	1	2	4	1	1	
Otros factores de calidad de vida	2	2	4	5	2	40

18. Desde su perspectiva, considerando una escala de 1 a 5, en donde 1 es la nota más baja y 5 la nota más alta, califique el grado en qué considera que las unidades productivas de la Economía Popular y Solidaria, del Distrito Metropolitano de Quito, han logrado impactos en otros aspectos:

Aspectos	1	2	3	4	5
Desarrollo sostenible y cuidado del medio ambiente	8	28	32	36	11
Innovación tecnológica	9	37	25	34	10
Comercio Internacional	22	48	26	16	3

Diversificación de la producción	5	31	46	28	5
Inclusión Laboral	11	15	34	40	15
Atracción de Inversión Extranjera	35	19	23	14	24

19. Del listado adjunto, ¿cuáles cree usted que son los principales factores que han influido en el desarrollo socioeconómico (crecimiento de ventas y mejora en la eficiencia de sus procesos) de su unidad productiva? (Selecciona hasta tres opciones y coloque del 1 al 3, en función del grado de relevancia que considere). Siendo 1 el menos relevante y 3 el más relevante.

Factores que han influido en el desarrollo socioeconómico	UP
Acceso a financiamiento	7
Acceso a financiamiento; Acceso a nuevos mercados	1
Acceso a financiamiento; Acceso a nuevos mercados; Capacitación y asesoramiento técnico	1
Acceso a financiamiento; Acceso a nuevos mercados; Redes de Colaboración con otras organizaciones	4
Acceso a Financiamiento; Apoyo Gubernamental	3
Acceso a financiamiento; Apoyo Gubernamental; Acceso a nuevos mercados	2
Acceso a financiamiento; Apoyo Gubernamental; Capacitación y asesoramiento técnico	1
Acceso a financiamiento; Apoyo Gubernamental; otros	1
Acceso a financiamiento; Capacitación y asesoramiento técnico	1
Acceso a financiamiento; Capacitación y asesoramiento técnico; Acceso a nuevos mercados	2
Acceso a financiamiento; Capacitación y asesoramiento técnico; Redes de colaboración con otras organizaciones	6
Acceso a financiamiento; Capacitación y asesoramiento técnico; Apoyo Gubernamental	1
Acceso a financiamiento; Redes de colaboración con otras organizaciones	2
Acceso a financiamiento; Redes de colaboración con otras organizaciones; Acceso a nuevos mercados	4
Acceso a financiamiento; Redes de colaboración con otras organizaciones; Apoyo Gubernamental	1
Acceso a nuevos mercados	3
Acceso a nuevos mercados; Apoyo Gubernamental; Acceso a Financiamiento	2

Acceso a nuevos mercados; Capacitación y asesoramiento técnico; Acceso a financiamiento	4
Acceso a nuevos mercados; Capacitación y asesoramiento técnico; Redes de colaboración con otras organizaciones	1
Acceso a nuevos mercados; Redes de colaboración con otras organizaciones	3
Acceso a nuevos mercados; Redes de colaboración con otras organizaciones; Acceso a financiamiento	4
Acceso a nuevos mercados; Redes de colaboración con otras organizaciones; Capacitación y asesoramiento técnico	2
Apoyo Gubernamental; Acceso a nuevos mercados	1
Apoyo Gubernamental; Acceso a nuevos mercados; Capacitación y asesoramiento técnico	1
Apoyo Gubernamental; Capacitación y asesoramiento técnico; Acceso a financiamiento	5
Apoyo Gubernamental; Capacitación y asesoramiento técnico; Otros	10
Apoyo Gubernamental; Redes de colaboración con otras organizaciones; Acceso a nuevos mercados	1
Capacitación y asesoramiento técnico	4
Capacitación y asesoramiento técnico; Acceso a financiamiento	1
Capacitación y asesoramiento técnico; Acceso a nuevos mercados	3
Capacitación y asesoramiento técnico; Acceso a nuevos mercados; Acceso a financiamiento	2
Capacitación y asesoramiento técnico; Apoyo Gubernamental; Acceso a financiamiento	3
Capacitación y asesoramiento técnico; Redes de colaboración con otras organizaciones	1
Capacitación y asesoramiento técnico; Redes de colaboración con otras organizaciones; Acceso a nuevos mercados	3
Otros	5
Redes de colaboración con otras organizaciones	1
Redes de colaboración con otras organizaciones; Acceso a financiamiento; Acceso a nuevos mercados	2
Redes de colaboración con otras organizaciones; Acceso a nuevos mercados; Acceso a financiamiento	13

Redes de colaboración con otras organizaciones; Acceso a nuevos mercados; Capacitación y asesoramiento técnico; Acceso a financiamiento	1
Redes de colaboración con otras organizaciones; capacitación y asesoramiento técnico	1
Redes de colaboración con otras organizaciones; Capacitación y asesoramiento técnico; Acceso a financiamiento	1

20. En una escala de 1 a 5, en donde 1 es “Nada Relevante” y 5 “Muy Relevante,” desde su percepción, califique el nivel de relevancia que tiene cada una de las barreras mencionadas, como desafío para el crecimiento y la sostenibilidad de las unidades productivas de la Economía Popular y Solidaria en el Distrito Metropolitano de Quito.

Desafíos	1	2	3	4	5	No responde
Acceso al sistema Financiero	3	4	40	36	32	
Acceso a financiamiento por altas tasas de interés	13	11	36	39	16	
Competencia con empresas formales	5	9	46	32	23	
Falta de capacitación empresarial	20	12	21	48	14	
Falta de políticas de comercio internacional	26	9	43	30	7	
Otros (especificar)	11	2	8	9	1	84

21. En una escala de 1 a 5, en donde 1 es “Nada Relevante” y 5 “Muy Relevante,” desde su percepción, califique el nivel de relevancia que tiene cada una de las barreras mencionadas, como desafío en la comercialización de sus productos o servicios de las unidades productivas de la Economía Popular y Solidaria en el Distrito Metropolitano de Quito.

Desafíos	1	2	3	4	5	No responde
Acceso a mercados competitivos	3	2	33	58	19	
Falta de canales de distribución efectivos	15	8	49	34	9	
Competencia Desleal	6	7	36	39	27	
Falta de innovación y desarrollo	10	5	27	51	22	
Poco apoyo de los gobiernos locales	9	23	21	38	24	
Otros (especificar)	9	3	4	10	1	88

22. En una escala de 1 a 5, en donde 1 es “Nada Relevante” y 5 “Muy Relevante,” desde su percepción, califique el nivel de relevancia que tiene cada una de las barreras mencionadas, como desafío en el acceso a materias primas e insumos para las unidades productivas de la Economía Popular y Solidaria en el Distrito Metropolitano de Quito.

Desafíos	1	2	3	4	5	No responde
Costos elevados de insumos	3	5	20	45	42	
Disponibilidad limitada de materias primas	5	10	37	40	23	
Baja calidad de los insumos	9	9	32	49	16	
Pocos proveedores en el mercado	8	22	36	34	15	
Elevados costos de transporte	14	8	47	23	23	
Otros (especificar)	9	3	7	1	3	92

Sección IV: Apoyo Externo para las Unidades de Producción

23. ¿Qué nivel de conocimiento tiene usted sobre los diferentes programas de financiamiento y apoyo disponibles para las unidades productivas de la Economía Popular y Solidaria en el Distrito Metropolitano de Quito?

Nivel de Conocimiento	UP
Alto conocimiento	9
Bajo conocimiento	36
Conocimiento moderado	44
No tengo conocimiento alguno	26

24. ¿Cómo describiría usted el nivel de apoyo recibido por parte de las instituciones gubernamentales para el desarrollo de su unidad productiva?

Nivel de apoyo recibido por parte Gobierno	UP
Bueno	16
Excelente	1
Malo	23
Nulo	28
Regular	47

25. Para cada tipo de cooperante, responda si su Unidad de Producción ha recibido algún tipo de apoyo, además, en una escala del 1 al 5, y desde su perspectiva, califique, en los casos respectivos, el nivel de apoyo que cree que le brinda en cada caso, siendo 1 el menor grado de apoyo y 5 el mayor grado de apoyo:

Área	¿Ha recibido algún tipo de apoyo?			Nivel de relevancia del apoyo recibido					
	Sí	No	No responde	1	2	3	4	5	No responde
Instituciones del Gobierno	6	89	20	27	4	2	3		79
Banca Nacional Pública	14	101		31	6	9	6	2	61
Banca Nacional Privada	65	50		25	18	27	18	9	18
Bancos de Desarrollo Multilaterales	8	107		31	4	8	4	3	65
CONAFIPS	11	104		32	7	4	10	2	60
Alcaldía de la Ciudad de Quito	13	102		32	4	5	13	3	58
Cooperantes Multilaterales	8	107		29	5	6	3	4	68
Otras instituciones	2	81	32	19		4		2	90

26. ¿Qué tipo de capacitación o formación, por parte de agentes externos (gobierno, organizaciones de cooperación, etc.) ha recibido usted para gestionar y operar su unidad productiva?

Que tipo de Capacitación recibida	UP
Capacitación en gestión empresarial	4
Capacitación en gestión empresarial; Capacitación en marketing y ventas	2
Capacitación en gestión empresarial; Capacitación en normativas y regulaciones	2

Capacitación en marketing y ventas	9
Capacitación en marketing y ventas; Capacitación en normativas y regulaciones	1
Capacitación en normativas y regulaciones	4
Capacitación en normativas y regulaciones; Capacitación en gestión empresarial	1
Capacitación técnica en el área de actividad	7
Capacitación técnica en el área de actividad; Capacitación en gestión empresarial	1
Capacitación técnica en el área de actividad; Capacitación en gestión empresarial; Capacitación en normativas y regulaciones	8
Capacitación técnica en el área de actividad; Capacitación en marketing y ventas	4
Capacitación técnica en el área de actividad; Capacitación en normativas y regulaciones	16
Capacitación técnica en el área de actividad; Otra	1
No he recibido capacitación	53
Otra	2

27. En una escala de 1 a 5, en donde 1 es “Nada Importante” y 5 es “Totalmente Importante,” califique el grado de importancia de las siguientes medidas gubernamentales que ayuden a beneficiar el desarrollo y sostenibilidad de las unidades productivas de la Economía Popular y Solidaria en el Distrito Metropolitano de Quito:

Medidas Gubernamentales	1	2	3	4	5	No responde
Crear más incentivos tributarios para las unidades productivas de la Economía Popular y Solidaria	3	7	24	42	39	
Brindar mayor facilidad para el acceso al sistema financiero	2	6	19	30	57	1
Buscar tasas preferenciales de interés para el acceso a préstamos de estas unidades en el sistema financiero público y privado.	4	3	31	38	39	
Aumentar subsidios para inversión y desarrollo de este sector.	7	10	22	50	26	
Generar programas de asistencia técnica y asesoramiento para estas unidades.	4	4	36	39	32	
Otro	10	1	4	1	3	96

28. ¿Han participado en redes o asociaciones de unidades productivas similares para compartir experiencias y recursos?

Han Participado para compartir experiencias	UP
No	81
No estoy seguro/a	13
Sí	21

29. ¿Cómo describiría la relación entre su unidad productiva y la comunidad local en la que opera?

Relación UP y Comunidad	UP
Muy integrada, con fuertes lazos comunitarios	40
No hay interacción con la comunidad	4
Poca integración, con relaciones superficiales	20
Relativamente integrada, con interacción ocasional	51

30. ¿Qué factores cree usted que limitaron el crecimiento económico de su unidad productiva durante este período 2017-2022?

Factores que limitaron el crecimiento económico	UP
Competencia en el mercado	34
Competencia en el mercado; Inestabilidad política o económica	1
Inestabilidad política o económica	38
Inestabilidad política o económica; otros	1
Otros	3
Problemas de gestión interna	6
Restricciones financieras	25
Restricciones financieras; Competencia en el mercado	1
Restricciones financieras; Competencia en el mercado; Inestabilidad política o económica	2
Restricciones financieras; Inestabilidad política o económica	2
Restricciones financieras; Problemas de gestión interna	1
Restricciones financieras; Problemas de gestión interna; Inestabilidad política o económica	1

31. ¿Observó algún patrón de variación en el crecimiento económico de su unidad productiva a lo largo de los años 2017-2022?

Patrón de Crecimiento	UP
Crecimiento acelerado	11
Crecimiento constante	7
Crecimiento Constante; Crecimiento acelerado	1
Crecimiento variable (altibajos)	70
Decrecimiento	6
Estancamiento	20

32. ¿Qué impacto tuvo la pandemia, en el crecimiento económico de su unidad productiva durante este período 2017-2022?

Que impacto tuvo la pandemia	UP
Impacto negativo moderado	40
Impacto negativo significativo	43

Impacto neutral	25
Impacto positivo moderado	7

33. ¿Ha identificado nuevas oportunidades de negocio o diversificación durante el período 2017-2022?

Nuevas oportunidades de negocio	UP
No, no identifiqué nuevas oportunidades	55
Sí, una oportunidad	35
Sí, varias oportunidades	25

34. ¿Cuáles fueron los principales desafíos que enfrentó al acceder al crédito?

Desafíos para acceso a crédito	UP
Altas tasas de interés	65
Altas tasas de interés; Falta de garantías o aval	1
Altas tasas de interés; Limitaciones geográficas	1
Altas tasas de interés; Requisitos demasiado estrictos	4
Altas tasas de interés; Requisitos demasiado estrictos; Limitaciones geográficas	1
Falta de garantías o aval	4
Limitaciones geográficas	1
Otros	2
Requisitos demasiado estrictos	35
Requisitos demasiado estrictos; Limitaciones geográficas	1

35. ¿Ha considerado alguna vez la posibilidad de acceder a financiamiento a través de programas gubernamentales dirigidos al sector de la Economía Popular y Solidaria?

Acceso a financiamiento público	UP
No	56
Sí	59

Código de programación (análisis Script R)

```

library(tidyverse)

library(haven)

library(openxlsx)

# Base 2015 - 2018

load("2021-03-17_BaseF101 2015-2018_CAB2015 dcrg.20200107.RData")

S15_2015 <- dataset_f101 %>%

  #filter(COD_SUBSECTOR_INSTIT_N1 %in% c("S15002", "S15003")) %>%

  select(ANIO_FISCAL,NUMERO_IDENTIFICACION,RAZON_SOCIAL_F,
COD_PROVINCIA_BCE,NM_PROVINCIA_BCE,
        COD_CANTON_BCE,          NM_CANTON_BCE,COD_INDUSTRIA_BMOVIL_N1,
DESC_INDUSTRIA_BMOVIL_N1,
        COD_INDUSTRIA_BMOVIL_N2,          DESC_INDUSTRIA_BMOVIL_N2,
TAMANIO_EMPRESAS_BCE, TOTAL_INGRESOS_1930,
        TOTAL_GASTOS_3370,EXPORTACIONES_NETAS_1820, P1, P13, P2_F1,P2_F2)

S15_2018 <- S15_2015 %>%

  filter(ANIO_FISCAL == 2018)

rm(dataset_f101)

```

```
# Base 2019 - 2020
```

```
dataset_19_20 <- read_dta("2022-03-20_BaseF101 2019-2020_CAB2015 dcrg.20200107.dta")
```

```
S15_19_20 <- dataset_19_20 %>%
```

```
#filter(COD_SUBSECTOR_INSTIT_N1 %in% c("S15002", "S15003")) %>%
```

```
select(ANIO_FISCAL,NUMERO_IDENTIFICACION,RAZON_SOCIAL_F,  
COD_PROVINCIA_BCE,NM_PROVINCIA_BCE,
```

```
      COD_CANTON_BCE,          NM_CANTON_BCE,COD_INDUSTRIA_BMOVIL_N1,  
      DESC_INDUSTRIA_BMOVIL_N1,
```

```
      COD_INDUSTRIA_BMOVIL_N2,          DESC_INDUSTRIA_BMOVIL_N2,  
      TAMANIO_EMPRESAS_BCE, TOTAL_INGRESOS_1930,
```

```
      TOTAL_GASTOS_3370,EXPORTACIONES_NETAS_1820, P1, P13, P2_F1,P2_F2)
```

```
rm(dataset_19_20)
```

```
# Base 2021
```

```
dataset_21 <- read_dta("2022-09-29_BaseF101 2021-2021_CAB2015 dcrg.20220826.dta")
```

```
S15_21 <- dataset_21 %>%
```

```
#filter(COD_SUBSECTOR_INSTIT_N1 %in% c("S15002", "S15003")) %>%
```

```
select(ANIO_FISCAL,NUMERO_IDENTIFICACION,RAZON_SOCIAL_F,  
COD_PROVINCIA_BCE,NM_PROVINCIA_BCE,
```

```
      COD_CANTON_BCE,          NM_CANTON_BCE,COD_INDUSTRIA_BMOVIL_N1,  
      DESC_INDUSTRIA_BMOVIL_N1,
```

```
      COD_INDUSTRIA_BMOVIL_N2,          DESC_INDUSTRIA_BMOVIL_N2,  
      TAMANIO_EMPRESAS_BCE, TOTAL_INGRESOS_1930,
```

```
      TOTAL_GASTOS_3370,EXPORTACIONES_NETAS_1820, P1, P13, P2_F1,P2_F2)
```

```
rm(dataset_21)
```

```
# Base 2022
```

```
load("2023-08-10_BaseF101 2022-2022_CAB2015 dcrg.20230801.RData")
```

```

S15_2022 <- F101_2022 %>%
# filter(COD_SUBSECTOR_INSTIT_N1 %in% c("S15002", "S15003")) %>%
  select(ANIO_FISCAL,NUMERO_IDENTIFICACION,RAZON_SOCIAL_F,
COD_PROVINCIA_BCE,NM_PROVINCIA_BCE,
        COD_CANTON_BCE,          NM_CANTON_BCE,COD_INDUSTRIA_BMOVIL_N1,
DESC_INDUSTRIA_BMOVIL_N1,
        COD_INDUSTRIA_BMOVIL_N2,          DESC_INDUSTRIA_BMOVIL_N2,
TAMANIO_EMPRESAS_BCE, TOTAL_INGRESOS_1930,
        TOTAL_GASTOS_3370,EXPORTACIONES_NETAS_1820, P1, P13, P2_F1,P2_F2)

rm(F101_2022)

# Unir las bases 2015 - 2022
S15_2015_2022 <- rbind(S15_2015, S15_19_20,S15_21,S15_2022)

load("base_eps.RData")

base_eps <- read.xlsx("base_eps.xlsx")

fecha_numerica = as.numeric(base_eps$FECHA.RESOLUCION)

base_eps <- base_eps %>%
mutate(FECHA.RESOLUCION = as.Date(fecha_numerica,
  origin = "1899-12-30"))

# Join Bases EPS F101
base_eps_2015_2022 <- base_eps %>%
  left_join(S15_2015_2022, by = c("RUC" = "NUMERO_IDENTIFICACION")) %>%
  filter(!is.na(P1)) %>%
  mutate(TAMANIO_EMPRESAS_BCE= case_when(TAMANIO_EMPRESAS_BCE == "1" ~
"MICROEMPRESA",
        TAMANIO_EMPRESAS_BCE == "2" ~ "PEQUEÑA EMPRESA",
        TAMANIO_EMPRESAS_BCE == "3" ~ "MEDIANA EMPRESA",
        TRUE ~ TAMANIO_EMPRESAS_BCE),

```

```

CLASE.ORGANIZACION=
ifelse(is.na(CLASE.ORGANIZACION),"OTROS",CLASE.ORGANIZACION),

CLASE.ORGANIZACION      =      ifelse(CLASE.ORGANIZACION=="OTROS
", "OTROS",CLASE.ORGANIZACION),

CLASE.ORGANIZACION      =      ifelse(CLASE.ORGANIZACION      ==      "ALIMENTICIA",
"ALIMENTACION", CLASE.ORGANIZACION),

GRUPO.ORGANIZACION      =      case_when(RUC      %in%
c("1792867657001","1792832942001","1792987423001",
      "1792933447001","1792802857001") ~ "PRODUCCION",
      RUC %in% c("1792938732001") ~ "SERVICIOS",
      TRUE ~ GRUPO.ORGANIZACION))

# Filtrar las eps que no se cruzaron
eps_NAS <- base_eps_2015_2022 %>%
  filter(is.na(P1)) %>%
  mutate(FECHA.RESOLUCION = as.Date(FECHA.RESOLUCION, origin = "1899-12-30"))

#save(base_eps_2015_2022, file = "base_eps_2015_2022.RData")

load("base_eps_2015_2022.RData")

# Analisis Supervivencia -----

base_surv <- base_eps_2015_2022 %>%
  group_by(RUC) %>%
  mutate(ANIO_FISCAL= as.numeric(ANIO_FISCAL)) %>%
  summarise(
    anio_inicio = min(FECHA.RESOLUCION, na.rm = TRUE),
    anio_ultimo = max(ANIO_FISCAL, na.rm = TRUE),
    tipo_organizacion = first(TIPO.ORGANIZACION),
    sector = first(CIIU),
    desc_sector = first(DES_CIIU),
    ingresos = sum(TOTAL_INGRESOS_1930, na.rm = T),
    gastos = sum(TOTAL_GASTOS_3370,na.rm = T)) %>%
  mutate(anio_inicio = year(anio_inicio),

```



```

duracion = anio_ultimo - anio_inicio + 1,
evento = ifelse(anio_ultimo < 2022, 1, 0) # 1: salió antes de 2022, 0: sigue activa
)

```

```
library(survival)
```

```
library(survminer)
```

```
# Crear objeto de supervivencia
```

```
surv_object <- Surv(time = base_surv$duracion, event = base_surv$evento)
```

```
# Modelo Kaplan-Meier general
```

```
km_fit <- survfit(surv_object ~ 1, data = base_surv)
```

```
# Graficar curva general
```

```

ggsurvplot(km_fit,
  pval = TRUE,
  xlab = "Años desde creación",
  ylab = "Probabilidad de supervivencia",
  legend.title = "Estimación",
  legend.labs = "Kaplan-Meier",
  conf.int = TRUE,
  surv.median.line = "hv",
  palette = c("#2E86C1"),
  # risk.table = TRUE,
  # risk.table.title = "Número en riesgo",
  # risk.table.height = 0.25,
  ggtheme = theme_minimal() +
  theme(
    plot.margin = margin(t = 20, r = 20, b = 20, l = 20), # Márgenes: top, right, bottom, left
    plot.title = element_text(hjust = 0.5)
  ),
  font.main = c(14, "bold"),
  font.x = c(12),
  font.y = c(12),

```

```

font.legend = c(12),
font.tickslab = c(11),
break.time.by = 1,
conf.int.style = "step",
censor = TRUE,
censor.shape = 124,
censor.size = 3
)

summary(km_fit)

# Probabilidad de supervivencia por tipo de organizacion
km_tipo <- survfit(Surv(duracion, evento) ~ tipo_organizacion, data = base_surv)
summary(km_tipo)

test_log_rank_tipo <- survdiff(Surv(duracion, evento) ~ tipo_organizacion, data = base_surv, rho = 1)

ggsurvplot(
  km_tipo,
  data = base_surv,
  pval = TRUE,
  xlab = "Años desde creación",
  ylab = "Probabilidad de supervivencia",
  conf.int = TRUE,
  surv.median.line = "hv",
  legend.title = "Tipo de organización",
  legend.labs = c("ASOCIACION", "COOPERATIVA", "RED DE INTEGRACION", "ORGANIZACION
COMUNITARIA"),
  ggtheme = theme_minimal() +
  theme(plot.title = element_text(hjust = 0.5)))

# Curvas de Kaplan-Meier por sector económico

# Esto te permitirá comparar las tasas de supervivencia entre sectores y ver si algunos tienen mayor
longevidad que otros.

```

```

# Modelo Kaplan-Meier por sector económico

sector <- unique(base_surv$desc_sector)
sector_filtrado <- sector[-c(11,13,6,12,10)]

base_surv_sector <- base_surv %>%
  filter(desc_sector %in% sector_filtrado)

km_sector <- survfit(Surv(duracion, evento) ~ desc_sector,
  data = base_surv_sector )
summary(km_sector)

sector_abreviado <- c(
  "Profesionales y técnicas",
  "Comercio",
  "Construcción",
  "Alojamiento y comidas",
  "Enseñanza",
  "Manufactura",
  "Agropecuario",
  "Salud"
)

# Gráfico
ggsurvplot(
  km_sector,
  data = base_surv_sector,
  pval = TRUE, # muestra el valor p del test log-rank
  xlab = "Años desde creación",
  ylab = "Probabilidad de supervivencia",
  surv.median.line = "hv",
  legend.title = "Sector económico",
  legend.labs = sector_abreviado,
  ggtheme = theme_minimal(),

```

```

conf.int = FALSE
)

# Modelo de Cox (Cox Proportional Hazards Model)
# Asegurarte de que las variables categóricas sean factores
base_surv_sector <- base_surv_sector %>%
  mutate(
    tipo_organizacion = as.factor(tipo_organizacion),
    sector = as.factor(sector),
    log_ingresos = log(ingresos),
    log_gastos = log(gastos)
  )
# Ajustar modelo de Cox
modelo_cox <- coxph(Surv(duracion, evento) ~ tipo_organizacion + sector + (ingresos) + (gastos),
  data = base_surv_sector)

# Ver resultados
summary(modelo_cox)

library(stargazer)
stargazer(modelo_cox, type = "text", title = "Modelo de Cox con variables financieras")

# Analisis Encuesta -----

library(FactoMineR)
library(ggplot2)
library(factoextra)
library(janitor)
library(gmodels)

```

```

encuesta <- read.xlsx("Encuesta_Digitacion - Base datos.xlsm")

encuesta <- encuesta %>%
  mutate(respuesta_sector_economico = ifelse(is.na(respuesta_sector_economico), "Otros",
                                             respuesta_sector_economico),
         respuesta_sector_economico = ifelse(respuesta_sector_economico == "Comercio, Servicios",
                                             "Servicios", respuesta_sector_economico),
         respuesta_patron_crecimiento = ifelse(is.na(respuesta_patron_crecimiento),
                                             "Estancamiento",
                                             respuesta_patron_crecimiento),
         respuesta_patron_crecimiento = ifelse(respuesta_patron_crecimiento ==
                                             "Crecimiento Constante; Crecimiento acelerado",
                                             "Crecimiento constante", respuesta_patron_crecimiento))

# Analisis de Correspondencias Multiples -----

library(gplots)

tabla1 <- table(encuesta$respuesta_sector_economico, encuesta$respuesta_patron_crecimiento)
tabla1

balloonplot(tabla1,
            main = "",
            xlab = "Tipo de organización",
            ylab = "Patrón Crecimiento",
            label = TRUE,           # Mostrar los valores
            label.cex = 0.8,       # Tamaño del texto dentro del gráfico
            text.size = 1.2,       # Tamaño de los ejes
            dotcolor = "steelblue")
balloonplot(t(prop.table(tabla1)))

chi <- chisq.test(tabla1)
chi$stdres

```

```
library(corrplot)
```

```
# Mapa de calor de residuos estandarizados
```

```
corrplot(chi$stdres, is.cor = FALSE, method = "color",
         addCoef.col = "black", tl.cex = 0.8,
         col = colorRampPalette(c("blue", "white", "red"))(200),
         title = "Residuos estandarizados del test Chi-cuadrado")
```

```
# Selección de variables categóricas para el ACM
```

```
datos_acm <- encuesta %>%
  select(
    respuesta_patron_crecimiento,
    respuesta_impacto_crecimiento,
    respuesta_limitar_crecimiento,
    respuesta_desafio_creditos
  ) %>%
  mutate_all(as.factor) %>%
  na.omit()
```

```
# Seleccionamos las variables categóricas para el ACM
```

```
vars_acm <- encuesta[, c(
  "respuesta_sector_economico",
  "apoyoInstGob", "apoyoBancaPub", "apoyoBancaPriv", "apoyoConafips", "apoyoQuito"
)]
```

```
# Realizar ACM
```

```
acm_resultado <- MCA(vars_acm, graph = FALSE)
summary(acm_resultado)
```

```
# 3. Pruebas Chi-cuadrado bivariadas para evaluar asociaciones
```

```

chisq.test(vars_acm$respuesta_sector_economico, vars_acm$apoyoInstGob)
chisq.test(vars_acm$respuesta_sector_economico, vars_acm$apoyoBancaPub)
chisq.test(vars_acm$respuesta_sector_economico, vars_acm$apoyoBancaPriv)
chisq.test(vars_acm$respuesta_sector_economico, vars_acm$apoyoConafips)
chisq.test(vars_acm$respuesta_sector_economico, vars_acm$apoyoQuito)
chisq.test(vars_acm$apoyoInstGob, vars_acm$apoyoBancaPub)
chisq.test(vars_acm$apoyoInstGob, vars_acm$apoyoBancaPriv)
chisq.test(vars_acm$apoyoInstGob, vars_acm$apoyoConafips)
chisq.test(vars_acm$apoyoInstGob, vars_acm$apoyoQuito)

```

4. Medidas de calidad de representación (cos2)

```
print(acm_resultado$var$cos2)
```

5. Contribución de las categorías a las dimensiones (contribuciones)

```
print(acm_resultado$var$contrib)
```

Visualizar la varianza explicada

```
fviz_screplot(acm_resultado, addlabels = TRUE, ylim = c(0, 50))
```

Biplot para interpretar asociaciones

```
fviz_mca_biplot(acm_resultado, repel = TRUE, ggtheme = theme_minimal())
```

```

fviz_mca_biplot(
  acm_resultado,
  repel = TRUE,
  ggtheme = theme_minimal(),
  #title = "Biplot del Análisis de Correspondencias Múltiples",
  col.var = "darkred",
  col.ind = "darkblue",
  #geom.ind = list(shape = 21, size = 2.5), # Personaliza puntos de individuos
  #geom.var = list(shape = 17, size = 3), # Personaliza puntos de variables (opcional)
  labelsize = 3.5,
  habillage = "none"
)

```

```
# Graficar solo individuos con buena calidad de representación en el plano ( $\cos^2 > 0.3$ )
```

```
fviz_mca_ind(acm_resultado, select.ind = list(cos2 = 0.3), repel = TRUE)
```

```
fviz_contrib(acm_resultado, choice = "var", axes = 1, top = 10) # Eje 1
```

```
fviz_contrib(acm_resultado, choice = "var", axes = 2, top = 10) # Eje 2
```

```
fviz_mca_biplot(acm_resultado, repel = TRUE)
```

```
acm_coords <- acm_resultado$ind$coord
```

```
res_kmeans <- kmeans(acm_coords[, 1:3], centers = 3) # Usa 3 primeros ejes
```

```
fviz_cluster(res_kmeans, data = acm_coords[, 1:3], geom = "point",
              ggtheme = theme_minimal() )
```

```
# Convertir acm_coords a data.frame
```

```
acm_coords <- as.data.frame(acm_coords)
```

```
acm_coords$cluster <- as.factor(res_kmeans$cluster)
```

```
# Análisis de Varianza (ANOVA) multivariado sobre las dimensiones:
```

```
# Para Dim 1
```

```
summary(aov(`Dim 1` ~ cluster, data = acm_coords))
```

```
# Para Dim 2
```

```
summary(aov(`Dim 2` ~ cluster, data = acm_coords))
```

```
# Para Dim 3
```

```
summary(aov(`Dim 3` ~ cluster, data = acm_coords))
```