

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES**  
**SEDE ECUADOR**  
**DEPARTAMENTO DE DESARROLLO, AMBIENTE Y TERRITORIO**  
**CONVOCATORIA 2012-2014**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN DESARROLLO**  
**TERRITORIAL RURAL**

**DINÁMICAS DE DESARROLLO RURAL E INCLUSIÓN SOCIAL EN LA**  
**PARROQUIA HUAMBALÓ EN TUNGURAHUA**

**JOHANNA NATHALIA VELOZ SANCHEZ**

**MARZO 2015**

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES**  
**SEDE ECUADOR**  
**DEPARTAMENTO DE DESARROLLO, AMBIENTE Y TERRITORIO**  
**CONVOCATORIA 2012-2014**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN DESARROLLO**  
**TERRITORIAL RURAL**

**DINÁMICAS DE DESARROLLO RURAL E INCLUSIÓN SOCIAL EN LA**  
**PARROQUIA HUAMBALÓ EN TUNGURAHUA**

**JOHANNA NATHALIA VELOZ SANCHEZ**

**ASESOR DE TESIS: P.h.D Luis Lambí**

**LECTORES/AS: P.h.D Liisa North**

**P.h.D Pablo Ospina**

**MARZO 2015**

## **DEDICATORIA**

A mis padres Segundo Manuel y Laura América, a mis tres hermanas por su constante  
cariño y apoyo.

## **AGRADECIMIENTOS**

A todas/os los artesanos de la parroquia Huambaló, que colaboraron con las entrevistas.

A José Paredes, quien me puso en contacto con todos los miembros del centro artesanal Huambaló.

A Luis Llambí, por su paciencia en la dirección de la tesis.

A Liisa North, por la lectura minuciosa de la tesis.

A Pablo Ospina, por la lectura y comentarios de la tesis.

A mi padre y madre, por fortalecer mi espíritu de lucha.

A Rocío, Alexandra, Verónica por su paciencia y apoyo.

A mi amiga Paola Maldonado, por su cariño, paciencia y por compartir conmigo todos sus valiosos conocimientos.

A María Rosa Yumbla, quien me guio en la lucha social.

A mi amiga Margarita, por su generosidad y compañía.

A mis amigos y compañeros de aula, quienes me brindaron mucha energía en momentos difíciles.

## ÍNDICE

| <b>Contenido</b>  | <b>Páginas</b> |
|---|----------------|
| RESUMEN .....   | 8              |
| INTRODUCCION .....  | 9              |
| CAPÍTULO I.....   | 12             |
| EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN Y SU ESTRATEGIA METODOLÓGICA<br>.....                       | 12             |
| Objetivo general .....  | 16             |
| Objetivos específicos.....  | 16             |
| Hipótesis .....   | 16             |
| Justificación del estudio .....   | 16             |
| Metodología.....  | 17             |
| CAPÍTULO II.....  | 20             |
| MARCO TEORICO .....   | 20             |
| Planteamientos teóricos .....   | 20             |
| El actor social y su agencia.....   | 20             |
| Territorio y desarrollo rural .....   | 23             |
| Diversificación rural basada en la industria de muebles. ....                               | 27             |
| Combinación de actividades agrícolas y no agrícolas (pluriactividad) .....                  | 28             |
| Estrategias de vida y medios de vida.....   | 32             |
| Capital social .....  | 34             |
| CAPÍTULO III .....  | 38             |
| HUAMBALÓ, ACTORES RURALES Y DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA: UNA<br>RETROSPECTIVA HISTÓRICA..... | 38             |
| Características socio económicas .....  | 38             |
| Historia y producción social .....  | 44             |
| Hitos de la artesanía de muebles de madera.....   | 45             |
| Factores que impulsaron la dinámica productiva en el territorio .....                       | 46             |
| Actores rurales en el Territorio.....   | 47             |
| Articulación con el mercado.....  | 51             |

|  |     |
|--|-----|
| CAPÍTULO IV .....  | 54  |
| MECANISMOS DE INCLUSIÓN SOCIAL EN LA PLURIACTIVIDAD<br>ECONÓMICA .....                                 | 54  |
| Múltiples actividades productivas en el grupo familiar.....  | 54  |
| Pluriactividad y negocios familiares .....   | 56  |
| El rol de la familia y las estrategias de acumulación.....   | 61  |
| Actividades paralelas liderada por las mujeres.....  | 64  |
| La educación de las mujeres y su activa participación en la diversificación productiva<br>.....        | 64  |
| El caso de las artesanas exitosas.....   | 65  |
| Participación de los jóvenes en la artesanía.....  | 68  |
| Combinación de actividades paralelas sustento en las crisis económicas familiares .                    | 72  |
| Inversiones familiares.....  | 74  |
| CAPÍTULO V .....   | 78  |
| ORGANIZACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES LOCALES Y SU CAPITAL<br>SOCIAL.....                               | 78  |
| El centro artesanal Huambaló, el capital social y sus estrategias de acumulación de<br>capitales ..... | 78  |
| Nuevas asociaciones de productores y capital social .....  | 84  |
| Pérdida de solidaridad y reciprocidad entre los pequeños productores.....                              | 87  |
| Las familias y su capital social .....   | 88  |
| CAPITULO VI.....   | 89  |
| TERRITORIO, RENTA DE LA TIERRA Y POLITICAS GUBERNAMENTALES   | 89  |
| Cambios del territorio y diversificación productiva .....  | 89  |
| Generación de empleo, forma de pago y retorno de los productores .....                                 | 91  |
| Retorno de los artesanos a invertir en Huambaló .....  | 97  |
| Restricciones que experimentan los artesanos de muebles .....  | 98  |
| Las políticas públicas y los pequeños productores .....  | 100 |
| CONCLUSIONES.....  | 103 |
| BIBLIOGRAFIA .....   | 107 |
| ANEXO .....  | 115 |

|  |    |
|--|----|
| Indice de graficos.....  | 7  |
| Grafico 1. Tungurahua y Huambaló.....  | 38 |
| Grafico 2. División política y límites de huambaló.....                        | 39 |
| Grafico 3. Analfabetismo Huambaló.....   | 40 |
| Grafico 4. Estructura de cultivos en Huambaló.....                             | 42 |
| Grafico 5. Edad de los propietarios de talleres de muebles.....                | 58 |
| Grafico 6. Educación de los propietarios de los talleres.....                  | 59 |
| Grafico 7. Personal familiar en los talleres de muebles.....                   | 61 |
| Grafico 8 .Destinos de emigración de los artesanos de muebles de Huambaló..... | 97 |

|   |    |
|---|----|
| Indice de cuadros.....  | 7  |
| Cuadro 1. Indicadores de educación.....                                 | 40 |
| Cuadro 2. Beneficiarios del bono de desarrollo humano.....              | 41 |
| Cuadro 3. Estimación de actividades.....                                | 42 |
| Cuadro 4. Combinación de actividades de los productores de muebles..... | 57 |
| Cuadro 5. Personal en los talleres de muebles.....                      | 93 |

## **RESUMEN**

Los territorios rurales no están enmarcados únicamente dentro de las actividades agrícolas, ya que en muchos casos las actividades no agrícolas tienen mayor relevancia en las familias rurales. Actualmente, la diversificación productiva y la multifuncionalidad de las familias rurales hacen que las actividades agrícolas que antes fueron la prioridad de las familias, ahora sean secundarias. Los ingresos no agrícolas incrementan el poder adquisitivo de los hogares rurales y les permiten mejorar las condiciones de vida.

La presente investigación se realizó en la parroquia Huambaló, perteneciente al cantón Pelileo en la provincia de Tungurahua, donde los pequeños productores de muebles de madera han transformado el territorio y han dinamizado la economía de la parroquia. Por la falta de una política incluyente que permita canalizar mejor sus estrategias y el éxito obtenido, estos productores rurales han tenido que aprender solos a tomar ventaja de sus vínculos con los mercados.

La metodología utilizada en el trabajo de campo permitió entender cómo los actores locales han desarrollado estrategias que les permitan sacar un máximo provecho de su trabajo.

Palabras clave: pluriactividad, dinamización del territorio, actores locales, capital social.

## INDRODUCCION

Los cambios producidos por la globalización en los territorios han acelerado los procesos de transformación económica, social y el ritmo de vida de las poblaciones.

Por resultado de la gran avalancha capitalista, los territorios rurales en América Latina han cambiado sus dinámicas productivas. A su vez, las familias rurales han diseñado una serie de estrategias heterogéneas para enfrentar los procesos de la globalización. Los cambios que los territorios rurales han experimentado están relacionados con las diferentes actividades productivas y económicas que han desarrollado los actores locales.

Una parte importante de los procesos de transformación de los territorios rurales están relacionadas con el incremento de las actividades productivas no agrícolas. Lo cual, nos lleva a dejar de pensar en el sector rural como netamente agrícola, para resaltar otras actividades no agrícolas como la artesanía, la manufactura, el comercio y la prestación de servicios como estrategias de los productores rurales, encaminadas a mejorar su bienestar.

En el territorio de estudio, la diversificación de actividades productivas ha sido generada y apropiadas por las familias locales. Dada su “capacidad de actuar” y “capacidad de saber”, ellos transforman sus experiencias cotidianas a fin de generar mejores oportunidades (Long, 2007), lo que les permite generar sus propios proyectos de transformación en la ausencia de políticas públicas que puedan beneficiarles.

En Huambaló, las familias están insertas en una serie de actividades productivas como la producción artesanal de muebles de madera, la producción agrícola, la confección de jeans, el comercio y los servicios. Las familias impulsan la economía de los hogares, ejecutando paralelamente dos o hasta tres actividades, agrícolas y no agrícolas (Schneider, 2009). Proceso que se ha denominado como pluriactividad. La pluriactividad, así definida, se constituye en una estrategia de los actores rurales para generar mayores ingresos y mejorar las condiciones de vida.

En otras palabras una de las características principales del territorio radica en las estrategias de desarrollo endógeno que han generado los grupos familiares con la producción de muebles. Ya que, al ser negocios familiares les ha permitido no solo emplear y dinamizar la economía de los miembros del hogar, sino que ha creado

fuentes de empleo para la población de la parroquia como también de otras ciudades del país.

Este proceso de transformación rural tuvo su origen aproximadamente en 1976 hasta la presente fecha. Si bien la producción de muebles es la principal actividad económica, las familias continúan trabajando en el campo produciendo tanto para el autoconsumo como para comercialización.

Actualmente, la parroquia Huambaló, es reconocida a nivel nacional como la “capital del mueble”, por la producción artesanal de muebles de madera. Este reconocimiento ha sido alcanzado gracias al esfuerzo de los actores locales. Los actores locales en el territorio son las familias y los miembros del Centro Artesanal Huambaló (CENARHU), quienes, empoderados de su proceso han ejecutado una serie de estrategias propias para transformar el territorio.

Una de las características de los pequeños productores artesanales de muebles radica en que sus familias han propuesto, desarrollado y gestionado estrategias innovadoras encaminadas a mejorar las condiciones de vida. Por otra parte, la pluriactividad de los miembros del territorio tiene una estrecha relación con la activa participación de mujeres y jóvenes, quienes se desempeñan como gerentes de sus propios negocios.

En esta investigación se aborda los diferentes procesos que ha seguido la parroquia de Huambaló, a fin de dinamizar su economía y mejorar las condiciones familiares. El trabajo se desarrolla en seis capítulos.

El primer capítulo explica, desde un contexto macro, meso y micro, cómo los sectores rurales han ido cambiando sus dinámicas productivas y cuales han sido las condiciones estructurales del territorio que han permitido tener ventajas para cambiar de actividades e interactuar con el mercado. Posteriormente, se presentan los lineamientos que guían la investigación, con la finalidad de tener argumentos suficientes para entender y explicar la dinámica de desarrollo rural e inclusión social de Huambaló.

El segundo capítulo contiene las teorías que sustentan esta investigación. Se parte de la teoría del actor social, planteada por autores como Long (2007), para entender cómo los actores sociales se desenvuelven y se entrelazan en diferentes escenarios. Se aborda también los conceptos de territorio y desarrollo territorial rural, entendido al territorio como un todo, donde los actores sociales producen y reproducen una serie de

interacciones construidas por su propio esfuerzo. Se explica también, un estudio de caso exitoso que tiene como eje central la producción de muebles de madera y con ello, la diversificación productiva del territorio. Seguidamente, el concepto de pluriactividad busca explicar la combinación de actividades agrícolas y no agrícolas desarrolladas por las familias de los territorios rurales y la consolidación de las mismas en el medio rural. El concepto de estrategias de vida busca dar cuenta de cómo los individuos y grupos se esfuerzan para satisfacer sus necesidades, por medio de la generación de sus propias estrategias que les permiten alcanzar diferentes posiciones (Long, 2007). Finalmente, el capítulo termina con el concepto de capital social.

El tercer capítulo se dedica a analizar el proceso de transformación socio económico de la parroquia Huambaló y se hace un recorrido histórico sobre el proceso de inserción y dinamización económica con la producción artesanal de muebles de madera. En el capítulo también se analiza las estrategias desempeñadas por los actores locales y sus resultados a escala territorial.

El cuarto capítulo, explica la diversificación productiva centrada en las familias, la educación y la activa participación de las mujeres y jóvenes en la producción artesanal de muebles. Todo esto vinculado a la dinámica pluriactiva de las familias y a sus prioridades de inversión.

El quinto capítulo aborda las organizaciones de pequeños productores y se centra en el análisis de su capital social y sus redes.

Finalmente, el sexto capítulo presenta las diferentes transformaciones experimentadas por el territorio en lo referente a cambios físicos, socioeconómicos y la generación de empleo. Como resultado se da el retorno de la población que ha emigrado. Además, resume las propuestas de actores locales para que el Estado genere una política pública incluyente.

## **CAPÍTULO I**

### **EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN Y SU ESTRATEGIA METODOLÓGICA**

Las sociedades rurales en las últimas décadas han experimentado cambios drásticos. En América Latina, la diversificación productiva de los territorios rurales tomó fuerza a finales del siglo XX, con el incremento de los ingresos no agrícolas, la multifuncionalidad y la pluriactividad (Martínez y North, 2009). Según Kobrich y Dirven (2007), a principios del siglo XXI el 40% de la población rural latinoamericana se ocupaba en actividades no agrícolas (Kobrich y Dirven, 2007: 60). Es decir, las poblaciones rurales demandan y ofertan no solo producción agrícola, sino también bienes y servicios relacionados con la transformación del territorio. Con ello, desarrollan mayores habilidades para interactuar con los mercados locales e internacionales.

De allí, que la diversidad productiva y ocupacional opera en ciertos territorios donde las características estructurales agrarias de minifundio son un componente fundamental, para obtener acceso a recursos de capital y para la diversificación de actividades económicas (North, 2007:191). En América Latina y el Caribe se potencia la importancia de los pequeños y medianos productores rurales como un sector social y económico que no puede ser tratado como instrumento para reducir la pobreza, sino como un mecanismo que mejora las condiciones de vida (Rosario, 2009:105 en Grammont, 2009).

Según Pipitone (2008), la mayor desigualdad de las poblaciones es producto de la falta de acceso a la tierra. Según él, el mejor camino para superar estas desigualdades es tener una agricultura fuerte que rompa con las inercias sociales y económicas y que mejore el bienestar y la productividad, junto al desarrollo de actividades agrícolas y no agrícolas en el universo rural (Pipitone, 2008: 57).

En los territorios ecuatorianos donde predomina el minifundio agrícola, las actividades de diversificación productiva estarían en capacidad para generar nuevas oportunidades de empleo (North, 2007: 196). Pese a que Ecuador es uno de los países con mayor desigualdad en la distribución de tierra y que ha experimentado largos años de políticas neoliberales, muchas familias rurales han logrado diversificar su producción con actividades no agrícolas. Se estima, que más del 40 por ciento participa en el

comercio de pequeña escala, como también en la artesanía, las manufactura e incluso la pesca, particularmente en la costa (Martínez y North, 2009: 85).

Según Ospina et al., (2011: 50), la provincia de Tungurahua es el nudo de articulación espacial de itinerarios y flujos que vinculan a todas las regiones del Ecuador. Tungurahua además, se beneficia de la presencia de actores con capacidad de innovación productiva y comercial. Según datos históricos, la producción artesanal en la provincia de Tungurahua, empieza antes del siglo XIX. Según North (2008), “los campesinos hacían uso de su trabajo para producir y comercializar productos agrícolas y artesanales en el dinámico sistema de ferias en la provincia de Tungurahua” (North, 2008: 258). La diversificación productiva de Tungurahua también, está relacionada con el boom del cacao que se inició en 1860, ya que los comerciantes de la provincia aprovecharon las oportunidades que les brindaba el mercado para acumular capital a pequeña escala (North, 2008).

De hecho, la estructura agraria minifundista, el acceso a mercados (ferias) y la ubicación geográfica favorable han permitido la consolidación de una variedad de iniciativas desarrolladas por pequeños productores. Según Ospina et al., (2011) “Lo característico de Tungurahua es que, en lugar de ser estrategias de sobrevivencia, se han convertido en estrategias de pequeña y mediana acumulación” para los pequeños productores de la provincia (Ospina et al., 2011: 58).

Al convertirse la provincia de Tungurahua en un centro de abastecimiento y en el nodo de redes comerciales para el resto del país, sus habitantes empezaron a desarrollar nuevos productos y emprender nuevas estrategias de mercado. La particularidad cultural de la provincia, sin lugar a dudas, ha permitido la generación de nuevos emprendimientos y la diversidad productiva. Según Martínez y North (2009), el patrón de desarrollo de la provincia de Tungurahua “está asociado a una cultura especial de dedicación al trabajo [...] e identificada como producto de una “situación estructural” favorable para la diversificación económica” (Martínez y North, 2009:12).

El cantón Pelileo, donde está ubicada la parroquia de Huambaló, posee una estructura favorable para el desarrollo diversificado de actividades productivas y económicas. Gran parte de la población tiene acceso a minifundios, facilitando así a los habitantes incursionar en actividades agrícolas y no agrícolas. Según Ospina et al., “La dinámica amigable entre el mercado y los pequeños productores depende crucialmente

de la equidad en la distribución de la tierra, pues, los minifundistas controlan en Pelileo el 60% de la tierra” (2011: 18).

En este contexto, la diversificación productiva que se evidencia en el cantón y en sus parroquias muestran una gama de actividades que permite a las familias combinar actividades y en algunos casos especializarse en las mismas, por ejemplo: En la parroquia la Matriz encontramos a los productores de jeans, en tanto que en la parroquia Huambaló, predomina la producción artesanal de muebles de madera. En la parroquia Salasaca se encuentran los productores de tapices. Y en la parroquia Pamatug están presentes los productores de sombreros. En el resto de las parroquias, sigue predominando las actividades agrícolas, aunque algunas están experimentando con nuevas prácticas agroecológicas.

Otro aspecto esencial del cantón Pelileo es la valoración de la educación por parte de las familias, pues permite expandir las dinámicas relaciones con los mercados (North, 2008: 259).

En el caso de la parroquia Huambaló, similar al caso de Pelileo, territorio en el que enfocaré mi investigación, la diversificación productiva, comercial y la combinación de actividades agrícolas y no agrícolas han resultado en procesos de transformación rural, a nivel territorial o meso y a nivel micro en las familias del territorio. La dinamización de actividades productivas en Huambaló se inició con la presencia de la primera feria parroquial los días viernes y con la activa participación de las familias en la venta y comercialización de productos agrícolas y pecuarios en la parroquia. Los sacerdotes dominicos fueron quienes inicialmente impulsaron la implementación de algunos proyectos productivos. Posteriormente, los pequeños productores agrícolas comenzaron a incursionar en la producción y comercialización de muebles de madera de forma directa o indirecta.

Los antecedentes antes mencionados han permitido que la población de la parroquia Huambaló, similar al caso de Pelileo, sea “un campesinado libre y propietario de tierra” [...] que les permite a “los pequeños productores incorporar las tecnologías modernas a sus actividades y participar con éxito en actividades comerciales” (Martínez y North, 2009: 31). Sin embargo, pese a que la fabricación artesanal de muebles de madera sigue fortaleciéndose como la principal actividad para los productores de Huambaló, “no ha

desplazado completamente a la agricultura, todavía siembran cebolla, maíz, papas” (El Telégrafo, 2013).

A continuación, se exponen las diferentes actividades productivas y comerciales del territorio, en el periodo 2005-2009

La actividad agrícola representa el 50% de la población económicamente activa, la artesanal en elaboración de muebles de madera representa el 30%, la avicultura un 5%, la venta de ganado vacuno 5% y la albañilería un 4%. Dentro de las organizaciones productivas, el sector micro empresarial representa un 3% y un adicional 3% las cooperativas de transporte (Plan estratégico de la parroquia de Huambaló, 2009:10). Tomando en cuenta estos datos, podemos decir que las actividades económicas productivas que tienen relevancia en el periodo 2005 -2009 en el territorio de estudio están relacionadas con la agricultura y la artesanía con la fabricación de muebles de madera. Por lo tanto, la presencia de minifundios y de diversas actividades productivas agrícolas y no agrícolas en la parroquia permite a los productores incursionar con autonomía en las decisiones de sus negocios. Una de las características de la diversidad productiva de Huambaló radica en la agencia y la activa participación de los actores locales, lo cual amplía la participación e inclusión de las mujeres y jóvenes en la cadena económica y productiva agrícola y no agrícola.

Con estos antecedentes, la presente investigación pretende analizar las dinámicas de desarrollo rural e inclusión social de los productores artesanales de muebles de Huambaló, las interacciones sociales, económicas, culturales, políticas y las iniciativas que han generado los actores locales en el territorio. Mi interés por analizar la parroquia Huambaló, sus interacciones sociales y económicas que surgen y transcurren en este territorio, se debe a la diversificación productiva, la presencia de actividades agrícolas y no agrícolas en el medio rural, las mismas que se desencadenan en la pluriactividad. Las múltiples interacciones sociales y económicas que ocurren en el territorio permiten a los actores locales construir diferentes estilos de vida e impulsar procesos de transformación incluyente o excluyente en el territorio.

La pregunta central de la investigación se enfoca a comprender: ¿Qué papeles desempeñan los actores locales de la parroquia de Huambaló (familias de artesanos, agricultores y sus asociaciones) en su interacción con organizaciones públicas, privadas,

agricultores y grupos religiosos, entre otros, en la diversificación productiva del territorio?

Las preguntas secundarias del estudio buscan entender: ¿Cuáles son los efectos de la pluriactividad rural en la inclusión social a nivel de género e intergeneracional en lo que respecta a ingresos, empleo y participación? y ¿Qué factores (internos y externos) han impulsado la diversificación productiva de algunos hogares en la parroquia y los efectos que ha tenido el desarrollo de la artesanía para el territorio? ¿Qué efectos tienen las organizaciones locales o las dinámicas asociativas en los procesos de transformación territoriales y en la inclusión o exclusión social?

### **Objetivo general**

Analizar las principales dinámicas de desarrollo territorial rural e inclusión social que ocurren en la parroquia Huambaló, como factores claves que han permitido su diversificación productiva y pluriactividad.

### **Objetivos específicos**

- Identificar los factores (internos y externos) que han impulsado la diversificación productiva y el desarrollo rural de Huambaló?
- Profundizar en los efectos de la pluriactividad rural en la inclusión social a nivel de género e intergeneracional en lo que respecta a empleo y participación.
- Explicar los efectos de los procesos organizativos locales y dinámicas asociativas en la transformación territorial y en las formas de inclusión o exclusión social en la parroquia.

### **Hipótesis**

Las hipótesis de esta investigación se encuentran relacionadas con los factores internos y externos de la parroquia de Huambaló, que inciden en las múltiples actividades productivas (pluriactividad) de esos actores sociales, en la medida en que han tenido una estructura favorable y están vinculados al mercado. Lo cual generó que los actores locales decidieran mejorar sus condiciones de vida.

### **Justificación del estudio**

La parroquia de Huambaló, pese a ser un territorio con un proceso de transformación territorial y con un crecimiento continuo a lo largo del tiempo, no ha sido suficientemente investigada. Esta investigación pretende, por ello, aportar con el análisis de las dinámicas productivas en la configuración de un modelo de desarrollo

local (endógeno) generado desde la iniciativa de la gente. Igualmente, esta investigación me permitirá conocer si estos fenómenos mejoran la calidad de vida de la población, asegurando la inclusión social (de jóvenes y mujeres) en las actividades productivas en que se encuentran inmersas cada una de las familias.

Esta investigación también, será un aporte para la generación de políticas públicas o para generar proyectos desde los actores locales. Se pueden diseñar programas que fortalezcan estas iniciativas y brinden mayores oportunidades a estos emprendimientos.

### **Metodología**

El período de análisis de esta investigación estuvo comprendido entre 1976 y el 2014, con la finalidad, de analizar las transformaciones que ha experimentado el territorio con el despegue de la producción de muebles. Además, se pretende conocer como las familias combinan actividades paralelas. En cuanto al universo de estudio, la investigación se realizó en la Provincia de Tungurahua, cantón Pelileo, parroquia de Huambaló.

La metodología utilizada fue cualitativa, la misma que me permitió tener un acercamiento hacia las transformaciones socio económicas lideradas por las familias en el territorio, así como profundizar en temas de la realidad social (Tarres, 2001:67) La investigación buscó analizar las dinámicas de desarrollo rural que han generado los actores locales en la parroquia, donde se identifican una serie de estrategias de vida y la participación de jóvenes y mujeres.

La investigación cualitativa, al ser una técnica de estudio que se centra en el observador o investigador del mundo social, me permitió establecer un dialogo de forma directa con los involucrados y conocer de cerca la cotidianidad de las familias de Huambaló.

Las fases de esta investigación comprendieron:

La investigación documental involucró la utilización de documentos, escritos, técnicos e históricos a partir de los cuales pude obtener información sobre la evolución del territorio, con relación a las actividades que cada actor social desarrolla. Los documentos que revisé fueron: el *Plan estratégico de desarrollo territorial de Huambaló*, las revistas y el periódico local de la parroquia. También, utilicé las revistas y documentos de los socios del centro artesanal Huambaló.

La investigación de campo se realizó con el uso de técnicas cualitativas, por medio de la aplicación de entrevistas a profundidad y la observación participante. La investigación de campo me permitió dialogar, interactuar y recorrer a profundidad el territorio de estudio. La primera persona de contacto fue el presidente del Centro Artesanal Huambaló (CENARHU), quien en una asamblea general me presentó a los socios de este centro. Seguidamente, el presidente saliente y actual de la junta parroquial me puso en contacto con productores de muebles que no están vinculados a organizaciones.

Igualmente, los artesanos me daban referidos de familiares, amigos y los caseríos donde podía encontrar pequeños, medianos y grandes productores dedicados a la producción artesanal de muebles, lo cual, me permitió dialogar con propietarios /as, trabajadores /as, jóvenes y adultos vinculados a la producción de muebles.

La observación participante me permitió coexistir de cerca con las actividades de los actores (*habitus*)<sup>1</sup> a quienes se está investigando. Permitted también conocer quiénes son los miembros de la familia que están involucrados en las pluriactividades artesanales, que actividades realizan, su cultura y en si recoger datos de su vida cotidiana. En esta forma, obtuve una cercanía hacia sus actividades de pluriactividad. El acercamiento me permitió asistir a una de las reuniones del CEARHU, participar en los talleres artesanales, conocer las dinámicas y compartir con los diferentes productores en las actividades de su cotidiano vivir (Aristizabal, 2008). En el diario de campo, recogí información espontánea de la población investigada, específicamente durante el tiempo de movilización de un lugar a otro.

Otra de las técnicas que utilicé fue las entrevistas a profundidad, pues me permitió generar un diálogo e interactuar de forma directa con las familias, las asociaciones, el presidente de la junta parroquial, sus integrantes y con todas las personas involucradas en la fabricación de muebles. Obtuve un registro detallado acerca de los cambios que ha sufrido la parroquia Huambaló, con la artesanía de muebles y de los cambios intergeneracionales que experimentan las familias. Una de las herramientas utilizadas fue un listado de preguntas guía, para profundizar en el diálogo con los

---

<sup>1</sup> Según Bourdieu (2002:19), “El *habitus*” son estructuras durables que guían y organizan las prácticas individuales y colectivas de los actores sociales y como ellos perciben el mundo. Eso permite identificar tanto “mi lugar” en la sociedad como el lugar de los otros.

actores locales, con la finalidad de cubrir todas las expectativas planteadas en la investigación.

En los tres meses de trabajo de campo, se realizaron alrededor de unas setenta entrevistas a propietarios, trabajadores, jóvenes y adultos que están involucrados en la artesanía de muebles. El formato de las entrevistas a profundidad se basó en preguntas abiertas con la finalidad de generar un diálogo en ambiente de confianza. La entrevista contenía preguntas sobre demografías familiares, principales actividades económicas, nivel de educación, inversiones familiares, distribución de tiempo entre actividades paralelas, ingresos y gastos, y participación de las mujeres y jóvenes.

En cuanto a la revisión documental, tuve acceso a las bases de datos del INEC, Registro Social (RS), Sistema Nacional de Información (SNI). Estas bases de datos me permitieron conocer el número de habitantes, los usos del suelo, el nivel de educación de los artesanos, ingresos de las familias que combinan actividades, familias beneficiadas con el bono.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEORICO**

#### **Planteamientos teóricos**

El análisis de las dinámicas productivas de desarrollo rural e inclusión social se insertan en los procesos de apropiación por parte de los actores locales, con la diversificación de actividades, la combinación de ocupaciones y las estrategias de vida de los actores locales. Todas estas perspectivas requieren de la revisión de conceptos teóricos que incorporen las propuestas que intentan comprender la dinámica rural.

Los enfoques sobre los que me baso en este trabajo son: la teoría del actor, el enfoque territorial y de desarrollo territorial rural. Con base en esto, definiré los conceptos de pluriactividad, estrategias de vida y capital social.

#### **El actor social y su agencia**

El enfoque centrado en el actor explica las múltiples interacciones que ocurren en los territorios, en los cuales los actores sociales son los protagonistas de los procesos de transformación de su entorno. Por medio del diseño de diversas estrategias encaminadas a la valoración de sus gestiones de su cotidiano vivir. De esta manera, enfrentan las demandas de la globalización. Al hablar de actores sociales, se hace referencia a los agentes individuales o colectivos que participan y pertenecen al territorio. Los actores sociales que conforman un territorio son: las familias, los individuos locales, los líderes organizacionales, las instituciones públicas o privadas, organizaciones y movimientos sociales entre otros.

Este enfoque busca dar una explicación a las intervenciones internas y externas que influyen en los modos de vida de los individuos o grupos. A la vez, “visibiliza la capacidad de los actores sociales, para manejar o transformar estas intervenciones” (Long, 2007: 42). El punto de partida de este enfoque, es dar una [...] “respuesta diferencial a circunstancias estructurales similares, aun cuando las condiciones parezcan homogéneas” (Long, 2007: 43). Con ello, se explica que la diferencia que existe de un territorio a otro, la interacción interna y externa, es el resultado de la creación individual o colectiva de los propios actores de sus prácticas sociales heterogéneas. Por lo tanto, las transformaciones, interacciones, producciones y reproducciones en un territorio son construidas por los actores: Según Mazurek (2006), “el actor construye el territorio y no al contrario” (Mazurek, 2006: 53). Por lo tanto, el territorio sus elementos, los aspectos

físicos, biológicos que conforma un territorio son construidos por los actores. En este sentido, “el territorio es una escena donde se juegan representaciones en varios actos; donde el actor es entonces ubicuo” (Gumuchian, Grasset et al., 2003: 1 en Mazurek, 2006). Según Long (2007), la multiplicidad de ideas y prácticas de los actores sociales, están interconectadas por recursos sociales, culturales y técnicos, dando respuesta a las perspectivas, intereses e intenciones de los individuos.

Las interacciones y comportamientos que generan los actores sociales dentro de un territorio permiten alcanzar una serie de objetivos. Para comprender de forma clara, Mazurek (2006) propone una tipología de cinco actores.

El primer tipo son los actores individuales, quienes son la base de la reproducción del territorio, y dependiendo de su actividad y conocimiento, pueden generar una serie de impactos que visibilicen u opaquen sus acciones. Es por ello que el actor individual generalmente busca situarse en espacios geográficos, espacios económicos y sociales, apropiarse e identificarse con la cultura, situarse en un espacio de libertad individual (Mazurek, 2006: 53).

El segundo tipo de actores son las organizaciones sociales de base territorial. El autor se refiere a la organización que han creado los seres humanos; por ejemplo son los grupos religiosos, étnicos, políticos, asociativos los mismos que construyen territorios específicos y reglas para su uso. Pues, cada uno tiene su delimitación, la forma de organización, la gestión de la tierra, las reglas de poder, sus estructuras y dinámicas. Además señala Mazurek (2006), “[...] que muchos de estos grupos pueden ser a-territoriales, por ejemplo las diásporas; sin embargo, el territorio es fundamental en la estructura de la identidad, pese a las fuertes relaciones de poder entre los grupos” (Mazurek, 2006:54).

El tercer tipo de actores son las organizaciones económicas, que están formadas por empresas, técnicos y asociaciones locales; estos actores estructuran el territorio pero “no siempre son positivos, porque no crean espacios para vivir, sino espacios de riqueza” (Mazurek, 2006:55).

El cuarto tipo de actor son las organizaciones institucionales el Estado y sus representaciones, legitimadas dentro de la constitución del territorio, las mismas que manejan y ejercer poder sobre el territorio (Mazurek, 2006:55).

El quinto tipo de actores son los extra territoriales o supra nacionales; están constituidos por todas las instituciones multilaterales, multinacionales, grupos económicos, las mismas que tienen como fin intervenir sobre el territorio. La mayoría de veces no conocen las propias acciones de los actores locales (Mazurek, 2006: 56).

Por último, Mazurek (2006: 60) agrega que lo más importante de estos actores radica en las estrategias de los mismos para actuar de forma directa o indirecta en la construcción del territorio.

Por su parte, Giddens (1984: 16) señala que los actores sociales tienen valores intrínsecos que permiten tener conciencia de lo que hacen. Igualmente, que las aptitudes que han adquirido en el transcurso del tiempo, les permite poner en práctica lo que saben y dar respuesta a los cambios que se van generando. Para Giddens (1984), las prácticas sociales son adquiridas dentro de las variables tiempo y espacio determinadas por los hábitos y el cotidiano vivir de los actores sociales. Bourdieu define como *habitus* “[...] al conjunto de relaciones auténticas “depositadas” de forma intrínseca en los individuos, las mismas que son parte de sus esquemas mentales y corporales de percepción, apreciación y acción” (Wacquant y Bourdieu, 2005: 44). Este conjunto de relaciones interiores permite a los actores o agentes sociales reproducir su *habitus*.

Según Giddens (1984), los *hábitos* están determinados en el espacio y tiempo por medio de un proceso histórico. Los *hábitos* facilitan a los actores sociales la reproducción de actividades que forman parte de su vida y de los procesos de cambio. El autor señala que la conciencia práctica de la agencia humana posibilita que los actores sociales aprenden a interactuar e invertir en diferentes circunstancias de su vida social, política, económica y desde esta posición observar las reacciones de los otros a su conducta (Giddens, 1984).

Por su parte, Bourdieu y Wacquant (2005), afirman que para entender las interacciones y las prácticas del *habitus* de los individuos y el desarrollo de la agencia humana, hay que reconocer los campos en que se desenvuelven los actores sociales, donde confluyen una serie de relaciones que van formando una red social. “La red permite conocer y posicionarse en el campo de interacciones hasta alcanzar fines concretos” (Wacquant y Bourdieu, 2005: 150). Esta red, de una u otra forma, permite a los actores sociales desenvolverse en el mundo con oportunidades favorables por medio de su capacidad de agencia. Los actores sociales, en este sentido, tienen la capacidad de

generar y transformar sus experiencias, pues poseen la “capacidad de saber y capacidad de actuar” (Long, 2007: 48). Pues los actores sociales, son entes participativos que han aprendido a conducir dentro de las esferas del sistema, por medio de sus prácticas cotidianas.

Por su parte Long (2007) señala que la acción participativa de los actores sociales, la acumulación de conocimientos intergeneracionales, su cotidiano vivir permite la creación de redes interpersonales o colectivas; lo cual, les permite generar innovaciones y diferenciarse de otros (Long, 2007: 52). Es decir, visibiliza que “los mundos de vida de los individuos no están pre ordenados por la lógica del capital o por la intervención del Estado sino que [...] son constituidas por la agencia humana y al mismo tiempo, cada acto de producción es un acto de reproducción” (Long, 2007: 63).

El mismo autor explica que en los espacios donde se desenvuelven los actores sociales, la información debe fluir de abajo arriba y viceversa, ya que su fin es planear objetivos y fines encaminados hacia la transformación de territorio. Es por ello que el autor señala la importancia que tiene la agencia del actor en la resolución de problemas y en la toma decisiones, ya que, [...] “la agencia y poder están interconectadas, por una red de actores que llegan parcialmente a involucrarse en el proyecto de una personas o de un grupo de personas” (Long, 2007).

### **Territorio y desarrollo rural**

Según Schneider et al., (2006), el territorio se enmarca dentro de una “construcción social del espacio que ocurre de forma colectiva, entre los individuos e instituciones que están en el territorio y establecen códigos de pertenecer a este” (Schneider et al., 2006: 73). Por tal razón, los actores sociales han desarrollado varias estrategias y códigos para enfrentar las restricciones e inequitativa distribución de recursos. Pues en el territorio coexisten diferentes estructuras que se han construido bajo relaciones de poder. En tal razón, “el poder tiene influencia directa, no únicamente dentro de un territorio sino también, sobre los actores que forman parte del mismo” (Ratzel en Schneider et al., 2006: 73). Por lo tanto, las dinámicas que surgen en los territorios permiten a los actores sociales interactuar como agentes internos y externos, dentro de su entorno. Además, desarrollar múltiples estrategias formales e informales, agrícolas y no agrícolas, que permitan intervenir con estas desigualdades y buscar

nuevas formas de inserción económica fuera de la propiedad, lo cual se deriva en la pluriactividad (Schneider et al., 2006: 73).

Desde este punto de vista, los territorios pueden ser creados, fortalecidos, reconstruidos o incluso, destruidos con base en la conciencia social, del conjunto de actores que son parte de este.

Para Abramovay (2006), el territorio no se define por límites físicos, sino por la forma como se produce en su interior la interacción social. Desde esta perspectiva el enfoque de desarrollo territorial rural se centra en el actor social, en sus relaciones con los recursos del territorio. Además, incorpora las interacciones sociales, económicas, políticas y culturales de los actores que comparten el territorio.

El mismo autor señala que el medio rural es más que un espacio agrícola, ya que se evidencia la presencia de actividades no agrícolas en la que se desenvuelven los actores sociales. En tal razón, el territorio es un espacio pluriactivo. El estudio detallado del territorio como un espacio diverso, lo realiza el enfoque de desarrollo territorial rural. El mismo permite realizar investigaciones detalladas acerca de los factores que han incidido en el territorio, para la existencia de una mayor diversificación económica social y ambiental. Además demuestra así que los territorios son el resultado de la manera como las sociedades se organizan para usar los sistemas naturales en los cuales se apoya su reproducción (Abramovay, 2006).

Según Favareto (2009), el enfoque territorial rural aborda tres pilares que permiten explicar de cierta forma, el contexto estructural de los territorios para resaltar sus características:

- a) la valoración de las nuevas ventajas comparativas expresadas en lo que se viene denominando nueva ruralidad: la explotación del potencial paisajístico y productivo de la biodiversidad, los nichos de mercado orientados a segmentos promisorios de consumo urbano y la explotación de aspectos singulares no relacionados con la comoditización de la agricultura; b) la intersectorialidad, expresada en la tentativa de pasar de la valoración de las actividades primarias a una articulación entre los diferentes sectores de las economías locales; c) la intermunicipalidad, que amplía la escala de intervenciones en el ámbito comunitario de modo de enfatizar la relación entre los espacios rurales y las ciudades (o, en otros términos, para pensar las regiones como escala de planificación) (Favareto, 2009: 161).

Varios puntos son importantes en el desarrollo territorial rural; entre estos está superar la dimensión agrícola y sectorial de las comunidades. Puesto que, hay que reconocer el

crecimiento que han alcanzado otras actividades económicas no agrícolas en las zonas rurales, además de la creciente integración de los espacios geográficos, económicos rurales y urbanos (Vega, 2004: 360).

Según Vega (2004), el desarrollo territorial rural posee:

Una visión integradora de los agentes económicos, los mercados y las políticas públicas, multidimensional con cuatro dimensiones: 1) Económica destaca el desarrollo productivo y la competitividad 2) social destacando aspectos de equidad y construcción de capital social, 3) ambiental donde sobresale la administración gestión de la base de los recursos naturales; 4) político institucional donde se destaca el empoderamiento institucional territorial, las comunidades rurales, la gobernabilidad democrática y las capacidades de desarrollo a su interior, las articulaciones con otros territorios nacionales e internacionales; 5) multisectorial que reconoce la complementariedad de la agricultura, la existencia de actividades productivas, los servicios ambientales, las externalidades económicas de territorio ; 6) una intertemporal que determina que las decisiones que se toman en cualquier ámbito deben estar articuladas a una visión de país de largo plazo que asegure que dichas decisiones no comprometen el bienestar y progreso de las generaciones futuras (Vega, 2004: 360)

Según Schneider (2004: 13), el desarrollo territorial visibiliza la reunión o confluencia de nuevas formas de reflexionar sobre la ruralidad y sobre el desarrollo de políticas en la implementación de prácticas y experiencias. Por lo tanto, el desarrollo territorial rural resalta la heterogeneidad social y económica que impulsan los actores sociales en los procesos de diversificación de dinámicas que vinculan lo local con lo global.

Para Abramovay (2000), este enfoque identifica las dinámicas territoriales caracterizadas por “la existencia de redes de relaciones entre servicios y organizaciones públicas, iniciativas empresariales urbanas y rurales agrícolas y no agrícolas” (Abramovay, 2000:1).

Según Pecquer (2013: 12), los actores rurales desarrollan formas de integración con el mercado, como una manera de revelar los recursos desconocidos que se constituirán en una innovación. Estos recursos permitan la diversificación productiva, agrícola y no agrícola que se complementa con el procesamiento de la producción, dando como resultado la agregación de valor (Schneider, 2006:19). Por lo tanto, la pluriactividad pasa a dinamizar las relaciones con el mercado y con el entorno social.

Según Schneider (2009:20), se identifican dos dimensiones para que ocurran estos cambios en los territorios rurales. El primero es socio-económico, de reproducción de la agricultura familiar; el segundo es el lugar geográfico de cambio social. Estos

cambios han facilitado a los pequeños productores vincularse con mercados dinámicos. Además, facilita la movilización de los actores sociales dentro del espacio, permitiendo una fuerte diversificación productiva y la consolidación de pequeños negocios familiares.

Según Ray (2000 en Schneider, 2009: 22), “el territorio es construido desde la identidad de los actores sociales”. Así, desde una mirada económica estos serán llamados territorios de “cultura económica”. Por lo tanto, las interacciones que ocurren en este espacio, por acción de los actores sociales conforman el desarrollo rural endógeno (Ray 2000 en Schneider, 2009: 22-23). Por lo tanto, el desarrollo endógeno se conforma de un proceso de “animación de capacidades autóctonas, que una vez activados, han dado lugar a una dinámica de desarrollo auto sostenido” (Ray, 1999: 522), donde los actores construyen o reconstruyen sus estrategias de vida.

Según Pecquer (2013:11), el enfoque de desarrollo territorial no se decreta; es una construcción en manos de los actores locales, aun cuando las políticas públicas adecuadas se pueden usar para estimular a través del tiempo.

Los profundos cambios que se visibilizan, producto de la globalización en el territorio, tienen concordancia con las nuevas relaciones campo-ciudad, con los procesos migratorios, con la feminización del campo, con la inserción de nuevas actividades productivas, con la producción de nuevos saberes y nuevos espacios. Tanto, en cuanto, “genera relaciones más complejas, las mismas que deben ser analizadas en su totalidad” (Ramsés et al., 2011). Por lo tanto, “no existen territorios determinados ni un territorio global ni un territorio local, sino que el territorio es a la vez total y roto global, y fracturado” (Hiernaux, 2004 en Ramsés, et al., 2011: 95).

En este sentido, Schneider y Peyré Tartaruga (2006: 20) manifiestan que en el territorio la “construcción social” es un proceso de participación e inclusión social de los actores, donde ellos definen sus propios códigos que privilegian sus intereses, pues tienen la capacidad de proponer nuevas opciones de desarrollo para su territorio.

Finalmente, los discursos del enfoque de desarrollo territorial rural, destacan la importancia de fortalecer la identidad de sus actores, así como el emprendimiento de acciones en común, sobre la base de la confianza que han ido construyendo en sus diferentes interacciones (Abramovay, 2006: 1). Estas interacciones permiten comprender el desarrollo rural de los territorios y las estrategias del mismo. Este autor

explica que, para comprender la dinámica de desarrollo territorial rural, hay que tomar en cuenta el concepto de “capital social” como el conjunto de recursos destinado a promover un mejor uso de los activos económicos por los individuos y las empresas (Abramovay, 2000: 1).

### **Diversificación rural basada en la industria de muebles.**

Los casos de estudio realizados por Judith Tandler en Brasil (1998), permiten analizar cómo la priorización de un programa gubernamental dirigido a pequeños productores desencadena una serie de actividades económicas, que potencian la dinámica productiva y socioeconómica del territorio.

La dinámica del programa del gobierno de Ceará, se destacó por la contratación a pequeñas empresas para que estas, proveyeran de su producción al gobierno del territorio, es así que “el crecimiento de estas PME fue un caso particular, porque estuvieron determinadas por la demanda” (Tandler, 1998:144). Además, por factores como la capacitación, asistencia técnica, seguimiento y por la conformación de asociaciones de productores para cubrir su demanda.

El exitoso programa según Tandler (1998), despega en un sector maderero donde existían [...] “cuatro aserraderos cada uno de ellos con tres empleados” [...], que con el tiempo se potencian y proveen de su producción artesanal en asociación, a gran escala a las escuelas del territorio. Con ello, se constata que “ el impacto del programa de compras gubernamentales fue exitoso[...] ya que, años después los aserraderos aumentaron a cuarenta y dos, cada una de ellas con nueve trabajadores permanentes más cuatro a siete trabajadores temporales” [..]. Tandler además, explica que considerando todas las actividades que realizaban existían “1000 personas empleadas directa o indirectamente en las cerraajerías más del 10% de la población” (Tandler, 1998:147).

La compras que realizaba el gobierno, fue clave para los productores madereros ya que, al adquirir nuevas destrezas, los productores rurales establecieron relación con mercados privados y posteriormente, otros distritos estatales requerían de sus servicios y replicaron su programa.

Igualmente, se visibilizo la expansión y apertura de nuevas actividades desarrolladas por la fabricación artesanal de muebles de madera (carretillas, pupitres,

libreros, etc.), como “la fabricación de ladrillos, pequeños talleres de madera, las canteras de piedra, y quemadores de cal” (Tendler, 1998:145).

Por otra parte, un aspecto importante que destaca Tendler (1998), es la estructuración de relaciones entre actores para que el programa funcione. Los actores que identifica son “ 1) los departamentos de compras del gobierno 2) los organismos de acopio, los organismos de ayuda técnica, organizacional, las PME 3) las asociaciones de empresas de trabajadores manuales 4) las empresas (Tendler, 1998:150).

Destaca estos actores, porque son factores que incentivan el crecimiento de las PME, pues su estructura permite comprar y vender en mayor escala, demostrando de esta manera la importancia del apoyo gubernamental en la búsqueda de nuevas oportunidades.

Finalmente, Tendler (1998) explica, que un programa impulsado por el gobierno para pequeños productores obtiene mejores resultados, ya que, existe un crecimiento de las PME, existe mejor desempeño de los organismos del estado, de organismos no gubernamentales y de organismos privados, permite también, ahorrar costos tanto a productores como compradores, mejora la calidad del bien o servicio. Además, abre una gama de oportunidades económicas para los territorios a su alrededor.

### **Combinación de actividades agrícolas y no agrícolas (pluriactividad)**

El concepto de pluriactividad se articula con la diversificación de actividades y ocupaciones, las mismas que dinamizan la economía en los territorios rurales. Si bien el término pluriactividad ha tomado mayor importancia en los últimos años, hay que señalar que ha estado presente a lo largo del tiempo. Kautsky (1970) y Chayanov (1974) mencionaron este fenómeno, como una forma complementaria de inserción económica para los pequeños productores (Méndez, 2006: 71)

Según Kautsky (1970), las actividades paralelas que realizan los pequeños productores cumplen con la función de ser trabajos accesorios; pese a las transformaciones capitalistas estas no eliminan las pequeñas parcelas del medio rural. El autor señala que existen elementos como el trabajo temporal, la ocupación de campesinos en actividades industriales que realizan desde la propia residencia, y la fundación de industrias en el campo que se expanden con rapidez (Kautsky, 1970 en

Méndez, 2006: 71), como elementos que obligan a las pequeñas unidades a abandonar la agricultura y a convertirse en pluriactivos.

En este sentido, según Chayanov (1974), las familias que disponen de tierra en cantidades suficientes tienden a buscar otras actividades artesanales, comerciales y otras labores no agrícolas, como una forma de garantizar la mano de obra familiar y equilibrar el trabajo y consumo. Para este autor el desarrollo de actividades no agrícolas se relaciona con la distribución del tiempo de trabajo en la agricultura. Además, explica que lo que origina la incursión en empleos no agrícolas no es la falta de medios de producción, sino una situación de mercados favorables, donde existe mejor remuneración en actividades artesanales y comerciales (Chayanov, 1974 en Méndez, 2006: 73).

Según Bendini et al., (2009), la pluriactividad para los productores no surge en épocas de crisis, sino que va más allá, pues son actividades en algunos casos consolidadas dentro de los núcleos familiares, que permite interactuar en un campo de múltiples ocupaciones, respondiendo a los riesgos en los que se encuentran las empresas familiares u obtener un ingreso extra (Bendini et al., 2009: 53-54).

Para Ellis (2000), la pluriactividad es entendida como una estrategia de reacción, frente a una situación de riesgo o vulnerabilidad. Está relacionada con la capacidad y poder de acción de los individuos. Es decir, surge debido a la existencia de un modelo capitalista, concentrador de tierra y excluyente (Martínez, 2009). Sin embargo, “los productores rurales tienen más imaginación que cualquier modelo económico e inventan alternativas sorprendentes, empiezan a diversificar sus ocupaciones, a vincularse de manera amigable con el mercado, generando así, un proceso de ampliación del campo social”<sup>2</sup> (Martínez 2000: 102).

Según Schneider (2009), la pluriactividad resulta de la combinación de actividades agrícolas y no agrícolas, las mismas que son complementarias, generan fuentes de empleo e ingreso, surgen al interior de las familias y permiten la reproducción social. Es una actividad heterogénea que está relacionada con las estrategias sociales y productivas adoptadas por las familias. Sin embargo, “puede

---

<sup>2</sup> “Ampliación del campo social proceso vinculado a la mercantilización de la sociedad rural, ya no solo vinculado al mercado interno sino también con el mercado mundial” (Martínez, 2004 en Grammont y Martínez, 2009:83)

modificarse con las familias y con la estructura agraria” (Fuller, 1990 en Schneider, 2009: 208). Las condiciones económicas de acumulación de los productores crean categorías pequeños, medianos y altos<sup>3</sup>, según la posibilidad de diversificar sus actividades (Bendini et al., 2009:76).

Schneider (2009) señala algunas características que permiten la pluriactividad. Están compuestos por el grupo familiar, las condiciones sociales, las condiciones económicas locales, las variables exógenas a la unidad familiar como el mercado de trabajo, la infraestructura disponible en las familias, tales como: el grado de escolaridad, el tamaño de la tierra, el número de miembros de la familia, la diferencia etaria y el acceso a ingresos entre otras factores determinantes de su evaluación (Schneider, 2009: 211).

Contrastando con estas características, Bendini et al., (2009: 76) mencionan que la preservación de la propiedad de la tierra y el conjunto heterogéneo de estrategias familiares permiten a los pequeños productores insertarse en la pluriactividad. Por su parte Martínez (2009) señala que “existe una relación virtuosa entre pluriactividad y empresa familiar, entre estrategias productivas y mercado, lo cual es un vínculo para la creación de capital social” (Martínez, 2009: 92).

Otro aspecto señalado por el mismo autor, es la existencia de un equipo familiar dispuesto a arriesgar y a invertir; con ello, “las dinámicas económicas regionales y la ubicación del mercado en el territorio son condiciones que fortalecen las estrategias pluriactivas de las familias” (Martínez, 2009: 94-96).

Para profundizar en las características antes expuestas, Schneider (2009) postula cuatro tipos de pluriactividad:

Pluriactividad tradicional o campesina: “representa un modo de vida, son familias caracterizadas como grupos sociales relativamente autónomos, que producen principalmente para autoconsumo, razón por la cual tienen una débil relación con los mercados” (Schneider, 2009: 215).

Pluriactividad intersectorial: “surge del proceso de articulación de la agricultura con los demás sectores de la economía, en donde se destacan la industria y el comercio. [...] En la actualidad, surge de

---

<sup>3</sup> Productores pequeños pensando en subsistir y los medianos y altos en diversificar (Bendini et al., 2009:76).

dos macro procesos; la descentralización industrial y la rurbanización”<sup>4</sup> (Schneider, 2009: 216).

Pluriactividad de base agraria<sup>5</sup> “Es aquella generada por la creciente demanda de servicios y actividades no agrícolas producidas por el proceso de modernización del sector agrícola. [...] También se asocia al agricultor que trabaja en condición de contratado, ya que existe un pago por los servicios” (Schneider, 2009: 217).

Pluriactividad para agricultores<sup>6</sup> “resulta de las actividades que forman un conjunto de operaciones, tareas y procedimientos que implica la producción agrícola destinada a la comercialización ya sea dentro o fuera de la propiedad” (Schneider, 2009: 219).

Desde una perspectiva económica, el término pluriactividad refiere a ERNA<sup>7</sup> e IRNA<sup>8</sup>; por lo tanto, significa actividad fuera de la agricultura y combinación de ocupaciones con la finalidad de incrementar los ingresos en los hogares; pues está estrechamente relacionado con las estrategias productivas y la pluriactividad (Arce et al. 2008: 85).

En resumen, el empleo rural no agrícola se convierte en una estrategia en donde los sectores rurales, las familias y los miembros de la comunidad empiezan a emprender nuevos nichos de mercado que generan ingresos extras. Es una alternativa de generación de empleo para los pobladores con poca disponibilidad de tierra o con más disponibilidad de tierra, puede ser una estrategia de sobrevivencia o de acumulación, que, permite reducir los riesgos de la producción agrícola (Vasco C, Vasco D., 2012: 132-133). “Se trata de actividades extremadamente heterogéneas en cuanto a la rama de actividad” (Dirven, 2011: 6).

---

<sup>4</sup> El desplazamiento de las empresas hacia los espacios rurales y periurbanos se debe a la búsqueda de fuerza de trabajo más barata. La rurbanización está relacionado con la expansión creciente de las áreas de habitación en el entorno de las grandes regiones metropolitanas y de flujo diario y cambiante de las personas que habitan en el medio rural pero trabajan en actividades no agrícolas (Schneider, 2009: 216).

<sup>5</sup> Abarca a las familias que residen en el medio rural y realizan actividades agrícolas, pero dedican un tiempo significativo a prestar servicios. Actividades y empleos generados por la propia dinámica del sector agroindustrial que al desarrollarse va generando un conjunto de actividades no agrícolas. (Schneider, 2009: 217).

<sup>6</sup> Es el caso de las llamadas agroindustrias familiares, cooperativas, asociaciones o redes de comercialización; es un tipo de pluriactividad que aparece generalmente en aquellas regiones en donde predomina la agricultura de tipo familiar y también en donde los mercados de trabajo en actividades no agrícolas sectoriales son débiles o inexistentes (Schneider, 2009: 219).

<sup>7</sup> Empleo rural no agrícola.

<sup>8</sup> Ingresos rurales no agrícolas.

## **Estrategias de vida y medios de vida**

El enfoque de estrategias de vida, surge a comienzos de los años noventa y fue el punto central en el debate y en las investigaciones, debido a que se identifican una serie de conocimientos, habilidades y prácticas, desarrolladas y aplicadas por los actores sociales para ganarse la vida.

El enfoque se centra principalmente en los actores sociales, puesto que son ellos quienes tienen “la capacidad de construir sus propias estrategias de vida, mediante el uso de varios recursos disponibles” (Kay, 2007: 89). Por lo tanto, las estrategias de vida son construidas por los actores sociales desde abajo hacia arriba y en su proceso de ascensión, van agrupando una serie de capitales. Los mismos que serán utilizados en situaciones de emergencia convirtiéndose estos en un bastón de solidaridad pues, permiten la creación y fortalecimiento de redes sociales.

Estas redes sociales, facilitan a los actores sociales la diversificación de las estrategias de vida y el desarrollo de nuevas capacidades. Pues, por medio del “acceso y uso a redes e incremento de capitales, los actores sociales podrán alcanzar los objetivos propuestos” (Bebbington, 2005). Según Kay (2007:90), las estrategias de vida en las sociedades pobres regulan que estos no se conviertan en víctimas del sistema capitalista y de la globalización. Pues el énfasis en la innovación diaria de sus estrategias ayuda a enfrentar la inequitativa distribución de recursos. Para Bebbington (2005), las personas no solo quieren generar ingresos materiales, sino también sociopolíticos que permiten generar una serie de activos de capital humano, social, productivo, natural, cultural. Por lo tanto, estos activos que los actores sociales van generando pasan a formar parte de un portafolio de capitales que serán usados y combinados en diferentes instancias del tiempo por los individuos que los administran.

Bebbington (1999) también analiza los activos como “vehículos para la acción instrumental (ganarse la vida), la acción hermenéutica (haciendo vida significativa) y la acción emancipadora (desafiando las estructuras en las que uno se gana la vida)” Pues son recursos que permiten ir escalando dentro de diferentes áreas. (Bebbington, 1999: 22 en Scoones, 2009).

Para Scoones (1998), “un medio de vida es sostenible cuando puede hacer frente y recuperarse de las tensiones y las crisis, mantener o mejorar sus capacidades y activos, sin deteriorar los recursos naturales” (Chambers, 1992 en Scoones, 2009).

Según Scoones, el concepto de estrategias de vida sostenibles se convierte en un vínculo económico, que permite acceder y acumular recursos de capital social, natural, humano, cultural, productivo. Al convertirse en un vínculo económico, los capitales pasan a formar parte del pentágono de activos. Los mismos que tienen ventajas y beneficios, ya que incrementan las interacciones sociales y económicas de quienes los use.

El marco de los medios de vida sostenibles, en particular, son los insumos vinculados (designados con el término "capitales" o "activos") y salidas (estrategias de vida), conectado a su vez con los resultados, lo que combina el territorio familiar (de las líneas de pobreza y los niveles de empleo) con encuadres más amplios (de bienestar y sostenibilidad (Scoones, 2009:177).

El análisis económico de las estrategias de vida, en relación a los vínculos de capitales está dentro del pentágono<sup>9</sup> de activos; la manera de combinar los activos depende de los individuos y de vincular estos con el capital natural, en las interacciones sociales y económicas (Scoones, 2009).

Al respecto, Brocklesby y Fisher (2003) señalan que el enfoque de estrategias de vida se centra en los actores sociales en la diversidad de recursos que poseen las personas y en su capacidad para mantener cambios positivos con sus medios. Para explicar el marco de las estrategias de vida, las autoras identifican cuatro componentes:

Primero, las personas se conciben de vivir dentro de un contexto de vulnerabilidad expuestos a riesgos, a través de tendencias, a través del tiempo y el cambio de temporada; segundo las personas tienen una serie de capitales o activos<sup>10</sup> que se elaboran para sus medios de vida. Los cinco activos de capital forman un "Pentágono de activos", que se utiliza para evaluar la base de activos de las personas. Tercero, estos activos se trazan en el marco de estrategias de medios de vida de las personas, mediante las cuales buscan generar la vida o medios de vida positiva. Cuarto, las políticas, las instituciones y los procesos se llevan a cabo para dar forma al acceso de la población, a los bienes y actividades de subsistencia, así como la vulnerabilidad en el contexto en el que viven. Es aquí que los vínculos se pueden encontrar a nivel micro y meso-o macro- nivelar los contextos institucionales y políticos (Brocklesby y Fisher, 2003: 187).

---

<sup>9</sup> El pentágono de activos se refiere al capital humano, social, productivo, natural y cultural.

<sup>10</sup> Tipos de capitales: "Capital social (las redes sociales y las relaciones de confianza), el capital natural (naturales las reservas de recursos), el capital financiero (ahorros, ingresos, crédito), el capital físico (transporte, vivienda, agua, energía, comunicaciones) y capital humano (habilidades, conocimiento, la mano de obra)" (Brocklesby y Fisher, 2003:187).

Desde los estudios de Ellis (2000), las estrategias de vida y la diversificación de las actividades para el sustento de las familias pobres está vinculado al proceso mediante la construcción de un portafolio diverso de actividades y capacidades de apoyo social, en su lucha por la supervivencia, con el fin de mejorar sus niveles de vida (Ellis, 2000:6). Ellis (2000) enfatiza que un medio de vida tiene una connotación mayor al factor ingresos en los hogares rurales. Para el autor, una estrategia de medios de vida comprende los ingresos tanto en efectivo como en especie, es decir, un conjunto de instituciones sociales, recursos naturales, relaciones de género y los derechos de propiedad, todos necesarios para apoyar y sostener un nivel de vida determinado. Para Ellis (2000), las redes sociales y de parentesco son importantes para facilitar y sostener diversas carteras de renta (Berry, 1989; 1993: Ch.7; Hart, 1995; Bryceson, 1996 en Ellis, 2000).

Por lo tanto Ellis (2000), argumenta que los derechos de acceso a la tierra, los beneficios sociales y los servicios que presta el Estado, como educación, salud, servicios básicos, permiten mejorar la calidad de las estrategias de medios de vida.

### **Capital social**

El capital social, se define por las relaciones sociales que construyen los individuos por medio de sus interacciones cotidianas. Según Coleman (2001), el capital social es un recurso de la acción racional de los individuos y actores sociales que les permite obtener cierto tipo de beneficios dentro de la estructura social, en la que se desenvuelven que no podrían ser alcanzados sin ser activados. Por lo tanto, el capital social se construye a partir de la existencia de una serie de vínculos (cerrados) que generan relaciones de confianza entre los miembros de un grupo familiar, religioso, etc. (Coleman, 2001). Para Coleman, el capital social se define por su función, no de manera individual sino colectiva, con elementos comunes que faciliten las acciones de los actores sociales para alcanzar fines productivos. Mientras, que para Bourdieu (2001), “el capital social está vinculado al volumen de recursos sociales que poseen las personas de forma individual o colectiva, en la cual se construyen redes de relaciones sociales, basados en el reconocimiento y la pertenencia a un grupo” (Bourdieu, 2001: 83-84). Para este autor, el capital social tiene como base “las relaciones sociales, la reciprocidad, la solidaridad; las mismas que pasan a convertirse en ventajas de contactos, según sea necesario pues,

es un recurso que permite alcanzar objetivos económicos, sociales o políticos” (Bourdieu, 2001: 83-84).

Una de las características del capital social es que se produce y se reproduce en las familias, por medio de las redes de contactos familiares que tejen en el transcurso de sus interacciones socioeconómicas. En efecto, esto facilita integrar nuevos elementos de capital, para potencializar la interacción de los actores sociales, con la finalidad de que estos puedan ser usados en determinado tiempo y espacio.

Para Bebbington (2005: 25), el capital social tiene valor en sí mismo, pues la pertenencia de los individuos a un grupo o un territorio permite a los actores organizarse y acceder a otros recursos. Por lo tanto, “la capacidad de los individuos para movilizar recursos escasos, incrustados en las relaciones sociales, está definida por su estructura cultural” (Long, 2001: 253).

El capital social como fuente de desarrollo económico, se relaciona con el uso que un sujeto social (empresario o trabajador) o colectivo (público o privado) le da en determinado momento, como una herramienta destinada a encaminar procesos de transformación netamente económica (Trigilia, 2003). Por ejemplo, en un determinado territorio, se puede pasar de un capital individual a un colectivo, siempre y cuando los nuevos recursos ya sean económicos estén determinados bajo las características de capital social que potencie su desarrollo. En este sentido, el capital social, como un recurso económico, se constituye en un elemento esencial para elevar el nivel de competitividad. Además, es una fuente de “información que circula de forma rápida por medio de redes de relaciones múltiples a nivel de individuos como de organización interna o externa” (Trigilia, 2003: 129-130). La existencia de capital social “no limitada por fronteras geográficas, económicas o sociales, trasciende y permite incrementar capitales (económico, social, cultural o simbólico). En efecto las estrategias de capital social, se convierten en inversiones destinadas a ser utilizadas a corto o largo plazo” (Bourdieu, 2001: 85). Con ello, el concepto de capital social ha mediado como un elemento para mejorar la calidad de vida de los actores sociales, por medio de la acumulación de capitales (Bebbington, 2005: 29).

A través del capital social, se puede facilitar la reproducción de la economía y la política. Sin embargo, el capital social tiene mayor peso en su construcción social sobre

el económico, pues es un recurso que no puede ser vaciado cuando se desgaste el recurso económico; sino que se mantiene latente en el tiempo.

Una de las características del capital social es que involucra realizar un trabajo en red, mantener relaciones de cooperación y la construcción de relaciones de confianza y reciprocidad, entre los actores como una forma de estrechar lazos. Por otra parte, las redes sociales dan dirección a las carreras económicas de los actores que influyen en las decisiones, de combinar o cambiar ramas de actividad económica, lo cual puede tener como resultado una influencia positiva o negativa en las decisiones futuras de los actores. En este sentido, las redes sociales pueden ser esenciales para obtener acceso a recursos de capital, de trabajo, de información. No obstante, “estas redes se afianzan en los lazos familiares, las mismas que buscan tejer una red segura de capital, que encamine a sus generaciones hacia la multiplicación y fortalecimiento de su tejido social” (Long, 2007: 255-259). Así, las redes sociales se componen de un conjunto de intercambios directos o indirectos, por medio de la creación de una serie de nodos, de diferentes niveles que evolucionan y se transforman en el tiempo, con el propósito de concretar fines particulares y comprometerse con ciertas formas de acción.

Aunque algunos estudios señalan que las redes sociales están entrelazadas por relaciones de reciprocidad, sin embargo, muchas redes sociales se tejen en relaciones desiguales de centralización y jerarquía (Long, 2007: 119).

Para Trigilia (2003:142), el capital social y el desarrollo económico están vinculados a la identidad cultural. Permiten conocer el rol trascendente y la orientación del comportamiento de los actores en sus redes dentro del campo económico. Sin embargo, el capital cultural (identitario) puede tener un retroceso, cuando no presenta las condiciones adecuadas. En tal razón, puede constituirse en un obstáculo a los procesos de desarrollo del territorio porque los procesos de globalización cierran las redes de relaciones a los pequeños productores que no tienen suficiente capital. Mientras tanto, las redes transnacionales acceden y se expanden fácilmente hacia la consolidación de nuevos capitales (financiero y físico) (Trigilia, 2003).

La expansión del capital social es productiva, ya que genera especialización y mayor competencia entre territorios, lo cual conduce a mejorar la utilización del capital social (Trigilia, 2003: 135). El mismo autor explica, que “la importancia del capital social, aumenta cuando los actores sociales se apropian del desarrollo del territorio y

activan las redes de capital social para garantizar el futuro del territorio” (Trigilia, 2003: 135)

En consecuencia, el capital social es un recurso de desarrollo cuando hace crecer las economías externas. En este sentido, las redes sociales en la esfera económica “contribuyen al ensanchamiento del mercado y favorecen su funcionamiento suministrando información y confianza” como respuesta al uso hecho por el capital social (Trigilia, 2003: 143). Para este autor, las redes de capital social en el desarrollo económico tienden a sancionar las acciones poco eficientes, pues las redes también cumplen una doble función: estar preparadas para los comportamientos ineficientes o a la vez eliminarlos. Por lo tanto, las transformaciones económicas y modificaciones de capitales se convierten en alertas, para que quienes usen este tipo de capital puedan redefinir en caso de ser necesario.

Según Granovetter (1973), el capital social surge de los “lazos débiles”, es decir, son todos los lazos que acumula un individuo fuera de su comunidad, los cuales pueden funcionar como puente que permite unir una red de vínculos. “La fuerza de un vínculo es una combinación del tiempo, la intensidad emocional, intimidad, confianza mutua y los servicios recíprocos que caracterizan a dicho vínculo” (Granovetter, 1973: 1361). Por consiguiente, el autor señala que para la difusión de prácticas, saberes y recursos a través de la red, los lazos débiles son más importantes que los lazos fuertes (Granovetter, 1973:1368), ya que llevan a configurar redes estratégicas para obtener beneficios individuales.

### CAPÍTULO III

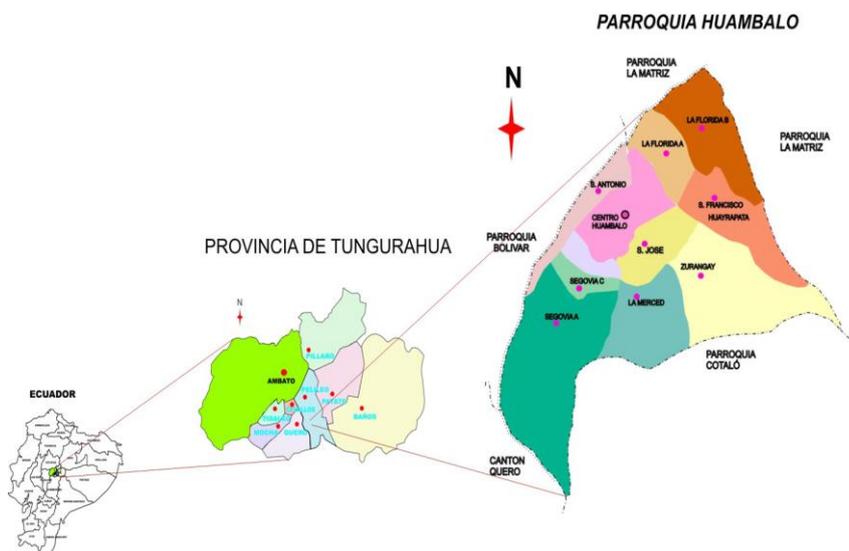
## HUAMBALÓ, ACTORES RURALES Y DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA: UNA RETROSPECTIVA HISTÓRICA

### Características socio económicas

La parroquia Huambaló se ubica a 9 Km en la parte occidente del cantón Pelileo, provincia de Tungurahua; la conformación del paisaje montañoso se encuentra a una altura de 2400 y 2720 metros sobre el nivel del mar.

Huambaló limita al norte con la parroquia la Matriz, al sur con la parroquia Cotaló y el cantón Quero, al este la parroquia Matriz y al oeste con la parroquia Bolívar.

**Grafico 1. Tungurahua y Huambaló**



Fuente: Plan Estratégico de Desarrollo - Parroquial de Huambaló 2005-2009

La superficie de la parroquia Huambaló es de 2 605,35 hectáreas. La densidad poblacional es de 3,06<sup>11</sup> personas / ha. La Población Económicamente Activa (PEA) en la parroquia es 3 615 personas que representa el 45,98% (INEC, 2010). Huambaló tiene una población total de 7 862 habitantes, según el INEC (2010). Alberga a 3 979 mujeres que representan el 50,61%, y 3883 hombres que representa el 49,39% en toda la parroquia. Se puede decir que la parroquia de Huambaló tiene una población

<sup>11</sup> Plan de reordenamiento territorial Huambaló (2012-2025).

joven: más del 40% de los habitantes tiene menos de veinte y cuatro años<sup>12</sup> ( INEN 2010). El 97,65% de la población de Huambaló es mestiza, el 1% son blancos, el 0,50% son indígenas y 0,18 afro ecuatorianas (INEN 2010).

Huambaló está formada por ocho caseríos: Surangay, La Florida, San José, Huayrapa San Francisco, Segovia, San Antonio, La Merced, El Centro<sup>13</sup>. Es la segunda parroquia del cantón Pelileo, reconocida por su dinámica productiva y comercial.

**Grafico 2. División política y límites de Huambaló**



Fuente: GAD parroquial Huambaló.

En el plan de reordenamiento territorial de Huambaló, se estima que para el 2025 la población será de 9 621 habitantes, de los cuales el 49,39% serán hombres y el 50,61% mujeres. Con un índice poblacional de 3,69 Hab. /Ha, según la misma fuente, este crecimiento poblacional no cambiara el carácter rural de la parroquia.<sup>14</sup>

El 25% de la población se encuentra ubicada en la cabecera parroquial, mientras el 75% restante de la población se ubica en los alrededores de la misma (POT, 2012).

La carrera principal permite tener fácil acceso de la población con la parroquia Matriz de Pelileo y con las parroquias aledañas de Bolívar, Cotaló y con los diferentes

<sup>12</sup>Secretaría nacional de planificación y desarrollo: Sistema nacional de información. <http://app.sni.gob.ec/web/sni>. Consultado el 18 de junio de 2014

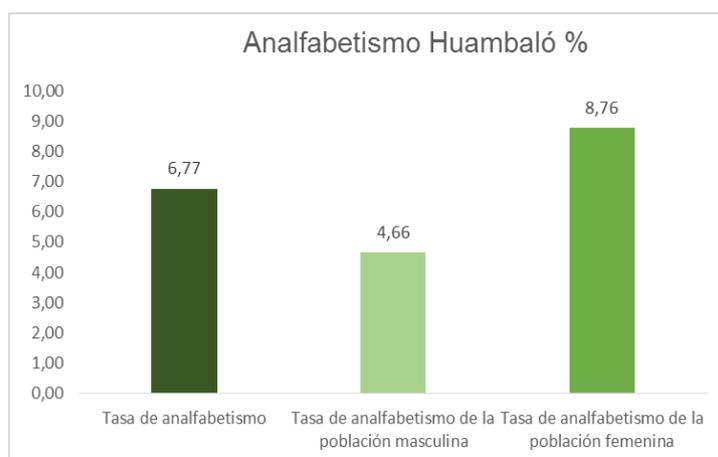
<sup>13</sup> Gobierno autónomo descentralizado de la parroquia Huambaló (2012). Plan de desarrollo y reordenamiento territorial de Huambaló.

<sup>14</sup> Gobierno autónomo descentralizado de la parroquia Huambaló (2012). Plan de desarrollo y reordenamiento territorial de Huambaló.

caseríos, pues el sistema vial es de primer orden.

En cuanto al nivel educativo de los habitantes de la parroquia Huambaló, la mayoría de los habitantes tiene acceso a educación; existe un bajo índice de analfabetismo. Según información del Sistema Nacional de Información con base en el Censo (INEC, 2010) se presenta la siguiente gráfica de analfabetismo.

**Grafico 3. Analfabetismo Huambaló**



Fuente: CENSO, INEC (2010) – SIN Elaboración: Propia

Según el plan de desarrollo y reordenamiento territorial parroquial de Huambaló (2012), “Es una de las parroquias que tiene una mejor oferta educativa, en relación con el resto de parroquias rurales del cantón”. A continuación, se presentan algunos indicadores sobre educación.

**Cuadro 1. Indicadores de Educación**

| Indicadores de Educación                          | Valores en % |       |         |       |          |
|---|--------------|-------|---------|-------|----------|
|   | Tungurahua   |       | Pelileo |       | Huambaló |
|   | Urbano       | Rural | Urbano  | Rural |          |
| Tasa neta de asistencia en educación básica       | 95,98        | 93,70 | 95,84   | 94,42 | 95,05    |
| Tasa neta de asistencia en educación primaria     | 94,51        | 95,45 | 94,26   | 96,15 | 96,36    |
| Tasa neta de asistencia en educación secundaria   | 79,11        | 69,51 | 78,61   | 71,85 | 74,31    |
| Tasa neta de asistencia en educación bachillerato | 67,01        | 51,37 | 63,08   | 52,02 | 56,81    |
| Tasa neta de asistencia en educación superior     | 38,84        | 16,65 | 38,14   | 16,99 | 19,27    |

Fuente: SIN -INEC, Censo (2010) Elaboración propia

La parroquia Huambaló cuenta con ocho establecimientos educativos fiscales. La oferta académica comprende desde el nivel inicial, educación básica hasta bachillerato.

Según el censo INEC 2010, se registran 2 893 viviendas y el 90,08% son casas o villas, 7,51% son mediaguas, dieciocho son covachas, quince son chozas y ocho

departamentos. El 94,75% de las viviendas tienen agua entubada dentro y fuera de la vivienda. Es decir que el 5,25% reciben agua para consumo por otros medios. El 83,94% tiene conexión a la red pública, el 11,14% recibe agua de ríos, vertientes, acequias o canales, y el 4,42% toma agua de lluvia (Censo INEC 2010). El 99 % de la población tiene servicio eléctrico y el 50% accede a servicio telefónico. En Huambaló, el 52,51% tiene servicio de recolección de basura, el 6,81% arrojan la basura en terreno baldío o quebrada, 36,45% la queman y el 3,82% la entierran (POTH 2012).

La parroquia cuenta con un sub centro de salud. Actualmente, se construye un centro de salud. Además, se dispone de un consultorio del seguro campesino IESS, el mismo que viene funcionando en este territorio treinta años.

El número de beneficiadas con el seguro campesino en la parroquia, son alrededor de 1200 personas (Entrevista a JP1.IV abril, 2014). Las familias beneficiadas con el bono de desarrollo humano (BDH), según el RIPS (Registró Interconectado de Programas Sociales) se presentan en la siguiente tabla:

**Cuadro 2. Beneficiarios del bono de desarrollo humano**

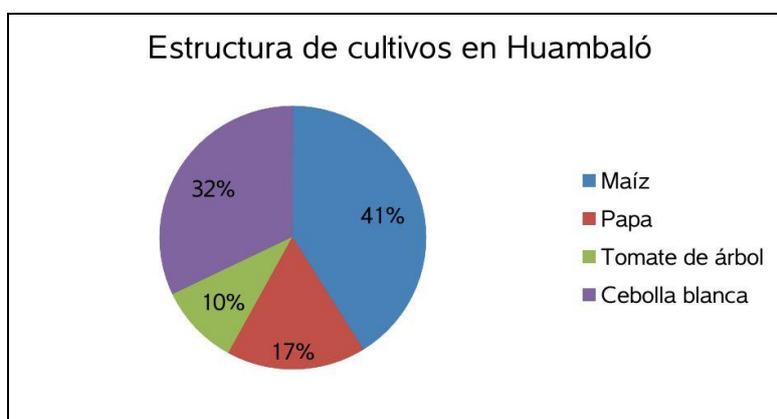
| POR URBANO-RURAL A NIVEL SSIERRA CENTRO, PROVINCIAL, CANTÓN, PARROQUIA |                     |           |         |         |         |                     |                           |              |         |
|--|---------------------|-----------|---------|---------|---------|---------------------|---------------------------|--------------|---------|
| Diciembre 2014   |                     |           |         |         |         |                     |                           |              |         |
|  | Total Beneficiarios | BDH       |         | MADRE   |         | PENSION ASISTENCIAL |                           |              |         |
|  |                     | Total BDH | Hombres |         |         | Mujeres             | Total Pension Asistencial | ADULTO MAYOR |         |
|  |                     |           |         | Hombres | Mujeres |                     |                           | Hombres      | Mujeres |
| Sierra Central Bolívar, Cotopaxi, Chimborazo                           | 134834              |           | 23147   | 35536   | 76151   | 30934               | 35095                     | 5374         | 4748    |
| %  | 100                 |           | 17,17   | 26,36   |         | 22,94               | 26,02                     | 3,99         | 3,52    |
| Provincia de Tungurahua  | 40822               | 11960     | 454     | 11506   | 28862   | 14748               | 10899                     | 1626         | 1589    |
| %  | 100                 |           | 1,11    | 28,19   |         | 36,13               | 26,7                      | 3,98         | 3,89    |
| Cantón Pelileo   | 5832                | 1625      | 428     | 1197    | 4207    | 1337                | 2460                      | 147          | 263     |
| %  | 100                 |           | 7,34    | 20,52   |         | 22,93               | 42,18                     | 2,52         | 4,51    |
| Parroquia Huambaló   | 908                 | 183       | 0       | 183     | 725     | 0                   | 643                       | 0            | 82      |
| %  | 100                 |           |         | 20,15   |         |                     | 70,81                     |              | 9,03    |

Fuente: RIPS- Ministerios Coordinador de desarrollo social. Elaboración: Propia

Con relación a los usos del suelo, en los siete caseríos que conforman Huambaló, el 48% de la población está dedicada a la producción agrícola, en mayor escala al cultivo de maíz, cebolla blanca, papas y en menor escala tomate de árbol, manzanas y claudia. El 42% se destina al sector agropecuario. Con referencia a la producción pecuaria, las familias están dedicadas a la crianza de cuyes, conejos, aves, porcinos, bovinos, ovinos.

Según los estudios del Plan de Desarrollo Parroquial de Huambaló (2013) los cultivos predominantes a nivel parroquial se muestra en el siguiente gráfico.

**Gráfico 4. Estructura de cultivos en Huambaló**



Fuente: Plan de Desarrollo Parroquial de Huambaló 2013

Los terrenos de la parroquia aptos para pastos se pueden encontrar en los caseríos de Segovia Centro, Segovia Bajo, San José y el norte de Surangay y Huayrapata; las tierras aptas para cultivos son La Florida y La Florida Baja (POTH, 2012).

La parroquia de estudio posee tierras comunales en la zona alta, lo cual permite a las familias que no disponen de terreno a que puedan acceder a un lote para sembrar “bajo la modalidad de arrendatario, por cinco años a un costo de cinco dólares mensuales, el requisito ser Huambaleño y estar al día en el pago de servicios básicos” (Entrevista JP1.IV, abril 2014).

**Cuadro 3. Estimación producción pecuaria**

**ESTIMACION DE LA PRODUCCION PECUARIA**

| PRODUCCION    | No. QUE DISPONE CADA FAMILIA | No. FAMILIAS | TOTAL |
|---------------|------------------------------|--------------|-------|
| Cuyes         | 30                           | 2000         | 60000 |
| Conejos       | 15                           | 2000         | 30000 |
| Aves (pollos) | 15                           | 2000         | 30000 |
| Porcinos      | 2                            | 2300         | 4600  |
| Bovinos       | 1                            | 1000         | 1000  |
| Ovinos        | 1                            | 200          | 200   |

Fuente: Diagnostico Participativo para elaboración del Plan Parroquial (2005-2009)

Elaboración: Equipo Técnico Planes Parroquiales

El agua de riego que se utilizaba para la parroquia venía del canal Quero-Mocha para la zona norte. A la vez, esta abastecía a las vertientes de la Moya en la parte sur de la parroquia. Sin embargo, debido al crecimiento poblacional han tenido que potabilizarla.

El agua que teníamos para regadío tuvimos que potabilizarla, ponerle sistemas de agua potable, tenemos diez sistemas de agua potable dentro de esta parroquia. Entonces, ha ido de a poco pasando de la sequía a los tanques para potabilizarla. Nuestra tierra particularmente es buena, si siembra papas, le da papas, si siembra habas, da habas, si siembra quinua, da quinua... Esperamos que con la nueva construcción, de las pampas de Salasaca en esos embalses podamos traer agua para riego, para consumo humano estamos previendo del proyecto Chiquiurco (Entrevista a JP1.IV, abril 2014).

Pese a la falta de agua, el suelo de la parroquia es relativamente húmedo. Las personas que están dedicadas a la agricultura siembran en los meses de invierno, de mayo a octubre, pues la humedad de los seis meses de lluvia dura de tres a cuatro meses en la época de verano que comprende de noviembre a febrero (Entrevista a A2.HP, junio 2014).

La economía de Huambaló está basada en la producción artesanal de muebles de madera, la producción agrícola, la producción ganadera, la crianza de especies menores, las cooperativas de transporte y el comercio. Se estima que, el 60% de la población está dedicada a la fabricación de muebles de madera y el 40% restante está en actividades relacionadas a la producción agrícola, comercio y transporte (Entrevista a JP1.CM, abril 2014).

Según el POTH15 en la parroquia existen microempresas familiares de las cuales treinta son granjas agrícolas, veinte granjas de porcinos, doce procesadoras de lácteos, una planta procesadora de cebolla blanca, y ciento ochenta talleres de fabricación de muebles de madera (ebanistería)<sup>16</sup>.

La comercialización de la producción agrícola, los habitantes de Huambaló la realizan en los mercados mayoristas de Ambato los días lunes y de Pelileo los días viernes y sábado. La feria de los días viernes propio de Huambaló se concentra en la actualidad básicamente en la venta de cerdos, la misma que tiene una duración de cuatro horas en la mañana y está acompañada de producción agrícola de la zona. Lo que pretenden los miembros de la junta parroquial es potenciar la feria de los días viernes. Combinándole con la feria de maíz tierno, producción que se ha incrementado de manera considerable en los últimos años (Entrevista a JP1.CM, abril 2014)

---

<sup>15</sup> Plan de reordenamiento territorial de Huambaló (2012)

<sup>16</sup> Entrevista a JP1.IV, abril 2014.

Con relación a la producción y comercialización de muebles, los talleres están distribuidos casi en todos los caseríos de la parroquia, mientras que la comercialización se la realiza en la zona centro de Huambaló. Existen también cooperativas de transporte, una inter cantonal de buses y camionetas que prestan servicio interno y externo en la parroquia, y una cooperativa de furgones para transporte de muebles a nivel provincial.

Según los miembros de la junta parroquial, “el comercio en la parroquia beneficia directa e indirectamente al 90% de la población, porque, ayuda a todos los negocios como las tiendas, las camionetas y pequeños negocios” (Entrevista a JP1.IV, abril 2014).

Finalmente, los minifundistas de Huambaló, similar al caso de la población de Pelileo, han aprovechado las oportunidades estructurales y comerciales que han obtenido con la producción agrícola y artesanal (Martínez y North, 2009).

### **Historia y producción social**

La historia de Huambaló está marcada por varios hitos que afectaron al territorio. Sin embargo, los aspectos positivos y negativos que ha sufrido Huambaló, con el transcurso del tiempo, se han convertido en un proceso de transformación de la parroquia.

El terremoto del año 1949 destruyó todo el cantón Pelileo; sin embargo, la activa participación de la población ha impulsado su transformación por medio de una serie de estrategias encaminadas a mejorar las condiciones de vida.

Huambaló históricamente fue considerada como caserío del cantón Pelileo. En 1862 es elevada a parroquia y el 14 de octubre de 1892 pasa a ser parroquia eclesiástica, con la presencia del primer párroco Julio Moscoso, de la comunidad de dominicos quienes administraron las parroquias del cantón Pelileo (Guevara, 1945: 324). En 1900 se funda la primera feria agrícola de los días viernes, con el apoyo del segundo párroco Rosendo Dávila. Además, se realizan algunos trabajos para la edificación de la iglesia del sector. En 1925 inicia el servicio educativo primario privado, a la cual asistían adultos mujeres, hombres y niños. El costo para acceder al servicio de educación para las personas mayores fue diez centavos y los niños pagaban cinco centavos. El primer profesor en la parroquia fue José Villalba.

La primera escuela funcionó en el primer piso de una casa familiar en Huambaló (Revista Huambaló, 2012). Esta escuela impulsó la creación de escuelas públicas y privadas (Entrevista a JP1.IV, abril 2014). El terreno de la primera escuela fue donado

por Tomas Paredes y María Paredes (esposos), espacio donde actualmente funciona la escuela Simón Bolívar; posteriormente, se funda el colegio Huambaló en el año 1971.

En 1927 las cabeceras de Pelileo ya tenían acceso al servicio eléctrico (Guevara, 1945). En el mismo año, se instala el servicio telefónico, lo cual permite la comunicación entre los pobladores y con las provincias del país (Plan estratégico de Huambaló, 2005-2009).

En 1963 se funda la Junta de Defensa del Campesino, debido a la ola de robos y asaltos perpetrados por bandas foráneas. El objetivo y participación de la Junta de Defensa del Campesino de Huambaló fue fundamental para la población, pues brindó seguridad a las familias e incluso mediaba en casos de conflictos entre vecinos o por linderos de tierras (Revista Huambaló, junio, 2013).

Otro hecho importante en la historia de Huambaló, está relacionado con la congregación de sacerdotes dominicos, quienes adquirieron una fuerte participación en la parroquia; organizaron a un grupo de personas para que conformen una caja de ahorro comunitaria, conformada por mujeres. Los destinos del crédito fueron básicamente para inversión en agricultura, compra de cerdos o maquinaria para coser pantalones (Entrevista a A2.AS, junio 2014).

La dinamización de este territorio ha sido posible gracias al intercambio comercial, que ha ejercido la población desde el siglo XIX y XX entre la costa y la sierra; el auge de la exportación de cacao aceleró la creación de vías de transporte y facilitó las relaciones comerciales entre las poblaciones (Ospina et al., 2011).

### **Hitos de la artesanía de muebles de madera**

La artesanía de muebles tiene una historia de 70 años en el territorio, empezando con los hermanos Paredes, quienes se dedicaban a la fabricación de muebles, guitarras y cajones de madera para camionetas, de forma “rústica” a mano sin pegamentos sintéticos, para consumo interno de la parroquia.

De acuerdo a la información proporcionada por los entrevistados, las familias de Huambaló, especialmente los hombres, migraban a Guayaquil por el año 1968 y 1970 a trabajar en diferentes áreas; una de estas era como choferes. La familia Villalba fue la primera en incursionar en el transporte urbano en Guayaquil, razón por la que los jóvenes salían a trabajar a esta ciudad como choferes de los buses urbanos (Revista Horizonte, octubre 2013)

Una de las primeras familias que migró de Huambaló a Guayaquil fue la familia Freire, quienes son los pioneros en la fabricación y comercialización de muebles de madera en Guayaquil. Posteriormente, la familia Villegas entró en el negocio de muebles convirtiéndose en exitosos empresarios en Guayaquil. La familia Freire y Villegas, en los años del despegue de la fabricación de muebles, se abastecían de la producción de muebles de Huambaló, que fabricaba la familia Aguirre (Entrevista a A2.HP, junio 2014).

La familia Aguirre instaló el primer taller en Huambaló, en el año 1976; emprendió su negocio con la comercialización de duelas para piso y poco después, con la producción de muebles en blanco en modelos clásicos Luis XV. En 1979, Humberto Aguirre incursiona en el terminado de muebles para vender al consumidor final.

### **Factores que impulsaron la dinámica productiva en el territorio**

Según los datos del trabajo de campo, las familias por la década de los años 60 eran familias numerosas con un promedio de 6 a 8 hijos; los ingresos familiares no cubrían sus necesidades, por lo que los padres tenían que migrar a otras ciudades.

[...] la situación era difícil, la gente tenía que migrar a la Costa, entonces mi padre migró a la Costa. Mi padre, no le daba como para poder estudiar, yo soy el primer hijo de 6 hermanos. También trabajaba la agricultura, pero el ingreso principal fue la cebolla blanca, había muchas plagas. [...] hasta el 86 y 87 en realidad trabajé la agricultura, se hizo difícil [...] Entonces, apenas salí de la escuela ya estamos preparados teníamos un oficio (carpintería); esa ha sido la enseñanza de nuestros padres, yo, busqué otra fuente de empleo (Entrevista a ACH3.IG, junio 2014).

En tal razón, los padres impulsaban a sus hijos a emplearse en la agricultura, la crianza de animales, posteriormente al aprendizaje de un “oficio”, la carpintería (Entrevista a ACH3.WM, junio 2014). No solo era una forma de mejorar la economía familiar, sino como una forma de potenciar la diversificación productiva y motivar el espíritu emprendedor de sus hijos.

Similar al caso de Pelileo, otro de los factores que impulsó esta dinámica en el territorio, se debe al emprendimiento de los pobladores y a la capacidad de “invertir y arriesgar” (Martínez, 2009: 95), ante las irregularidades que presenta el mercado (Entrevista a ACH3.WM, junio 2014). Las personas que emprendieron con el negocio tenían poco o nada de conocimientos sobre las dinámicas del mercado. Sin embargo, su empeño y las necesidades familiares les condujeron a la innovación productiva en el

arte de hacer muebles (Entrevista a A2.FG, junio 2014). Además, la infraestructura, el temprano acceso a servicios básicos, el retorno de las familias que emigraron, “la red de ferias de la provincia, la cercanía y acceso al mercado” (Ospina et al., 2011) son aspectos que han permitido que la gente del territorio pueda acceder a nuevos conocimientos, oportunidades e innovar la maquinaria.

Según el presidente de la junta parroquial de Huambaló:

Los factores es directamente en si la artesanía, las vías de acceso a la parroquia, antes, desde el sector de Pelileo, las vías eran pésimas esto hacia que la gente no visite la parroquia. Con las vías en buen estado, es un factor principal para que la económica se haya mejorado. El acceso a educación de los jóvenes, los niños.[...] Yo diría que un cien por ciento de los niños tienen acceso a educación primaria, igual a secundaria, la universidad también aunque haciendo un gran esfuerzo [...] Igual las personas que se han ido han regresado a invertir acá (Entrevista a JP1.CM, mayo 2014).

Otro de los potenciales factores, está relacionado con los créditos otorgados por la diócesis de Ambato para la compra de herramientas de trabajo o animales. El crédito generaba ingresos extra para las familias. Por ejemplo, para invertir en la agricultura en la producción de cebolla blanca, compra de terrenos, maquinaria para coser y “el empeño de uno mismo, porque así haya plata, cuando no pone ganas no se avanza” (Entrevista a A2. AS, junio 2014).

Otro de los factores presentes en la dinámica productiva en Huambaló, similar al caso de Pelileo, “[...] está en el fortalecimiento de los equipos familiares, el rápido fraccionamiento de las unidades familiares, el nivel de adaptación a la dinámica económica local, la réplica familiar” (Martínez y North, 2009: 54).

No obstante, los factores como la posición estratégica no son los únicos recursos de su éxito, sino también, la interacción social que se produce en su interior el apropiarse de sus procesos (Abramovay, 2006). Por otra parte también, “los vínculos con mercados dinámicos favorecen las dinámicas de acumulación, crecimiento y mayores grados de inclusión social” (Berdegué, J et al., 2012: 66). Es el caso de Huambaló, donde existe una activa red de redes comercialización y una activa participación de toda la población local.

### **Actores rurales en el Territorio**

Pocos han sido los actores locales que han contribuido en la transformación de Huambaló desde el siglo XX. Los principales actores que han liderado este proceso de

transformación están centrados exclusivamente en los grupos familiares. La dinamización del territorio se incrementa con la fabricación artesanal de muebles de madera, convirtiéndose la artesanía en la parte esencial de la economía de las familias. Dinamismo que se constituye en una estrategia de visibilización, de las actividades que se producen en los territorios rurales (Bonfil, 2011).

El trabajo familiar en Huambaló ha desempeñado un rol importante en la transformación productiva y económica. Los “equipos familiares, unidos por estrategias colectivas” (Martínez, 2009: 95), han consolidado sus talleres artesanales. En estos, los miembros del hogar tienen un rol protagónico en el desarrollo de diferentes actividades que permiten la generación e incremento de capitales, como una manera de revelar los recursos desconocidos del territorio, los mismos que se constituirán en una innovación en el transcurso del tiempo (Pecquer, 2013:12).

El pionero en incrementar este oficio fue Humberto Aguirre, quien fue comerciante en Guayaquil, actor local que insertó en los procesos de comercialización internos y externos; impulsó y desarrolló diferentes estrategias que privilegiaron la producción de la artesanía (Ospina et al., 2011).

Humberto Aguirre<sup>17</sup>, fue agricultor y avicultor quien, con la pérdida de uno de sus negocios (aves), decide buscar otra fuente de ingresos. Previamente sus viajes hacia Guayaquil, le permitió visualizar un nuevo tipo de actividad económica, que fue la fabricación de muebles de madera y la duela, como también hacer contactos comerciales. Con la pérdida de su capital en la avicultura, en 1976 decide empezar con la fabricación de duela y posteriormente de muebles en el centro de la parroquia Huambaló (Entrevista a A2. HP, junio 2014).

En esta instancia, para la familia Aguirre, la artesanía de muebles pasa a convertirse en una alternativa en los momentos de crisis en la agricultura y la avicultura. Dicha dinámica, cambia con los años y la agricultura pasa a convertirse en una alternativa entre los pequeños y medianos artesanos, dedicadas a la elaboración de muebles. Una de las características de la provincia de Tungurahua es que “las actividades comerciales, artesanales entre otras, han empezado como una actividad complementaria a la agricultura, después se convierten en actividades principales. Sin embargo, los productores rurales no dejan de ser agricultores” (Ospina et al., 2011).

---

<sup>17</sup> Humberto Aguirre no es maestro carpintero, actualmente vive en Quevedo y está dedicado a la agricultura.

Desde esta lógica Humberto Aguirre, empezó la fabricación de muebles en un pequeño taller en su casa. La principal mano de obra vino de Guayaquil, Ibarra y los niños y jóvenes de la parroquia. Quienes, por los escasos recursos de sus padres, tenían que aprender un “oficio” para apoyar en sus hogares y para seguir estudiando (Entrevistas Huambaló, 2014).

Como lo explica el siguiente entrevistado,

Don Aguirre, para armar muebles elegantes, incorporó personal especializado externo a la parroquia, incluso traía muebles de Guayaquil de muestra. Los maestros carpinteros que trajo don Aguirre fueron de Guayaquil, los talladores eran de Ibarra, los diseñadores eran de Guayaquil. Ahí trabajábamos bastantes, casi cada maestro tenía a su cargo unos veinte guambras oficiales, era grande el taller. Había unos ochenta o más guambras de Huambaló trabajando los muebles donde don Aguirre. Desde esa época la familia Aguirre crece con la empresa (Entrevista a A2. HP, 2014).

La fábrica de muebles de la familia Aguirre, producía en sus inicios solo muebles en blanco, direccionado para el mercado de Guayaquil. Posteriormente, con el incremento de la demanda de muebles, el dueño decidió entrar en la especialidad del terminado de mueble, ya no solo para vender a los mayoristas, sino también al consumidor final.

En 1986 el taller de la familia Aguirre sufre un incendio, esto obligó a salir a todos los trabajadores. Mientras continua la reparación del taller, los hasta ese entonces trabajadores pasan a hacerse propietarios de sus propios talleres; “muchos migraron pero si regresaron” y con ello crece la dinámica socioeconómica de la parroquia (Entrevista a ACH3.EM, junio 2014)

La fabricación de muebles de madera, se profundiza y se expande en la población por medio de los conocimientos que adquirieron los pobladores desde niños en la única mueblería del sector. Como lo explica Wilson Morales, “aprendí en el taller grande, recibían guambras, empezamos a recibir semanal la plata, yo gastaba en el uniforme [...] tengo hasta sexto curso” (Entrevista a ACH3.WM, junio 2014). En este sentido, la fábrica de la familia Aguirre, fue un centro de aprendizaje para los jóvenes de Huambaló, pues, les permitió construir e introducir nuevos conocimientos de diferenciación en el territorio por medio de sus acciones prácticas (Long, 2007).

Una de las características de los actores locales en este territorio, es que los maestros carpinteros que viven en la parroquia, han emprendido sus propios negocios y reproducen este conocimiento de manera generacional con sus familias. Hecho que,

facilitó que los nuevos artesanos que emprendieron en el negocio de los muebles prestaran servicios a la familia Aguirre, como proveedores de la producción de muebles en blanco. Pues, trabajaron bajo una modalidad de encadenamiento a su línea de producción, ya que, él les proveía de la materia prima y de todos los insumos a los pequeños productores para la fabricación de muebles. Un artesano que despejó bajo esta modalidad de trabajo explica,

Quando yo compre la maquinaria no empecé a trabajar para mí, sino para Humberto Aguirre, quien ya me conocía. Para él trabajé 4 o 5 años, él me daba todos los materiales, solo me pagaba de la mano de obra. Fue muy fácil empezar para mí, él me ayudó bastante, después de eso me independicé (Entrevista a ACH3. IG, junio 2014).

Otro artesano explica, “Humberto Aguirre a sus trabajadores daba todo el material para trabajar, así trabajábamos solo para él [...] a los trabajadores antiguos, les liquidaba con un cantero de terreno. Hasta ahora tengo ese pedazo” (Entrevista a A2.NC, junio 2014).

En otras palabras, el ejemplo del Sr. Aguirre nos revela como el fracaso de su empresa inicial le llevó a captar que se podría cambiar de estrategia productiva sin arriesgar su capital. No con una fábrica completamente financiada por él, con obreros a destajo, sino mediante otro tipo de emprendimiento con menor inversión productiva vinculando a sus anteriores trabajadores mediante la construcción de un encadenamiento productivo, lo cual también funcionó para sus trabajadores hasta un cierto momento, cuando ellos encuentran posibilidades para vincularse directamente al mercado.

Otro de los actores locales que ha permitido la dinamización del territorio fue un profesor de secundaria de la parroquia, quien convocó a sus ex alumnos (quienes tenían conocimiento sobre el oficio de hacer muebles) para la conformación de una asociación de artesanos del mueble.

Carlos Auz<sup>18</sup> fue profesor de colegio Huambaló. Él fue quien nos ayudó, nos organizó, nos dio cursos de capacitación como liderazgo, relaciones humanas, ventas. El profesor nos dio haciendo la constitución del centro artesanal Huambaló; empezamos con dieciocho personas. La primera reunión fue un 18 de junio 1996; fue un hombre visionario. La idea del profesor no fue mala, de ahí está donde estamos (Entrevista a ACH3. WM, junio 2014)

El acceso a educación y la capacitación de los artesanos, se convierte en un elemento

---

<sup>18</sup> Lic. Carlos Alfredo Auz Hidalgo, Ambateño. Ex profesor de agronomía en el colegio Huambaló, fue director en el ministerio de Educación del departamento de desarrollo social.

que permite consolidarse como artesanos libres y autónomos, que invierten en capital cultural y capital económico. Complemento a esto, se desarrolló la capacidad de agencia de los actores locales en el fortalecimiento de sus procesos.

Según Pecquer (2013:11), el desarrollo territorial no se decreta, es una construcción en manos de los actores sociales, quienes configuran nuevos métodos, que se consolidan en fenómenos permanentes de su cotidianidad. Pues, los actores sociales desarrollan y adecuan sus propias estrategias.

Otro actor local que ha intervenido en este proceso, son los miembros del CENARHU, quienes empiezan a desarrollar estrategias que dinamizan la economía del territorio, logrando transformaciones locales significativas (Long, 2007).

CENARHU, es una de las primeras organizaciones jurídicas de artesanos en Huambaló; constituida hace 18 años, por artesanos ebanistas. En la actualidad, existen cuarenta y dos socios, todos comprometidos con mejorar las condiciones familiares y de la parroquia. La capacidad de agencia, “capacidad de saber y capacidad de actuar” (Long, 2007), demostrada por parte de las familias de Huambaló, se convirtió en un mecanismo básico para que puedan emprender, jugar con el mercado y pasen a convertirse en artesanos y empresarios exitosos. La capacidad de “actuar” de estos artesanos ha permitido que las acciones tomadas por los miembros del Centro, hayan trascendido hacia el reconocimiento del territorio y del cantón Pelileo.

Según los entrevistados, a raíz de que se forma la institución, se han generado fuentes de trabajo y empezaron las familias a ponerse talleres, a *invertir en los palos* (Entrevista a ACH3.MC, junio 2014).

El rol de los actores locales en la parroquia, está representada por la agencia de las mujeres y jóvenes, quienes han aprovechado la estructura minifundista del territorio, para adquirir y fortalecer sus conocimientos que se han derivado de sus actividades diarias, de su capacidad de aprender y actuar, sin olvidar las prácticas agrícolas (Long, 2007).

### **Articulación con el mercado**

La dinámica comercial de la producción de muebles, arranca en el año 1976 con la comercialización directa a los mayoristas de la ciudad de Guayaquil, por parte de la familia Aguirre. La comercialización a Guayaquil, se detiene cuando los compradores mayoristas de esta ciudad empiezan a devolver la producción, argumentando que existe

producción más barata. En tal razón, Aguirre decide en el año 1980 inaugurar un local en Ambato y empieza a vender al consumidor final con mejores acabados, estrategia que le reportó mejores utilidades.

A partir del año 1980, se empieza a expandir el mercado, pues los mayoristas de Cuenca que compraban muebles a la asociación de artesanos 8 de julio de Ambato, empiezan a comprar a Aguirre y a ingresar a Huambaló. El mercado de Cuenca se restringe, según los entrevistados cuando:

Los cuencanos venían iban pagando como quiera, claro que a veces con la plata pero hacían rebajar. Había unos sí que eran buenos pagadores, pero trabajaban con dos familias, ellos se hicieron ricos con los Cuencanos. Pero ya no vienen más, decían que había sido plata sucia del lavado. Ya no vienen, además ahora ya estamos en todo el país, pero así se abrió mercado, también salían ofrecer (Entrevista a ACH3. HP, junio 2013).

Por otra parte, con el mejoramiento de carreteras los artesanos empiezan a ofrecer el producto en otras ciudades por ejemplo: Quito. Su modalidad de promoción, fue por medio de catálogos u ofertando directamente el producto en blanco a comerciantes mayoristas. Quienes aprovechaban la situación y les pagaban a su conveniencia.

“Antes que se realice la primera Expo Feria en Huambaló, un grupo de compañeros se fueron a poner un almacencito en Quito, pero el tipo de mobiliario era muy diferente, no era el tipo de mobiliario que para ese entonces teníamos. Entonces, fue una escuela muy buena [...]. Con la primera expo feria en 1996, el territorio se hace conocido y empiezan a llegar comerciantes mayoristas especialmente de Quito” (Entrevista a ACH3.MC, junio 2014).

Igualmente, los productores organizados empiezan a

“salir a expo ferias fuera de la provincia, Manta, Guayaquil, el Oriente, por ahí hemos abierto lo que es el mercado y hemos dado a conocer lo que es Huambaló, el que nos apoyó bastante fue este profesor, siempre nos decía guambas vayan por aquí, hagan así y así conseguimos mercado” (Entrevista a ACH3.MC, junio 2014)

Según los entrevistados, actualmente, el mercado potencial de los productores de Huambaló de muebles es Quito, el 70 % de la producción se comercializa en muebles en blanco y muebles terminados y el 30% entre terminados y blancos a las diferentes provincias del país (Entrevistas Huambaló, 2014).

Como conclusión indicaré, que la estructura del territorio, la conexión al mercado, la agencia de los actores locales (las familias, los profesores de la comunidad, los miembros del centro artesanal Huambaló, la participación de las mujeres y los jóvenes)

han potenciado la capacidad de diversificar las actividades del territorio. En otras palabras, los padrones culturales del territorio, su historia, sus habilidades y formas de hacer las cosas, más su conocimiento y dominio del entorno natural, han influido en el logro de sus estrategias (económicas, sociales, culturales), dinamizando el territorio (Silva Lira, 2005 en Martínez, 2009).

## **CAPÍTULO IV MECANISMOS DE INCLUSIÓN SOCIAL EN LA PLURIACTIVIDAD ECONÓMICA**

### **Múltiples actividades productivas en el grupo familiar**

Desde la perspectiva de la “pluriactividad”, las sociedades rurales no son únicamente agrarias; también coexisten con otras actividades económicas que generan alternativas de ocupación para las familias, e incremento de los ingresos. Como lo he explicado en párrafos anteriores, las actividades agrícolas en la población de estudio no han sido abandonadas de forma definitiva, sino que es una actividad menos importante de la población (De Grammont, 2009: 274).

Según el ex presidente de la junta parroquial.

El 99% de la parroquia ha sido la agricultura, la que ha predominado. Pero ahora, ha cambiado con la artesanía del mueble y la prestación de varios servicios por parte de la población de la parroquia. La gente cose, tiene animales, tiene sus propios locales, hay tiendas [...] A lo que más se dedican las familias es a la producción de muebles, a la carpintería (Entrevista a JP1.IV, junio 2014)

[...] en la parroquia la mayoría de personas está dentro de los muebles o la cosida de jeans, digamos que el 50%, todo mundo tiene sus talleres (Entrevista a ACH3. DC, junio 2014).

Partiendo de estos testimonios, la combinación de actividades agrícolas y no agrícolas es parte del cotidiano vivir de las familias rurales, las mismas que están enraizadas en la lógica económica. En los últimos cuarenta años, la artesanía de muebles se ha incorporado en la vida de la población. Actualmente, Huambaló es conocida como “la capital del mueble” por la progresiva actividad artesanal que se desarrolla en este territorio (Revista Horizonte 2013:16).

Según los datos del trabajo de campo, la mayoría de familias en Huambaló, combina actividades y los miembros de la familia participan en estas actividades. Por ejemplo, las esposas se dedican a la agricultura, a la producción y administración de muebles, a la fabricación de ropa, crianza de animales; además, participan en actividades comunales como las mingas. Los esposos por su parte, dedican más tiempo a la producción de muebles; los hijos participan con mayor interés en las actividades artesanales (Entrevista a A2.GT, junio 2014).

Si bien la artesanía de muebles en Huambaló ha llegado a emplear al 60% de la población (Entrevista a JP1. IV, abril 2014), los productores ebanistas no han

descuidado la agricultura, la avicultura, la ganadería, la crianza de animales. “La gente, también se dedica a la confección, al transporte, al comercio” (Revista Horizonte, 2013:16). En este sentido, las estrategias económicas empleadas por las familias rurales, no han desplazado la relación de las familias con la tierra, ya que son valores “enraizados” (Granovetter, 1973) en su *habitus*, aun cuando se transforma el entorno social con la producción de muebles. La siguiente frase lo explica: “somos agricultores, tenemos que saber de dónde venimos hasta por diversión debemos tener agricultura” (Entrevista a ACH3.EL, junio 2014).

“Las familias si nos dedicamos a la agricultura, no han botado la agricultura sembramos maíz, papas, como este el mercado, trabajamos en lo propio. Que vamos a tener botado” (Entrevista a A2. RP, junio 2014)

Una de las posibles causas por las cuales la población del sector combina actividades paralelas y se ha dedicado a la producción de muebles, se debe a las inversiones riesgosas que experimentan los artesanos en la agricultura: las plagas, los precios de mercado, el precio de los químicos el tiempo que hay que esperar para la cosecha -- “el maíz unos ocho meses recién para vender y coger la plata” -- (Entrevista a A2. LÑ, junio 2014). Frente a esta serie de riesgos los pequeños productores desarrollan actividades complementarias (Ellis, 2000).

Otra de las causas se debe a la insuficiente disponibilidad de tierra, pues las dificultades de la modernización restringen el poder de competir, lo que obliga a los pequeños productores a buscar actividades complementarias (Kautsky 1970 en Méndez, 2006). Pese a los factores negativos que experimentan estos productores en la producción agrícola, muchos resaltan que “sabiendo trabajar, la producción agrícola tiene futuro” (Entrevista a A2. NC, junio 2014).

En efecto, la combinación de actividades paralelas en Huambaló se mantiene por la activa participación de las mujeres. Pues constituyen “la base fundamental para la innovación, la experimentación económica y la diversificación productiva” (Ospina et al., 2011: 27). Como pude observar en el trabajo de campo y como lo manifestaron los artesanos entrevistados, “más las mujeres están en la agricultura, la costura, de secretarias, puliendo los muebles, ellas se dedican hacer algunas cosas” (Entrevista a A2. MP, junio 2014).

### **Pluriactividad y negocios familiares**

Sin duda, las características estructurales del territorio han traído una gama de oportunidades, que han sido aprovechadas y adoptadas por las familias de Huambaló, quienes a los largo de su vida han estado interactuando con el mercado, tanto en actividades agrícolas y artesanales; convirtiéndose en estrategias sociales, encaminadas a reducir la desigualdad y exclusión de mujeres y jóvenes y mejorar las condiciones de vida familiares y del territorio (Schneider, 2009:210).

De los setenta artesanos entrevistados, casi su totalidad disponen de un minifundio para sembrar. Si bien algunos entrevistados explican no disponer de tierra para sembrar y no trabajar el campo, se puede observar claramente que en la pequeña extensión disponible cerca a sus hogares, existen sembríos diversificados de cebolla blanca, mora, alfalfa, tomate, col que son utilizados para autoconsumo. La característica minifundista, ha permitido que las familias de la parroquia continúen realizando prácticas agrícolas y combinen sus actividades artesanales de fabricación de muebles con la agricultura, como una forma que fortalece su identidad cultural.

La dinámica de pluriactividad familiar que se evidencia en el territorio, está categorizada entre pequeños, medianos y grandes productores que combinan actividades artesanales de ebanistería y producción agrícola entre otras. Por ejemplo, los pequeños y medianos productores combinan dos o hasta tres actividades económicas, siendo la principal mano de obra los miembros del grupo familiar, tanto en la agricultura como en la artesanía. En la categoría de grandes productores la dinámica económica es diferente; estas familias generalmente se especializan en una actividad productiva, particularmente la fabricación de muebles; la mano de obra es familiar y contratada y los terrenos disponibles de los grandes productores están produciendo con mano de obra externa a la familia, bajo la modalidad de producción “al partir”.

El siguiente cuadro muestra la dinámica de los artesanos de muebles y las actividades a las que se dedican las familias.

#### Cuadro 4. Combinación de actividades de los productores de Huambaló

| Tipo de productor | Artesanía muebles | Agricultura | Costura | Agricultura al partir |
|-------------------|-------------------|-------------|---------|-----------------------|
| Pequeño           | X                 | X           | X       |                       |
| Mediano           | X                 | X           | X       |                       |
| Grande            | X                 |             |         | X                     |

Fuente: Entrevistas artesanos de Huambaló, abril- mayo, 2014

Elaboración: Propia

Los siguientes testimonios explican el cuadro.

Pequeño productor,

No me dedico totalmente a esto [...] yo, y mi señora dedicamos a la agricultura. Mi mujer se dedica a la agricultura y yo a la ganadería [...] Agricultura y muebles equilibrio de la economía familiar. Lo de la ganadería lo ocupo acá (muebles) tengo catorce cabezas de ganado, vendemos la leche a una despensa a Huambaló centro (Entrevista a A2. BP, junio 2014).

Grande productor,

Antes de dedicarme a la carpintería estaba en la agricultura: papas, cebollas, ganado con mi mamá [...] la parte alta se dedica a la agricultura y lo más del centro nos dedicamos a la carpintería. Pero si, más del 50% está en la carpintería. ¡Sí! hay gente que se dedica al campo para la casa. Yo tengo poquito terreno pero doy al partir, porque no me alcanzó paso enseñada en el taller. Al partir, siembro maíz si hay cebolla, cebolla (...). (Entrevista a A2. RD, junio 2014).

La combinación de actividades paralelas y las relaciones con el mercado que han establecido las familias productoras de muebles en Huambaló, están vinculadas con la capacidad de escoger, decidir y el ejercicio de poder ejecutar sus conocimientos (Schneider, 2009). Pues, han sido aprovechadas por los artesanos para mejorar las relaciones internas de la familia, las relaciones externas con la mano de obra, con los clientes y para desarrollar sus capacidades personales, profesionales y tener libertad en la toma de decisiones. Una particularidad del territorio, que fue expuesta por los artesanos, es que las dinámicas económicas que se desarrollan en Huambaló, han surgido y se fortalecen como una “iniciativa propia de la población de abajo hacia arriba; así hemos ido subiendo” (Entrevista a ACH3.MC, junio 2014).

Para comprender mejor la dinámica de las familias pluriactivas y ¿Cómo?, ¿Cuándo? se han vinculado en esta actividad, un artesano entrevistado explica:

Inicié a la edad de 13 años con mis hermanos de oficialito en la carpintería. En vista de que me gustó ser ebanista, seguí. Ahora soy dueño de almacén de muebles. Terreno tengo poco, siembro choclo,

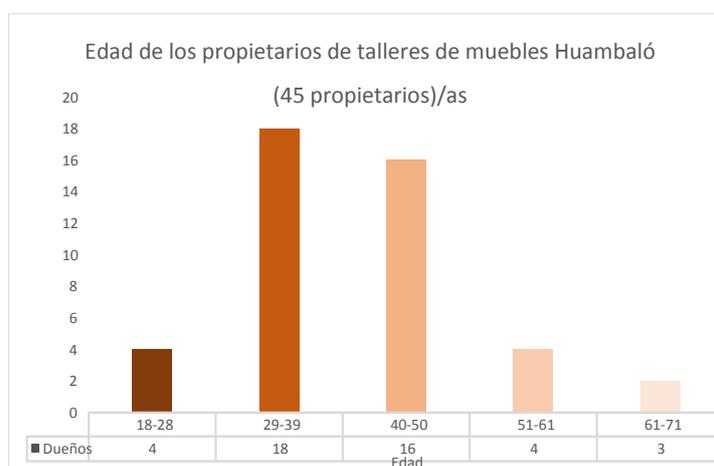
papas. Me dedico también a la porcinería, así, compro maltoncitos vendo grandes; también tenemos cuyes, conejos, trabajo con mi esposa; si se vende de todo. [...] Todos aquí hemos aprendido desde guambras (Entrevista a ACH3. SC, junio 2014).

En el territorio de estudio, un aspecto que se conoció es que la mayoría de artesanos hombres y mujeres son trabajadores por cuenta propia. Lo cual permite comprender la importancia de los minifundios, el nivel de educación, la consolidación de los núcleos familiares para lograr mejores condiciones e involucrarse en las dinámicas locales.

Así por ejemplo, [...] estoy dedicado al terminado de muebles; antes trabajaba con mi esposa, pero ella se estudió y trabaja en su profesión; es ingeniera en contabilidad y auditoría, es asesora contable en Ambato. Me ayuda en el manejo del taller, el dinero de ella, es para gastos de la casa [...] (Entrevista a A2. LV, junio 2014).

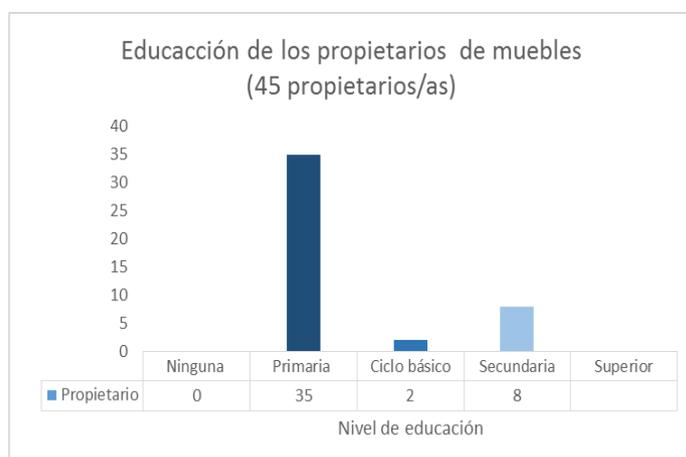
Los siguientes cuadros muestran la edad y nivel de educación de la población dedicada a la combinación de actividades paralelas (pluriactividad). En los mismos que, se puede observar que la mayoría son artesanos entre 29 y 39 años, que han tenido y tienen acceso a educación.

**Grafico 5. Edad de los propietarios de talleres de muebles de Huambaló**



Fuente: Entrevistas Huambaló artesanos 2014 Elaboración: Propia

## Grafico 6. Educación de los propietarios/as de muebles



Fuente: Entrevistas Huambaló artesanos 2014 Elaboración: Propia

Por otra parte, las dinámicas de pluriactividad que existen al interior de los núcleos familiares en los talleres de muebles es la siguiente. Los esposos están dedicados a la carpintería<sup>19</sup>, al lacado<sup>20</sup>, al tallado<sup>21</sup> mientras las esposas están dedicadas al emporado<sup>22</sup>, al tapizado<sup>23</sup>, a la marquetería<sup>24</sup>. En el caso de las familias que disponen de locales comerciales, son las mujeres quienes están en la venta y administración de sus negocios; por lo tanto, la participación de las mujeres en el mercado laboral potencia la pluriactividad familiar.

En la parroquia Huambaló, la mano de obra en los talleres artesanales (muebles de madera) está conformada en su mayoría por los miembros del núcleo familiar, como ya se explicó; en algunos casos se han conformado una sociedad familiar, convirtiéndose “la familia en un elemento *motor* de la dinámica económica y social del

<sup>19</sup> Carpintería: creación de plantillas, corte, trozado de madera y elaboración todo el armazón del mueble.

<sup>20</sup> Lacado: proveer de color al mueble en blanco y su terminado.

<sup>21</sup> Tallado: diseño manual en la madera

<sup>22</sup> Emporado: primer paso después de tener el armazón del mueble, consiste en lijar, aplicar líquido sellante mejoran la adherencia en el terminado y agilitan el secado.

<sup>23</sup> Tapizado: creación de moldes, corte de la esponja y tela, cobertura del armazón del mueble.

<sup>24</sup> Marquetería: fijación a presión manual de láminas decorativas sobre la madera (Entrevistas artesanos en Huambaló, 2014).

territorio” (Martínez, 2009: 90). Se evidencia la activa participación de esposas e hijos y toda la familia. Según Edgar Morales,

Prácticamente, sea, transformado en un negocio familiar, ahora ya no se puede emplear mucha gente por las leyes exigentes. Trabajamos mi esposa y mis hijos. Mas nuestros hijos que están vacantes, porque ellos estudian. Nosotros trabajamos, yo mi mujer y mis dos hijos cuatro nada mas (Entrevista a ACH3.EM, junio 2014).

Los talleres familiares en Huambaló son una de las características del territorio; en el trabajo de campo pude conversar con los padres e hijos que estaban laborando en los negocios familiares.

Por ejemplo, en la familia Aguirre, los miembros involucrados en la empresa familiar empiezan con la mujer (madre). Con el transcurso de los años, cinco de las ocho hijas se involucraron en la empresa familiar y se convirtieron en empresarias exitosas en la parroquia Huambaló. De la misma manera, el modelo de talleres y empresas familiares se replican en la mayoría de negocios. Las familias en los talleres han empleado a las esposas, hijos, primos yernos en los negocios y en algunos casos contratan personal externo.

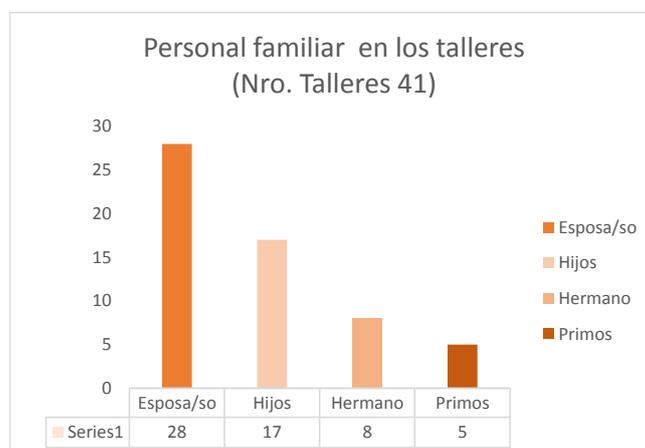
Según información del trabajo de campo, los talleres familiares emplean generalmente a las esposas y los hijos. Los hijos prestan su mano de obra, después de regresar del colegio, los fines de semana, el tiempo que tienen disponible, básicamente en la artesanía. Los hijos de los artesanos se ven poco atraídos por la agricultura. Por lo tanto, existe poca participación de los jóvenes en las actividades agrícolas; las personas que están más vinculados son los adultos.

El número de personas, tanto internas como externas, que emplean los talleres familiares varía dependiendo del tamaño del taller. En los talleres familiares pequeños y medianos, de forma permanente se encuentran trabajando dos o hasta tres hijos en la fabricación de muebles. Como lo señala el siguiente entrevistado,

Si en las empresas están los hijos, primo, sobrino, gente ajena no. Si puso sus cuatro máquinas, si ve que le va a pagar algo, la gente necesita. Ya sale de maestro le dice hazme esto. El otro trae, al otro hermano y así como cadena. El dueño del taller tiene que ser comprensivo [...] la mayoría trabajan en familia, donde mi suegro, el señor trabaja con los hijos y los otros son mayores ellos trabajan igual, se dedican a la agricultura y al arte de ahí trabajan con primos sobrinos (Entrevista a A2.LV, junio 2014).

El siguiente cuadro muestra el número de miembros de la familia que se encuentran en los talleres de muebles.

**Grafico7. Personal familiar en los talleres**



Fuente: Entrevista a propietarios de talleres de muebles en Huambaló

Elaboración: Propia

El grafico explica, que los miembros de la familia que se encuentran más involucrados en los talleres de muebles son las esposas y los hijos de los propietarios. Los hermanos o primos generalmente emprenden sus propios negocios.

Por otra parte, la distribución del tiempo de las familias pluriactivas funciona de la siguiente manera: los días domingos y lunes las familias trabajan en la agricultura; se dedican a la cebolla blanca, las papas, maíz, limpieza de corrales de animales, comercio entre otras actividades. Mientras las actividades productivas en los talleres de muebles comienzan el martes y duran hasta sábado medio día, el horario varía dependiendo de los trabajadores, pues la contratación es a destajo. Generalmente, el horario es de 08:00am a 6:00 pm

Con referencia a la distribución de tiempo entre actividades paralelas en las familias, por ejemplo, un pequeño productor se dedica al cuidado de ganado de 6:00 am a 9:00 am y en la tarde de 5:00 pm a 7:00 pm. El resto del día está dedicado a la fabricación de muebles (Entrevista a A2. BP, junio 2014).

Finalmente, la combinación de actividades paralelas (pluriactividad) para las familias que producen muebles y tienen otras actividades ha permitido lograr una mejor remuneración, mejores ganancias y mejorar las condiciones de vida.

### **El rol de la familia y las estrategias de acumulación**

La consolidación de empresas familiares se ha convertido en una estrategia que permite

acumular un pentágono de capitales: capital humano, económico, social, cultural, físico en el territorio de estudio, lo cual les permite alcanzar objetivos individuales o colectivos (Scoones, 2009:180). Según Bourdieu (2001), el capital cultural de las familias, les permite saber cómo y cuándo utilizar cada uno de los capitales pues se adquiere en la familia y se refleja en situaciones de vida diaria. Actualmente, con las exigencias y regulaciones que existen por parte de entidades del Estado, las familias de artesanos en Huambaló prefieren trabajar con hijos y esposas y evitar problemas con el Ministerio de Relaciones Laborales.

Por lo tanto, el capital cultural de las familias de Huambaló ha permitido la consolidación de talleres y empresas familiares como estrategias de acumulación que permiten a las familias incrementar las utilidades, reinvertir en los negocios familiares, e invertir en educación, salud, infraestructura, materia prima, pago de préstamos (Entrevistas Huambaló 2014). Por ejemplo, las esposas e hijos atienden los locales comerciales; esta contribución familiar permite ahorrar y emplear directamente a los miembros de la familia (Entrevista a ACH3.ME, junio 2014). Estas estrategias diseñadas y ejecutadas en el seno familiar, se han convertido en un recurso que permite mantener un cambio positivo en el territorio, pues las familias acogen a sus hijos en sus negocios, generando empleo y disminuyendo la migración campo ciudad y fortaleciendo su espíritu emprendedor (Brocklesby y Fisher, 2003).

En el territorio de estudio, las personas que se encargan de la consolidación de empleo familiar están a cargo de los padres o hermanos, quienes buscan consolidar una empresa familiar uniendo esfuerzos hombro a hombro. El siguiente entrevistado instaló un taller de muebles para sus hijos y explica esta dinámica.

Carpintero, yo, no soy, puse el taller para mis hijos, a mí me gusta la agricultura [...] lo que si tengo trabajando a mis hijos en la propia casa [...] todos tres hijos trabajan aquí, aprendieron el oficio, usted sabe que vivir presionado por el rico no es conveniente [...] El guambra dijo, que ponga taller [...] les di poniendo, ellos, son los que administran el taller hacen contratos.[...] Hace 13 años tengo el taller, todos tres hijos están. Están nueras, yernos por eso tengo el taller [...] Yo veo que la empresa familiar es ventajosa para ellos, tienen su diario, ganan su salario, trabajan hasta en la agricultura como si se tiene terreno (Entrevista a A2. HP, junio 2014).

Según Bourdieu (1994), las estrategias de consolidación familiar son “fuerzas de fusión” (Bourdieu, 1994: 11 en Martínez y North, 2009: 59) de mediana escala que se intensifican en el territorio. Por ejemplo, la familia Coca está formada por cuatro

hermanos, con educación primaria y secundaria, todos maestros carpinteros que adquirieron su conocimiento en los talleres de los tíos paternos y maternos. Fredy Coca, hermano mayor, organizó a su familia para expandir el negocio y emplear a su familia. Los hermanos Coca, han fusionado sus capitales como una estrategia para incrementar la producción, mejorar su maquinaria, ampliar el mercado, emplear a su familia. Es así que una de las hijas de los hermanos Coca estudia diseño y se encarga de los diseños de muebles (Entrevista a ACH3. FC, junio 2014). En este sentido, las familias en el territorio cumplen con el rol de “protección e inserción” al generar empleo e ingresos (Martínez y North, 2009:55), que permite enfrentar los desafíos del mercado y potenciar la línea de negocios.

De acuerdo a Bourdieu (1994), “las fuerzas de fusión” son el resultado de un *habitus* de los productores en sus relaciones directas con el mercado y en la consolidación de equipos familiares (Bourdieu, 1994 en Martínez, 2009: 96). En la familia Coca, “las fuerzas de fusión” les ha permitido frenar los riesgos internos y externos de mercado; por tanto, su éxito depende de la acumulación de la mano de obra familiar. Como explica Fredy Coca, “en equipo podemos incrementar la producción y entregar puntual los pedidos de muebles”. Pues, cualquiera de los hermanos Coca puede asumir diferentes roles en diferentes circunstancias.

Hay que resaltar que las estrategias de consolidación de talleres familiares, permiten a los artesanos no solo tener mano de obra disponible, sino también obtener un producto final a bajo costo, ya que se reducen los costos de producción (Martínez y North, 2009:62).

Otra de las estrategias de acumulación de los productores rurales está ligada a la producción agrícola. Las familias ya no enfatizan la producción de frutales, mellocos, ocas, etc., sino que han empezado a producir maíz tierno. La característica particular del producto y de su intensiva y extensiva producción es que no necesita mucho cuidado, no demanda mucha mano de obra para su producción “dos personas pueden trabajar un cantero” (Entrevista a A2. LÑ, junio 2014). Además, es un cultivo que tiene fines netamente comerciales, pues existen negociantes de maíz tierno que compran directamente toda la extensión del cultivo. En tal razón, no necesita ser cosechado por el propietario, sino que los negociantes mayoristas se encargan de la cosecha.

### **Actividades paralelas liderada por las mujeres**

La combinación de actividades productivas en las familias de Huambaló está liderada por las mujeres. Según Camacho y Prieto (1997 en Martínez y North, 2009:16), “a la luz de la importancia del control de los ingresos, por parte de las mujeres para mejorar el bienestar familiar”.

La dinámica de pluriactividad de las mujeres funciona de la siguiente manera: 1) las mujeres están en la agricultura y los terminados de muebles (tapizado, marquetería, ventas, administración); 2) las mujeres están en la agricultura y solo son emporadoras de muebles (Entrevistas Huambaló, 2014); 3) en las pocas familias donde las mujeres no se encuentran inmersas en sus propios talleres de muebles y solo se encuentra el esposo, las mujeres laboran en la agricultura y la confección de ropa jeans, como maquiladoras para productores del centro de Pelileo o de la parroquia Bolívar y comerciantes (Entrevista a ACH3. JP, junio 2014). En los tres casos, las mujeres dedican tiempo para la crianza de animales como cuyes, conejos, gallinas y cerdos.

Una de las tapiceras más reconocidas en Huambaló, Elena Linares, se dedica el 98% de su tiempo a la fabricación, venta y distribución de muebles en su propio local. Sin embargo, explica que, pese a sus ocupaciones en la artesanía, cultiva maíz, cebolla blanca y cría animales (Entrevista a ACH3.EL, junio 2014). De tal manera, la combinación productiva le permite articularse con facilidad al mercado.

### **La educación de las mujeres y su activa participación en la diversificación productiva**

Como se señaló en párrafos anteriores, las mujeres han tenido una alta participación en los procesos productivos de Huambaló. Según Foster (1990), en la provincia de Tungurahua, las dinámicas comerciales que las mujeres realizaban hacia la costa durante la segunda mitad del siglo XIX facilitaron la participación en actividades productivas independientes (Foster, 1990 en Martínez y North 2009:27).

Según Thorp (1998), el nivel educativo de la mujer contribuye a que haya más igualdad en el acceso al mercado de trabajo. Además, con el acceso al mercado, las mujeres “han dejado de ser receptoras pasivas de la ayuda destinada a mejorar su bienestar y son vistas, tanto por los hombres como por ellas mismas, como agentes

activos de cambio: como promotores dinámicos de transformaciones sociales que pueden alterar, tanto la vida de las mujeres como de los hombres” (Sen, 2010: 233).

El nivel de educación de las mujeres en Huambaló, permite visibilizar su independencia y su trabajo. Es por ello que las mujeres en este territorio están dominando todas las áreas de negocios, sean productivos, administrativos o comerciales. Según los datos del INEC, en el censo 2010, la tasa de analfabetismo de la población femenina es de 8,76% y de la población masculina de 4,66%.

El nivel de educación que han adquirido las mujeres en Huambaló, no solo facilita que ellas realicen varias actividades, sino que también tomen decisiones sobre las riendas de sus negocios, reforzando así su voz de agencia y el aumento de su poder en las diferentes actividades que realizan (Sen, 1988).

Por lo tanto, es innegable el rol que cumplen las mujeres en este territorio; las mujeres son el pilar de las estrategias económicas y familiares no solo por las actividades que realizan sino porque su capacidad de gestión permite alcanzar mayores posibilidades con su trabajo. De ahí que la educación de las mujeres, es un elemento fundamental porque están más informadas y calificadas para desempeñar cualquier función (Sen, 2000). Por otra parte, la activa participación de las mujeres en actividades no agrícolas ha permitido fortalecer el desarrollo endógeno que han generado las familias locales. Un artesano entrevistado explica que “Las mujeres ahora toman las riendas del negocio” (Entrevista a A2. ECH, junio 2014).

Las entrevistas realizadas permitieron conocer que la mayoría de mujeres involucradas en la artesanía de muebles han terminado el ciclo básico; existen artesanas con 2 o 3 años universitarios, como también artesanas egresadas de la universidad (Entrevista a ACH3. MEP, junio 2014). La mayoría de mujeres están dedicadas a la producción de muebles y son artesanas calificadas por la junta artesanal de Tungurahua. De acuerdo con Sen (2000), las mujeres que trabajan tienden a visibilizar la libertad que pueden tener las futuras generaciones. Que las mujeres sepan leer y escribir produce efectos positivos porque influye de muchas formas en las vidas de otros.

### **El caso de las artesanas exitosas**

En este territorio, la primera y más grande empresa de muebles en Huambaló está

liderada por una mujer, Ana María Rodríguez<sup>25</sup>, propietaria de muebles María Elena, la misma que ha visibilizado el liderazgo de las mujeres en los negocios. De esta manera, ha cambiado la visión tradicional de la población. Esta empresaria, ha transmitido su conocimiento y liderazgo con su familia. Es así que, actualmente sus hijas se encuentran en la gerencia de sus propios talleres y negocios afines a la fabricación de muebles.

De acuerdo con las entrevistas de campo, la participación de las mujeres en los talleres de muebles se profundiza hace diez años, cuando entran de moda los muebles laminados, la tapicería y la marquetería. Además, por la necesidad de incrementar los ingresos familiares, cuando la temporada en la agricultura es baja. De ahí que con el transcurso de los años, se ha incrementado la participación y empoderamiento de las mujeres en la producción artesanal de muebles. Según los entrevistados, cada día ingresan más mujeres en la artesanía de muebles ya que, “es un negocio donde tienen un sueldo seguro e igualitario (el trabajo es a destajo). Además, no existe mucho riesgo de perder las cosechas como en la agricultura, añadiendo también que el trabajo es bajo techo” (Entrevistas Huambaló, 2014).

Si bien las mujeres se han insertado en fabricación de muebles de forma directa, hace diez años, las mujeres dominan todo el proceso de hacer muebles. Además han adquirido reconocimiento por su trabajo en el territorio.

Por ejemplo, una de las mejores y reconocidas maestras tapiceras en la parroquia es Elena Linares, quien se vinculó alrededor de veinte y cinco años en la tapicería. Empezó de obrera en muebles María Elena y su poder de agencia, educación y emprendimiento le ha conducido a que, actualmente, tenga su propia empresa de tapicería, terminado de muebles y almacén. Elena Linares señala que “las mujeres son las dinamizadoras de la economía de Huambaló”. Sin embargo, las siete mujeres propietarias entrevistadas explicaron que en las organizaciones de artesanos (CENARHU) figura como principal su esposo; pues ellas no disponen de tiempo ya que, son el motor de su empresa.

Una propietaria señala:

“Tenemos que estar encargadas de todo. Yo por ejemplo, de aquí voy a dejar que me den emporando estos muebles, de ahí paso retirando otros muebles donde el tapicero, dejo material a los trabajadores y de

---

<sup>25</sup> Ana María Rodríguez, ex esposa del señor Humberto Aguirre, quien inicia una nueva empresa y habré locales comerciales en la parroquia y en Ambato.

ahí me voy al almacén, despecho los pedidos, hago pagos, compro material. De todo tengo que estar pendiente [...] mi esposo solo pasa en el taller, armando los muebles en crudo con los trabajadores [...] cuando no hay mucho mismo me voy al cerro a las papas es mi desestres, los animales me ayudan mis hijos más en la tarde” (Entrevista a ACH3.ME, junio 2014).

Para Linares, la capacitación y enseñanza de este oficio a otras personas es primordial; ella, en su taller, enseña a su hermana y algunas obreras. Pues, como ella explica, “es un negocio que les permite ser independientes y tomar decisiones” (Entrevista a ACH3.EL, junio 2014). Textualmente señala, “las mujeres somos trabajadoras, emprendedoras [...] tenemos una visión más allá para manejar los negocios, por eso seguimos con paso firme” (Entrevista a ACH3.EL, junio 2014).

Por otra parte, la división de trabajo en la fabricación de muebles de madera refleja una desigualdad, especialmente en la rama de la carpintería que es considerada una actividad de hombres, por el riesgo que existe al trozar la madera en las máquinas. Pese al reconocimiento que estos le dan a la mujer, no han superado los conceptos machistas y la marcada división de actividades minimizando ciertos trabajos. Sin embargo, sin ninguna restricción, existen mujeres carpinteras que dominan el proceso de trozar y armar muebles. Como explica esta artesana del mueble:

Primero empecé lijando, trabajaba en otros talleres. Después, decidimos poner el taller. Hace 7 años que estoy en la carpintería, primero lijaba ahora hago de todo, diseño, corto la madera, armo el mueble. Estoy enseñada a vivir en los palos [...] trabajo igual, igual con mi esposo. Distribuyo mi tiempo pero estoy desde las 7:00 am a 10:00 de la noche. [...] Yo vendo mis muebles solo en blanco, aquí para el mercado de Huambaló, los clientes vienen aquí a la casa. Me siento mejor en la carpintería y soy carpintera (Entrevista a A2. RD, junio 2014).

Similar al estudio de Martínez y North (2009) de Pelileo, “son las mujeres las que con frecuencia se encuentran al frente del “negocio”, no sólo en la esfera productiva sino también, en la comercialización. Son ellas, las que conocen “los detalles” de la empresa familiar, los arreglos con los comerciantes y en general la marcha global de esta actividad” (Martínez y North, 2009:57).

Por otra parte, una de las prioridades de inversión de las mujeres es la educación de sus hijos. Como lo explican las siguientes artesanas.

La primera artesana es propietaria y mediana productora de muebles. Invierto en educación para mis hijos es importante. El primero estudia ingeniería ambiental en el Puyo, mi hija está en la escuela [...] Si la

vida es de llevarles a trabajar en los muebles que sea siendo profesionales (Entrevista a ACH3. EL, junio 2014).

La segunda artesana es trabajadora en un taller del caserío San José. La meta de uno es dar el estudio a nuestros hijos o sea que esa es la meta, que nuestros hijos sean estudiados lo que no hemos sido profesionales. Anochecer aquí trabajando para obtener más ingreso para que mi hija vaya a la universidad (Entrevista a A2. MG, junio 2014).

Finalmente, está claro que la educación ha impulsado la participación de las mujeres en este territorio, no solo porque proporciona un ingreso y oportunidades económicas, sino porque genera beneficios sociales y cambia el imaginario de las futuras generaciones.

### **Participación de los jóvenes en la artesanía**

La transformación socio económica de Huambaló, posibilita la participación de todos los actores locales. Uno de los actores que se evidencia en la zona de estudio son los adolescentes y jóvenes quienes, al sentirse atraídos por nuevas ocupaciones y por una nueva vinculación con el mercado, estrechan mejores relaciones. Según Martínez, (2009), el mercado se convierte en un medio que facilita nuevas oportunidades. En este contexto, explicaré la dinámica de los adolescentes y jóvenes, hombres y mujeres, que se encuentran inmersos en la artesanía de muebles y en menor escala en la agricultura.

Si bien, para las familias la producción de muebles y agricultura han sido actividades paralelas, para los adolescentes y jóvenes tiene más importancia y más valor ser artesano. Según un entrevistado, demanda menos tiempo de trabajo, es más limpio y valorado y genera más dinero (Entrevista a AJ2. AG, junio 2014). Sin embargo, los días disponibles colaboran en la agricultura a los padres. Si bien no existen datos oficiales, el trabajo de campo permitió conocer su dinámica.

En Huambaló los jóvenes tienen un rol importante; la mayoría se encuentra inmersa en la producción de muebles, algunos como trabajadores y otros como propietarios. Aquellos que son propietarios han abierto sus propios talleres para prestar el servicio de lacado o tapizado a los talleres y almacenes de Huambaló. Lo cual permite entender que el aprendizaje generacional adquirido en los talleres familiares se replica. Los jóvenes emprendedores abren sus propios negocios, porque ven que la demanda es alta y ofrecen sus servicios a sus antiguos empleadores. Además, al prestar servicios independientes, estos pueden trabajar con más talleres, o a su vez, comprar el mueble en

crudo, darle los terminados y salir a ofertar a los almacenes que están en Huambaló, con propietarios de Ambato.

Por otra parte, los jóvenes también han salido a perfeccionar sus conocimientos en otras ciudades. Sin embargo, regresan al territorio a trabajar en familia, fortaleciendo los negocios familiares. El siguiente artesano explica cómo se vinculó a la artesanía de muebles.

[..] Entré desde que salí de la escuela, una afición por el oficio [...] mi tía hace 12 años me dice, ¿quieres aprender? dije vamos. Había la oportunidad de aprender carpintería y no me gustaba, a lo que me dediqué es al terminado de muebles (lacado). A partir de los 13 años aprendí en un lapso hasta que tenía 16 años. A partir de eso trabajé como tres años en muebles María Elena, los más grandes. Ahí acabé de aprender, estaba trabajando hasta los 19 años. A partir de ahí me fui a Quito [...] de ahí regresé y aquí me puse mi taller de lacado, ya estoy 4 años. Por mi parte como propietario me siento tranquilo (Entrevista a A2. LV, junio 2014).

En el caso de los adolescentes y jóvenes que producen por cuenta propia, muchos tienen sus talleres con sus padres; ellos invierten en materia prima y su propia mano de obra; les permite obtener ingresos considerables. La obtención de clientes la realizan por medio de los contactos de los padres. En las épocas que no tienen contratos propios, se convierten en trabajadores familiares.

En otros casos la dinámica de subcontratación y obtener clientes funciona de la siguiente manera:

Yo empecé a vender muebles en el almacén de mi tío. Ahí aprendí a vender sin contratos nada [...] los contratos que yo hago son bajo catálogos. Cuando salgo a Quito a entregar los muebles de otros lados. Les doy una tarjeta mía y de ahí me llaman a mí. Así cojo los clientes. Yo trabajo para otros almacenes también, solo tapizando. [...] para hacer un mueble el cliente final tienen que depositar el 50%, yo hago base con eso. Vengo de allá les doy el 50% a los que me proveen el material. Ya, cuando se entrega todo el mueble acabado. Pago todo (Entrevista a AJ2. FG, junio 2014).

La mayoría de personas que se encuentran trabajando en los talleres de muebles. Empiezan como “oficiales” y se perfeccionan como “maestros”, lo cual facilita poder conseguir empleo en otras mueblerías o crear una propia.

Generalmente, las relaciones de trabajo que mantienen los jóvenes que están en la especialidad de carpintería, son bajo relación de dependencia. Ya que, la instalación de un taller de carpintería exige más capital. En el caso, de las personas que prestan el

servicio de lacado, tapizado, marquetería, son negocios por cuenta propia, pues, la inversión es baja y los jóvenes pueden adquirir la maquinaria sin tantos contratiempos.

Los adolescentes y jóvenes que se encuentran en el área de carpintería están desarrollando actividades especializadas como armado, emporado y tallado de muebles. Adicionalmente, han desarrollado otras líneas de negocios, como la escultura y a la confección de pequeñas manualidades en madera (Revista Huambaló, 2012), lo cual refleja el poder de innovación para entrar en otras áreas de negocio, vinculado, a su nivel de educación, creatividad.

Por ejemplo, un joven señala, estoy sacando la licencia de chofer mi papá me ayuda, para incrementar mi dinero, yo, hago y vendo caballitos de madera. Pongo en el almacén y cuando ya venden tengo mi dinero extra [...] uno mismo tiene que buscar aprender nuevas cosas (Entrevista a AJ2. AG, junio 2014).

Los adolescentes y jóvenes que se integran a los talleres artesanales, generalmente son aquellos que han abandonado los estudios, están casados o los ingresos familiares son escasos. Pese a estas condiciones, la mayoría retoma los estudios por sus propios medios.

La educación este es un factor importante entre los adolescentes y jóvenes. Aquellos que abandonaron los estudios por diferentes motivos, invierten parte de sus ingresos en educación bajo la modalidad a distancia en el colegio Tungurahua (Baños o Ambato) o en la nocturna del colegio Mariano Benítez (Pelileo). La mayoría, piensa seguir la universidad o terminar el colegio y buscar otras opciones de trabajo (Entrevistas, Huambaló, 2014).

Un adolescente señala, “la mayoría trabaja en los muebles y estudian por la noche en la universidad y en el colegio, fines de semana igual; hay bastantes que estudian” (Entrevista a AJ2.WQ, junio 2014). Un joven artesano explica porque regreso al colegio:

Estaba en el colegio Huambaló de pelado, no pensaba que me iba a ser falta como ya empecé en los muebles y a coger plata no me interesaba. Pero a los 15 años me di cuenta que me hace falta el colegio, que seguir en los palos no es rentable. Ahí entré a la nocturna en el Mariano Benítez, pasé el primer año era duro porque es de las 6:00 pm a las 10:00 pm; era duro porque se trabaja. De ahí me fui a distancia en el colegio Tungurahua hasta ahora. Uno se piensa solo trabajar, pero hace falta el colegio [...] lo que gasto en el colegio es unos 40 o 50 dólares al mes. (Entrevista a AJ2.JCV, junio 2014).

Uno de los factores que impulsa a los jóvenes de la parroquia a retomar la educación muchas veces se debe a su deseo de optar por otra actividad que incremente sus ingresos. Por ejemplo, la mayoría está terminando el colegio, con la finalidad de obtener la licencia de chofer profesional. En otros casos, ya están estudiando en el sindicato de choferes. El objetivo de algunos jóvenes es comprar un taxi o camioneta o trabajar de choferes. Como ellos dicen, “comprarme una moto o carro de los palos, acabo el colegio y de ahí votarme de la carpintería” (Entrevista a AJ2. JCV, junio 2014).

En cuanto a los egresos de los jóvenes, la mayoría explica que tiene deudas con bancos o cooperativas. El destino del crédito es principalmente para comprarse una moto. En este sentido, la dinámica crediticia de los jóvenes que están dedicados a la artesanía de los muebles empieza a temprana edad. En el caso de los menores de edad, el crédito sale a nombre sus padres.

[...] Empecé hacer deuda a los 13 años para una moto; mi mamá me ayudó pagaba 70 dólares. [...]. Gano 500 dólares, solo tengo una deuda, pago 300 dólares mensuales pero ya mismo acabo de pagar. El préstamo fue de 3000 dólares para dos años. De ahí, hay que ser independiente; hay meses que salgo tablas y a veces en contra, sino salgo libre, pero eso sí guardo para ir al colegio (Entrevista AJ2. JCV, junio 2014).

Otros egresos que tienen los jóvenes están relacionados con tecnología, vestimenta y ayuda a sus padres.

En este contexto, los artesanos de edad adulta, entre cuarenta a sesenta años, explican el cambio que existe en las prioridades de inversión. El dinero que ellos obtenían del trabajo en la carpintería ahorraba para comprarse terrenos. En cambio, con la modernidad, los jóvenes solo piensan en comprarse motos, carros y andar de lujo (Entrevistas Huambaló, junio 2014). En cuanto a la vinculación de los adolescentes y jóvenes en la agricultura, es casi nula. Según los entrevistados, existen pocos jóvenes que se dedican a la agricultura, ya que no les gusta. Su interés radica en la producción de muebles pese a tener muchos riesgos y muchas veces ser desvalorizado.

Finalmente, los jóvenes que están involucrados en la producción de muebles explican que, pese a ser un trabajo cansado, les permite obtener acceso a educación, disponer de su tiempo; como el trabajo es cancelado por obra, los jóvenes organizan su tiempo. Un joven entrevistado explica:

Yo trabajo aquí unas horas y después salgo no es de quedar aquí una sola (todo el día) [...] para ir al colegio ya tengo que ver yo. Unas horas tengo que salir antes, el sábado hago un chance deberes. El martes entonces salgo unas horas antes para hacer otro chance de deberes y como ser ya martes tarde pido plata ya saben que miércoles toca ir al colegio (Entrevista a AJ2.JCV, junio 2014).

En este sentido, esta modalidad de trabajo para los jóvenes se ha convertido en una fuente de empleo que les permite mejorar sus condiciones de vida. Un artesano señala, “[...] Es una oportunidad de sustento para seguir y la capacidad de crear algo diferente [...] No me veo toda mi vida aquí, pero si ayuda para uno mismo” (Entrevista a AJ2.WS, junio 2014).

### **Combinación de actividades paralelas sustento en las crisis económicas familiares**

La diversidad de actividades productivas para las familias se ha convertido en una estrategia económica que permite sostener las crisis económicas que experimentan los artesanos de muebles. Son estrategias de reacción, frente a una situación de riesgo y vulnerabilidad Ellis (2000). Para enfrentar los riesgos económicos, los artesanos utilizan los recursos que tienen disponibles, como la familia, combinación de actividades, capital social. Las crisis económicas que los artesanos experimentan se producen cuando las ventas y contratos de muebles disminuyen. De igual forma, ocurre con los precios de la producción agrícola. En este marco los artesanos de Huambaló, valiéndose de sus estrategias de diversificación y combinación de actividades (agricultura y fabricación de muebles), logran equilibrar la economía doméstica con los ingresos que generan las actividades paralelas, agrícolas y no agrícolas.

Según información obtenida del trabajo de campo, los meses críticos en la fabricación de muebles comprenden entre el mes de mayo a septiembre; es cuando baja la producción de muebles en los talleres familiares. Para solventar el decrecimiento de ingresos en las unidades familiares, los propietarios y trabajadores dedican en estos meses parte de su tiempo a la agricultura. En el caso de las mujeres, intensifican el trabajo agrícola (Entrevistas Huambaló, 2014).

En el 2005, el número de talleres de muebles en Huambaló se incrementó, pues, el precio de la cebolla blanca bajó fuertemente; “el costo estaba entre tres a cinco centavos el atado en Huambaló”. Esto causó el incremento de talleres; varias personas se dedicaron a los talleres hasta que se componga la agricultura. Se compuso como a los seis meses: “[...] el trabajo en los muebles ayudó a sostener la crisis de la cebolla” (Entrevista a A2.NC, junio 2014).

Otro factor crítico se produjo también con las caídas de ceniza del volcán Tungurahua; algunas familias perdieron sus cultivos. Para solventar la pérdida económica de los cultivos, (...) “algunas familias establecieron nuevos talleres, mientras que otras familias, mujeres y hombres, ingresaron como oficiales y maestros a los talleres de muebles sin descuidar la crianza de animales de especies menores y cerdos” (Entrevista a A2.NC, junio 2014).

Una de las crisis familiares intensas que experimentan estos productores recae en los problemas de salud que contraen los artesanos, debido al excesivo ruido de la maquinaria, el polvo de la madera y muchas veces, accidentes de trabajo graves. En consecuencia, el productor abandona el trabajo en la mueblería para dedicarse a tiempo completo en las actividades agrícolas y crianza de animales, para solventar los ingresos familiares. Sin embargo, vuelven a retomar el trabajo en la artesanía después de algún tiempo. Como lo explica el siguiente relato,

[...] trabajaba donde un señor por acá, y me hizo daño el polvo y me salí. Yo me retiré unos cinco años, ese tiempo me dediqué a los sembríos. Mucho polvo a los pulmones. Hay madera que da gripe; uno toca estar bien protegido y ni así, hay bastante gente que enferma. [...] La agricultura me ayudó a pagar algunas deudas ese tiempo [...] cualquier cosa en los terrenos, porque si fuera de una sola cosa es jodido (Entrevista a A2.MG, junio 2014).

En este sentido, la agricultura se convierte en la actividad que permite soportar las crisis económicas de las familias en sus diferentes ciclos de vida “de una u otra cosa se tiene” (Entrevista a A2. NC, junio 2014).

Para algunas familias la agricultura tiene menos ingreso económico que la artesanía porque tienen que esperar cuatro a cinco meses, dependiendo del cultivo, para obtener ingresos y muchas veces el precio de la producción no es estable. Sin embargo, manifiestan que ayuda a pagar deudas y cubre los gastos de la familia, aun cuando existen variaciones de precios en el mercado. Según uno de los entrevistados:

[...] Bastante familias tenemos muebles, agricultura, cuyes, conejos y chanchos; hay veces que los muebles están malos ya una cementera de papas me salva. Mi esposa también cose, se dedica a maquilar y con eso solventamos algunos gastos (Entrevista a A2. JM, junio 2014). Dinero de una cosa y otra aunque sea tarda pero llega, con eso aguantamos, cuando el tiempo esta malo (Entrevista a A2. CG, junio 2014).

De acuerdo con Martínez y North (2009: 59) “los ingresos provenientes de otras

actividades se convierten en un colchón amortiguador de crisis económicas familiares”. Por lo tanto, existe una alta valoración de las pequeñas parcelas, aun cuando sean solo para autoconsumo. Según, testimonios de los artesanos entrevistados las actividades de pluriactividad desarrolladas por las familias equilibra los negocios.

### **Inversiones familiares**

Las prioridades de inversión de los productores artesanales están distribuidas en educación, materia prima e infraestructura (Entrevistas Huambaló, 2014). La educación para las familias permite mejorar las condiciones de vida, enfrentar los riesgos que presenta el sistema globalizado, “fortalece la capacidad de los productores en la incorporación de tecnología, para participar con éxito en actividades comerciales” (Martínez y North, 2009:31), con mayor razón cuando las políticas económicas no son incluyentes y no priorizan las necesidades de los pequeños productores. En las entrevistas los artesanos señalan:

[...] algo muy importante, que demanda mucho orgullo, es invertir en los hijos; jóvenes en la artesanía, ya no. Mejor en la universidad. Antes era un lujo tener estudiando un hijo, porque, no había recursos. Ahora no, todo mundo estudia se invierte en estudio (Entrevista a A2.LV, junio 2014).

En las entrevistas de campo, los padres explican la completa necesidad de que sus hijos sean profesionales. Señalan que la fabricación de muebles es un trabajo cansado que demanda mucho tiempo. Actualmente, con las restricciones a la compra de madera por parte del Ministerio del Ambiente, existen más riesgos de cerrar los negocios familiares. En este sentido, si los hijos están capacitados, son profesionales pueden enfrentar estas crisis y generar nuevas alternativas (Entrevista a ACH3.MC, junio 2014). Según, el ex presidente de la junta parroquial:

Los nuevos artesanos son profesionales, gente preparada en las universidades, en diseño y va cambiando de las maquinarias rudimentarias a modernas. Hoy en día, hay maquinaria moderna importada; se ha preparado la gente para seguir evolucionando con conocimientos. La gente invierte en educación porque es un factor que mejora la calidad de vida de las familias y de la parroquia (Entrevista, JP1.IV, junio 2014).

Por otra parte, los artesanos explican que independientemente de si sus hijos regresan o no a la administración de sus empresas, estos tienen que estar preparados en las carreras que ellos escojan, pues no pueden obligar a sus hijos a seguir en la mueblería. Según

un artesano:

Yo estoy en esto 100%. Mis hijos están destinados a otras cosas, mi primer hijo está estudiando diseño gráfico industrial, mi segunda hija hotelería y turismo, mi otro hijo recién ingresa a la Universidad. Yo les he dicho, prepárense en lo que les guste (Entrevista a ACH3. IG, junio 2014).

Por ejemplo, Wilson Morales explica que proporcionar educación a sus hijos es la mejor herencia. Él, señala que todos sus hijos son profesionales: su primera hija es médica, graduada en Cuba y ha regresado a trabajar en la parroquia, el segundo hijo es ingeniero mecánico y está ayudando a su padre en la carpintería (Entrevista a ACH3. WM, junio 2014). En este sentido, pese a que el nivel de educación de la mayoría de los padres es primaria, ellos buscan las mejores alternativas educativas para los hijos. Su vinculación de forma directa con el mercado y las exigencias de los negocios demandan de un mayor nivel de educación.

En cuanto al manejo de tecnología, los hijos apoyan en el manejo de las herramientas de información. En efecto, esto es posible cuando ellos invierten en educación para los hijos. Los entrevistados señalan:

Mi hijo estudia administración de empresas [...] él nos ayuda en el manejo de la fábrica y de la computadora; nos informa cuando el cliente envía fotos, el pago por trasferencias. Él tiene más conocimiento (Entrevista a A2. JD, junio 2014)

[..]La preparación es importante para uno mismo, que no sabe la computadora. El negocio es solamente internet ahora. Tengo un cliente de Guayaquil, vende todo y por correo envía todo. Mis hijos dicen, ya enviado el modelo por el face. Me toca estar esperando a ellos, algún rato mis hijos se van a ir. Hablado por mí un curso de computación necesito. Imagínese, sino hago estudiar a mis hijos quien me ayuda (Entrevista a ACH3.MG, junio 2014).

Por otra parte, si bien los artesanos tienen un nivel de educación primaria, hay que resaltar que en la parroquia no encontramos familias numerosas. En las entrevistas de campo, pude detectar que las familias de artesanos tienen máximo cuatro hijos, todos con acceso a educación. De acuerdo con Martínez (2009), las familias de Pelileo son familias modernas que, dado el nivel de educación, tienen menos hijos, además de ser un campesinado libre con disponibilidad de tierra.

Si bien los artesanos invierten las utilidades de los negocios en educación para los hijos, es importante explicar que la mayoría de los pequeños productores han recibido una serie de cursos de capacitación y también han invertido en capacitación

para ellos. Uno de los factores que ha facilitado el acceso a capacitación de los pequeños productores se centra en la creación de redes familiares por medio de los “lazos débiles” de que habla Granovetter (1973). En este contexto, un artesano de la parroquia pudo realizar una gira a Milán en Italia, la cual aportó a mejorar en el manejo de su negocio, pues ha aplicado nuevas técnicas en su taller.

[...] Yo siempre he viajado, nos íbamos a Cuenca y entraba a las fabricas más grandes como Colineal, Madefort, y yo veía y decía podemos hacer mejor más organización. Es necesario tener un trabajador bien organizado [...]. Mi experiencia ha servido de mucho. Hace cuatro años tuve una invitación de la embajada Italiana en Ecuador, seleccionaron a doce artesanos para llevarles a una feria de muebles; no era mucho lo que ayudaban, mas era para que vaya y conozca la producción de muebles allá.[...] Me fui, fue bueno porque aprendí; ellos tienen muchos estilos de trabajar, claro que ellos tienen una maquinaria de punta. Claro que nosotros tenemos unos modelos excelentes, pero si estamos atrás de ellos; me sirvió de mucho, conocí como realizaban las ferias de muebles, nueva maquinarias. Más que haber gastado el dinero me sirvió de mucho [...] Allá, esos no desperdician ni el más mínimo pedazo de palo. Me ha servido de mucho (Entrevista a ACH3. IG, junio 2014).

Otra de las prioridades de inversión es la materia prima, pues, como es básico es el medio para la producción de muebles, lo cual genera los recursos necesarios para que los artesanos puedan dar educación a sus hijos e ir creciendo con los negocios.

Otra de las inversiones de los artesanos es la infraestructura con énfasis en la construcción de locales comerciales, para la comercialización al cliente final. Explican que el costo de los arriendos es muy elevado. “La utilidad invierto en construir mis propios locales, tengo dos locales propios, me ha servido para fortalecer mi negocio, sin tener que pagar arriendo y sin tener que depender de otras personas” (Entrevista a ACH3. DC, junio 2014). Las inversiones en locales comerciales para las familias son muy beneficiosas, porque existen familias que producen solo en blanco para comercializar dentro de la parroquia a los mayoristas del sector. Sin embargo, esta dinámica cambia cuando adquieren un local propio, porque, inmediatamente dejan de producir solo en blanco para dedicarse al terminado de muebles, lo que sin duda reporta incremento de utilidades (Entrevista a AJ2. FG, junio 2014).

Por otra parte, la capacitación para los artesanos es primordial. En el último año, los productores han recibido ofertas de capacitación por parte de instituciones como la

SETEC<sup>26</sup>, institución que trabaja con fondos del gobierno nacional. Los beneficiarios de la capacitación fueron 300 personas, hombres y mujeres; la capacitación fue práctica y teórica. Las personas que participaron en esta capacitación la califican como positiva, porque los conocimientos adquiridos lo ponen en práctica en los talleres. Sin embargo, señalan que habría sido mejor, si el certificado que emite la institución les permitiera obtener la calificación artesanal.

Las entrevistas realizadas revelaron que existe un número mínimo de personas que tienen la calificación artesanal. Respecto a la calificación, existen criterios divididos muchos explican la importancia y beneficios de ser artesano calificado, mientras otros que prefieren no serlo por el incremento de impuestos a pagar.

En conclusión la pluriactividad de las familias de Huambaló, el nivel de educación de la población se convierte en un factor fundamental para sostener la transformación de territorio. Pues permite a las familias de Huambaló, generar nuevas alternativas de negocio que impulsen la participación de toda la población. Si bien, la mayoría de ellos no ha culminado la universidad igual que el caso de Pelileo “ sí han tenido una exigente escuela de aprendizaje en el mercado (...) desde la experiencia ” (Martínez y North , 2009:81). Es por ello, que fortalecen las empresas familiares la combinación de actividades y privilegian la educación de sus hijos.

---

<sup>26</sup> Secretaria Técnica de Capacitación y Formación Profesional, junto con la consultora Publicopias , capacitaron a 1.300 personas involucradas con la agricultura orgánica, manufactura de muebles, confección de prendas y ganadería mayor y menor (Diario el Telégrafo, 2015).

## **CAPÍTULO V ORGANIZACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES LOCALES Y SU CAPITAL SOCIAL**

### **El centro artesanal Huambaló, el capital social y sus estrategias de acumulación de capitales**

El Centro Artesanal Huambaló (CENARHU) es la primera organización de artesanos ebanistas en la parroquia, legalmente constituida en julio de 1996; el reconocimiento lo obtuvieron por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).

La organización fue conformada por dieciocho jóvenes artesanos de la parroquia, dedicados a la producción de muebles de madera, quienes visionaron en la organización un medio para incrementar el empleo, que en el transcurso del tiempo satisficiera las necesidades socio económicas de la familia. En los dieciocho años que lleva en el territorio, ha venido desarrollando una serie de estrategias económicas y sociales. La fama de Huambaló se debe a las acciones tomadas por el CENARHU, el mismo que no solo ha logrado posicionarse como uno de los mejores gremios artesanales de la parroquia, sino que también, ha promocionado a la parroquia por medio de las expo ferias de fin de año (La Revista Huambaló, 2013).

Apoyados por el profesor Carlos Auz, los pequeños productores de Huambaló conformaron el Centro Artesanal Huambaló y legalizaron la primera organización de artesanos. Igualmente, con la ayuda de Carlos Mariño Morales, periodista reconocido en la provincia de Tungurahua, poblador de Huambaló quien por medio de sus “redes de influencia, colaboración y su pertenencia al grupo” (Bourdieu, 2001:95) logran incrementar las redes de contactos y promocionar el territorio en varios medios de comunicación.

El apoyo de estos actores sociales, ha sido clave ya que, permitió la construcción de una red de capital social, interna y externa para la población de Huambaló, que ha tenido como resultado la transformación y diversificación de las dinámicas económicas y la vida del territorio (Trigilia, 2003: 143). Con el despegue de la organización, los artesanos ebanistas de Huambaló, decidieron realizar una feria especializada en muebles de madera dentro del territorio. A partir de la feria los miembros del CENARHU logran ampliar el mercado y arrancar con el funcionamiento de sus negocios lo cual, ha

conducido al desarrollo local de la parroquia (Trigilla, 2003: 143).

En diciembre de 1996 se realiza la primera feria de muebles en Huambaló. Según los entrevistados, los productores tenían escaso conocimiento acerca de cómo hacer una expo feria, como establecer contacto directo con los clientes y en sí, en qué consistía hacer contratos, sin embargo, con sus propios recursos y esfuerzo realizaron la feria. La cooperación entre los miembros del CENARHU logró que la feria atrajera comerciantes de todo lugar, especialmente de Quito (Bourdieu, 2001). Un artesano entrevistado señala:

En 1996 las carreteras eran dañadas, así, hicimos la primera feria con la ayuda de un amigo periodista Fernando Mariño y el profesor Auz, quien decía que hagamos una feria especializada [...]. La feria fue un éxito, trajimos más de 3000 personas. Nosotros fuimos a todas las radios, todos los compañeros [...] Nuestro amigo periodista nos explicó cómo hacer la promoción [...]. Fuimos a Ecuavisa y en una noticia nos promocionó. La segunda feria fue más fácil porque ya teníamos conocimiento; trajimos más canales de televisión. Desde ahí empezó a abrir la economía; mucha gente que se fue de Huambaló comenzó a volver. Ahora hay mucha gente, que tenía sus almacenes en Ambato se pusieron aquí (Entrevista a ACH3.WM, junio 2014).

A partir de la primera feria, los miembros del CENARHU empiezan a desarrollar una serie de estrategias y extender sus redes de contactos, factor que les ha permitido alcanzar objetivos individuales y colectivos (Bourdieu, 2001: 95). Estas estrategias diseñadas para promocionar el territorio, se han incrementado paulatinamente debido a los lazos de confianza y solidaridad establecidos entre los socios. Según Ray (1999:522), la conformación de un proceso de “animación de capacidades autóctonas una vez activados, han dado lugar a una dinámica de desarrollo auto sostenido”.

Antes de que se organice el CENARHU, los pequeños productores de Huambaló salían de la parroquia a ofrecer su producción a comerciantes mayoristas en ciudades como Quito, Ambato. Esto trajo como consecuencia, la desvalorización del trabajo artesanal por parte de los comerciantes mayoristas. Es por ello que la primera feria de muebles, nació como una estrategia de los miembros del CENARHU para restringir a los comerciantes mayoristas aprovecharse de los artesanos y desvalorizar su trabajo con relación al precio. Un artesano explica “Más antes llegaba un cliente o salíamos a ofrecer el producto y nos hacían rebajar, a veces nosotros perdíamos. Para no ser aprovechados por los comerciantes mayoristas de Guayaquil, Ambato, Cuenca, Quito que llegaban a comprar directo en Huambaló nos organizamos” (Entrevista a ACH3.

WM, junio 2014). Para la ejecución de la primera feria, el grupo de artesanos tuvo que responder a una serie de conflictos y observaciones por parte de la población. Pues, no contaban con el apoyo de los habitantes, peor aún de las autoridades de la parroquia. Un artesano recuerda que les decían “que están locos, que aquí nadie ocupa muebles, nadie vendrá a este sector alejado” (Entrevistas Huambaló, 2014). Pese a varios contratiempos, los lazos de confianza permitieron producir y reproducir vínculos duraderos y útiles en los miembros del CENARHU (Bourdieu, 2001).

Según, Isaac Villegas, ex presidente de la junta parroquial,

La feria del mueble es una feria de negocios, ya que las personas que llegan a Huambaló, es un turismo de negocios, porque compran muebles que valen entre 800 a 1000 dólares. Entonces, no es cualquier turismo, por eso, hay que brindarle las condiciones necesarias para que regrese (Entrevista a JP1.IV, abril 2014).

Con el éxito alcanzado en la primera feria, los miembros del CENARHU continuaron desarrollando una serie de estrategias. Así, en 1997 deciden abrir el primer almacén de muebles en Huambaló, como lo relata el siguiente artesano

Después de la primera feria la gente seguía viniendo, entonces teníamos que buscar un lugar donde nos presten. En marzo 1997 nos pusimos el primer local en la junta; nadie tenía un almacén, de ahí al ver el éxito empezaron a ponerse almacenes [...] (Entrevista a ACH3.WM, junio 2014).

Uno de las motivaciones de abrir el almacén, se debe a que los clientes empezaron a visitar el territorio para establecer negocios directos con los productores rurales. Esta estrategia permitió a los pequeños productores demostrar la capacidad creativa de los artesanos para responder a los cambios y para expandir el mercado (Martínez y North, 2009: 80).

El primer almacén de muebles funcionaba en la junta parroquial de Huambaló, fue un espacio que permitió a los artesanos generar nuevas ideas, estrategias e ir fortaleciendo lazos de confianza.

De acuerdo con la información proporcionada por los artesanos en 1999, surge la idea de comprar un terreno entre los socios del CENARHU, para construir un centro de exposiciones y mejorar sus habilidades con el mercado, lo cual permitió también incrementar sus conocimientos, servicios económicos y sociales (Trigilla, 2013:135).

Paralelo a esta idea, en el año 2000 los artesanos unidos por lazos de confianza, arrancan con la estrategia de promocionar la producción de muebles en otras provincias

del país por medio de la apertura de locales comerciales en Latacunga, Riobamba, Guayaquil. Organizados en grupos y sabiendo acoger y aprovechar las redes sociales construidas en la dinámica familiar y comercial (Trigilla, 2013: 135), los socios incursionan en este negocio. Los artesanos explican que el mercado de Guayaquil tuvo muchas dificultades, por la distancia, los costos de transporte; sin embargo, se mantuvo por tres años. Mientras tanto, en Riobamba y Latacunga tenían buen mercado. Sin embargo, tuvieron que cerrar el almacén de Riobamba por el incremento de los costos de arriendo, mientras en Latacunga se mantiene (Entrevistas a ACH3. JP, junio 2014). En el año 2000 este grupo de artesanos se organizó para la compra del terreno con sus propios medios, sin ayuda de organizaciones externas, con la finalidad de construir un centro de exposiciones.

La compra fue en la presidencia de Mesías Medina, el terreno ya habíamos visto; el problema fue la cuota para comprar el terreno. [...] El terreno costó 25.000 dólares. Habíamos más socios, cuando empezamos la cuota fue duro ahí nos quedamos menos. La cuota para el terreno fue de golpe 600 dólares, por eso se demoró como 4 o 5 meses. Son cuatro canteros. Algunos ponían todo, muchos hicieron crédito. Yo milagrosamente tenía.

La construcción del centro artesanal lo hicimos en mingas sin ayuda de ninguna institución. (Entrevista a ACH3.WM, junio 2014).

Los socios del CENARHU en el 2004, iniciaron la construcción del Centro de Exposiciones por medio de aportaciones de los propios socios. La construcción tuvo muchos contratiempos entre los socios, por motivos económicos y organizacionales. Sin embargo, las conexiones y compromisos que adquieren los miembros del Centro, en cooperación con otros individuos, permitieron superar recursos críticos. Es así que después de cinco años, por medio de mingas<sup>27</sup> lograron la construcción del CENARHU (Long 2007: 253).

---

<sup>27</sup> Centro de exposiciones del CENARHU se inauguró en el año 2006 con 42 socios, y es el local más grande de la parroquia. Este centro de exposiciones está abierto al público todos los días. Para evitar contratiempos en caso de que un socio exhiba el mismo producto, ellos están organizados por áreas. Es decir, existen socios que solo comercializaran salas, comedores, armarios, camas, etc. Existen casos en que los miembros del CENARHU rotan su producción. Todo cambio o rotación de producción tiene que ser comunicado a sus compañeros en las reuniones de fin de mes, caso contrario reciben la sanción correspondiente en sus reglamentos formales.

La administración del local está a cargo del gerente general, que es un socio del centro artesanal Huambaló y dos secretarías quienes se encargan de la atención al cliente.

El manejo del almacén es de la siguiente forma. Todo producto que se comercializa tiene que dejar el 7% del costo del bien; este porcentaje lo utilizan para el mantenimiento del local, pago de servicios básicos, sueldo de las secretarías, sueldo del gerente. El saldo se acumula para asuntos varios como el agasajo de fin de año (Entrevista socios CENARHU, abril-junio 2014).

Complementario, a esto los miembros del CENARHU, han desarrollado y fortalecido redes de relaciones internas y externas, permitiendo mejorar su capital físico y capital financiero. Con ello, generan negocios anexos a la carpintería, lo que acelera el proceso de transformación capitalista (Trigilla, 2003: 133). Los negocios anexos del CENARHU, han permitido la consolidación del pentágono de capitales; el capital económico permitió a los socios del CENARHU abrir una ferretería; en la misma que todos los socios son accionistas, igualmente, provee de todos los materiales de trabajo a los socios y al resto de artesanos de la parroquia.

Para hacer la ferretería nos organizamos nosotros mismos. Es por acciones, lo más importante es tener el producto a nuestro alcance [...] hubo un tiempo en que de Ambato venían a comprar aquí, le revertimos al mercado nosotros sabemos que vender. La ferretería es para no tener problemas antes para todo había que ir Ambato, ahora no salimos ni del taller (Entrevista a ACH3. MW, junio 2014).

Por otra parte, las redes de relaciones el “efecto multiplicador” (Bourdieu, 2001:84) establecidas por los socios del CENARHU han beneficiado a los artesanos. Es así que obtuvieron un lote de terreno en comodato por el municipio de Pelileo. “El municipio de Pelileo nos dio en comodato por cincuenta años, el lugar donde tenemos la ferretería. Nos dio porque estamos organizados, no teníamos donde sesionar y a través de varios contactos logramos el comodato” (Entrevista a ACH3.IG, junio 2014).

Otro de los negocios anexos de la organización es un centro de acopio de madera. De la misma forma, se benefician todos los socios con la compra de madera a un costo moderado (Entrevistas Huambaló, 2014). Por ejemplo, en la gerencia de Ipolito Guevara, compraron 800 piezas de madera. Parte de las ganancias que genera el almacén, fue invertido en la compra de sacos de arroz, caramelos y pan como una estrategia que permite unir a los socios y a las familias (Entrevista a ACH3.IG, junio 2014).

Estas iniciativas impulsadas por los miembros del CENARHU, se convierten en una fuente de desarrollo económico, ya que son impulsadas por las familias de la asociación (Long, 2007). El éxito de las ferias y las estrategias económicas desarrolladas por estos artesanos en el año 2013 generaron ingresos significativos a los artesanos.

“La feria de diciembre del 2013, se estima que las ventas fluctuaron entre un 1 500.000 a 2 000.000 millones de dólares. El número de artesanos que participaron fue de 110 personas. Este desarrollo, es

producto del esfuerzo de todos los Huambaleños” (Entrevista a JP1. IV, abril 2014).

Por lo tanto, la economía de la parroquia Huambaló gira en torno a la producción de muebles de madera, consolidada en los grupos familiares los mismos que con el tiempo, han construido una “cultura económica” (Ray, 2000 en Schneider, 2009: 23).

Por otra parte, el “efecto multiplicador” de capital social (Bourdieu, 2001,) ha permitido que este grupo de artesanos organizados accedan a capacitaciones gratuitas de entidades privadas y públicas<sup>28</sup>. Los artesanos explican que, la consolidación del gremio les ha brindado oportunidades de capacitación. Las mismas han sido beneficiosas para el gremio porque han permitido mantener unido al grupo e incrementar la red de capital social (Entrevista a ACH3.WM, junio 2014).

Edgar Morales explica que, después de terminar un curso en el SECAP<sup>29</sup>, la misma institución les puso en contacto con la ONG Swisscontac<sup>30</sup>. Esta ONG les ayudó con algunos recursos y capacitación. El testimonio de este artesano permite entender como los “lazos débiles” (analizados por Granovetter, 1973) que establecen estos productores se han ido activando conforme el tiempo y les permite la obtención de objetivos sociales y económicos.

Otros de los proyectos que los miembros del Centro están ejecutando, es la adquisición de un crédito para la ampliación del almacén. Explican que la administración del almacén, ferretería, y centro de distribución de madera genera los recursos suficientes para el pago del crédito.

Por otra parte, un artesano explica que una de las razones por las cuales los miembros del CENARHU continúan unidos y trabajando en la organización se debe a que “todos hemos empezado en la misma condición poco a poco, hombro a hombro hemos ido trabajando” (Entrevista a ACH3.JP, junio 2014). Es decir, han empezado como pequeños productores, sin clientes, hasta conseguir posicionarse en el mercado. Además, respetan las reglas formales que existen entre los miembros de la organización,

---

<sup>28</sup> Entre las instituciones públicas que han capacitado al CENARHU están: el ministerio de Educación, SECAP, consejo provincial de Tungurahua, SETEC, MIPRO. Las instituciones privadas: Swisscontac, Colorlac, Serquim, Edimca, Masisa Aboriente, Corpo Ambato, Diario el Comercio etc.

<sup>29</sup> Servicio ecuatoriano de capacitación profesional.

<sup>30</sup> Swisscontact, fundación Suiza, orientada al fomento económico para la cooperación internacional para el desarrollo. Trabaja con socios locales bien posicionados y apoya a agricultores y pequeños empresarios para aumentar su competitividad en el mercado. Gracias a la formación profesional y educación continua, y a la simultánea estimulación del mercado (<http://www.swisscontact.org.ec>).

sin olvidar sus relaciones de reciprocidad (Bourdieu, 2001).

El grupo se mantiene (unido) porque, no hemos sido potenciales económicos, no hemos tenido fortuna eso ha sido gran referente. Esos detalles sirven para unirse, porque, ya con lo económico siempre hay discordias quien tiene más habla [...] muy beneficioso la humildad (Entrevista a ACH3.MC, junio 2014)

Lo que se evidencia es que han construido lazos de capital social durables, que han generado pautas para la obtención de objetivos económicos, sociales que no lo podrían conseguir solos (Martínez y North, 2009: 87).

Los lazos durables y la organización de los miembros del CENARHU, se reflejan en el servicio que prestaron estos artesanos a una institución pública. Un informante explica,

El otro año trabajamos para Guayaquil, para la Isla Puna un recinto naval, se trabajó bien se entregó a tiempo, nos dieron quince días pero como estamos asociados nos repartieron. A mí me dieron tres juegos de comedores, un juego por acá otro por allá, vea se entregó a la fecha. También trabajamos con la FAE, se entregó literas, veladores cumplimos con la producción, organizados entregamos a la fecha, así todos nos beneficiamos (Entrevista a ACH3.IG, junio 2014).

Finalmente, el *habitus* de los productores de muebles de Huambaló, les ha permitido generar actividades individuales y colectivas, lo cual garantiza la continuidad de sus prácticas a través del tiempo (Bourdieu y Wacquant, 2005).

### **Nuevas asociaciones de productores y capital social**

Actualmente, en Huambaló se están conformando nuevas asociaciones de artesanos. Lo que pude percibir es que existen intereses personales por parte de la dirigencia que puede fracturar las relaciones sociales y los vínculos solidarios. Pues, el capital social colectivo puede individualizarse, y de esta forma actuar a favor o en contra del grupo (Bourdieu, 2001: 87).

La asociación San José de Huambaló, obtendrá su personería jurídica en los próximos meses. En esta asociación están participando alrededor de unas setenta personas, hombres y mujeres, pequeños, medianos y grandes productores. Los líderes de esta asociación son grandes productores de muebles quienes fabrican y compran muebles en blanco a los pequeños productores que serán parte de la organización.

Uno de los pequeños productores interesados en esta asociación explica, “habrá ventajas de pertenecer al nuevo gremio, además los dirigentes dicen que hay una

institución que nos quiere apoyar para comprar un terreno y crear el centro de la asociación” (Entrevistas a A2. RS, junio 2014).

Por otra parte, en el mes de mayo veinte y cinco productores de muebles hicieron el lanzamiento de la marca Huambaló. Esta es una de las estrategias que han ejecutado los líderes que están formando la nueva asociación, la creación de su propia marca “Huambaló es muebles” (Entrevista a P1.OM, mayo 2014).

El objetivo de esta asociación es crear una cámara de artesanos calificados y un comité de promoción y regulación de tratamiento posventa, formada de productores de la parroquia. El funcionamiento de la marca consiste en colocar un sello a los almacenes afiliados. Este sello abaliza la calidad y garantía del mueble (*Diario el Comercio*, 2014) como una forma de sancionar el comportamiento poco eficiente de algunos productores, que no brindan las garantías necesarias (Trigilla, 2003). Por lo tanto, las estrategias de la nueva asociación, tienden a dar respuesta a estos inconvenientes y acatar las señales del mercado para activar y redefinir el capital social.

En las entrevistas con los dirigentes, expresan que la necesidad de la creación de la marca “Huambaló es mueble” surge debido al nivel de endeudamiento que existe en la parroquia. Además, quieren garantizar la calidad de producto de la parroquia, con la finalidad de que todos los artesanos utilicen materiales de calidad. Puesto que, existen quejas por parte de los clientes en cuanto a la puntualidad de entrega de los muebles y la calidad. La idea de crear la marca fue socializada en diciembre en la expo feria que impulsaron los miembros CENARHU, la misma que actualmente se realiza cada año.

Esta idea surge, ya que, existe un alto índice de endeudamiento de los artesanos. Ahí en enero iniciamos una sesión con los productores y un joven representante de una cooperativa nos dijo que existía un alto índice de endeudamiento (Entrevista a P1.OM, mayo 2014).

La idea de este sello de calidad reside en que existe una competencia desleal, entre los productores de muebles con relación al precio de la producción y la venta al consumidor final. Pues, las redes sociales que impulsan el desarrollo local del territorio también, influyen en la competencia de mercado (Trigilla, 2003). Ya que, el mismo modelo de bien es ofertado a menor costo en otros almacenes.

A inicios del año 2000, con la expansión de los talleres y almacenes en la zona centro, se evidencia que existe una variación en los precios de los muebles. Situación que provoca que los artesanos no mantengan la calidad de los muebles y que crea

conflictos entre los productores. Una de las causas de la variación de los precios de muebles probablemente, se debe al nivel de endeudamiento que tienen los artesanos con bancos y cooperativas. En tal razón, para cubrir sus pagos a tiempo, reducen el precio de los muebles para vender más rápido (Entrevista a P1.OM, mayo 2014).

Las entrevistas de campo revelaron que gran parte de los pequeños productores tienen créditos. La mayoría trabaja con el Banco de Pichincha y su proyecto de crédito Credife, seguido por los bancos Procredit, Fomento y Solidario. Las cooperativas que prestan servicios a los productores de muebles en Huambaló son: San Francisco, Mushuc Runa y Oscus. Según el sondeo de las entrevista de campo, la mayoría tiene dos o tres créditos en bancos y cooperativas. Los informantes explican “lo que sea más rápido ahí se saca el crédito” (Entrevista a AJ2.FG, junio 2014).

Toda la vida, a raíz que hemos usado la comercialización hemos trabajado con bancos; nunca hemos tenido capital propio, siempre hemos tenido de bancos. Para nosotros quien más nos ha ayudado ha sido el Pichincha, Procredit quienes nos han dado un capital más grande (Entrevista a ACH3. DC, junio 2014).

Según los entrevistados, “la competencia ha dañado el mercado e intenta sacar del negocio a varios productores. Pues, ya no tiene la misma rentabilidad de antes por que bajan el precio por tanta deuda” (Entrevista a A2.HP, junio 2014). Pese a existir contratiempos, el número de talleres aumenta constantemente.

Por otra parte, los negocios entre los productores artesanales en la parroquia funcionan en base a las relaciones de confianza; por ejemplo, las familias que tienen almacenes en el centro de Huambaló envían a fabricar muebles en blanco a los pequeños productores, sin ningún tipo de documento o contrato, ni adelanto económico, simplemente se basa en la palabra y confianza. En este sentido, por más transformación económica de base capitalista que ha experimentado el territorio para los artesanos, aún tiene valor la confianza, las redes sociales, la organización social. Son factores importantes en el funcionamiento no solo de la sociedad, sino también de la economía (Coleman, 1988: 48), ya que bajan los costos de transacción.

En este contexto, las relaciones de capital social, sobre todo la confianza, se visibilizan en las formas de pago. Generalmente, los productores venden en blanco su producción a las personas de Huambaló. Mientras tanto, las personas que compran se llevan el producto sin cancelar. Los artesanos confían en la palabra de quien compra, que el pago será en dos a tres semanas o a la vez dependiendo de la cantidad.

Los siguientes entrevistados explican las relaciones de confianza,

[...] todo funciona por la palabra, contratos firmados no hay. Yo en mi cuaderno anoto color, numero de sillas, eso, pero para anotar contratos no. Aquí vienen de otros talleres les da un anticipo y ya [...] Todos se conocen entre todos (Entrevista a A2. LV, junio 2014)

Finalmente, en este territorio quien incumpla con su palabra de pago es juzgado por la población, puesto que la mayoría de artesanos se conocen y tienen nexos de unos a otros.

### **Perdida de solidaridad y reciprocidad entre los pequeños productores**

Parece que la solidaridad en la parroquia es practicada en casos de enfermedad, perdida de un familiar. Mientras tanto, con relación a los negocios, existe muy poca. Un socio del CENARHU señala, “quienes estamos organizados hay un 50% de solidaridad, pero el resto de los artesanos de la parroquia no. Cada quien lleva agua a su molino (...) La mejor manera de sacar a Huambaló adelante es estando unidos” (Entrevista a ACH3.IG, junio 2014).

Adicionalmente, los valores comunitarios por los que antes se caracterizaba la parroquia, como la minga, en los últimos años se han ido atomizando; se mantienen en cierto grado en las prácticas agrícolas, pero entre los artesanos no asociados la situación es compleja.

Las relaciones de solidaridad y reciprocidad entre los productores no asociados experimenta, una fuerte fracturación, ya que son su competencia directa y dada la falta de originalidad en el diseño de muebles, no pueden extenderse los lazos de confianza y reciprocidad puesto que los objetivos que aquí se perciben responden a intereses estrictamente personales y económicos.

Un artesano señala, “hay bastante individualismo, aquí nosotros si hacemos mingas en la junta de aguas, pero solo porque es el agua y es importante, sino, no haríamos nada” (Entrevista a A2. NC, junio 2014). Si bien está fragmentación no se observa entre los productores asociados o en los negocios familiares, está presente en el resto de la población que se dedica a fabricar muebles. Según los entrevistados la posible pérdida de estos valores es debido a factores como: la competencia que existe entre los productores, la copia de modelos entre artesanos, el uso de materiales de menor calidad y la falta de garantía del mueble (Entrevista a A2. RS, junio 2014).

Las fuentes de información para actualizar sus modelos antes eran los catálogos.

Actualmente, es el internet o fotografías que les proporcionan los propios clientes. Pese estas fuentes de información, los artesanos tienen mucha discreción sobre las innovaciones que realicen y sus fuentes de información.

### **Las familias y su capital social**

Al hablar de capital social familiar y de las redes familiares acumuladas en este territorio, tiene mucha importancia el “capital heredado” (Bourdieu, 2001). Es así que, para las hijas e hijos de la familia Aguirre Rodríguez, ha sido fácil ingresar al mercado. La familia Aguirre Rodríguez, al ser la pionera y poseer una de las empresas más grandes de la parroquia, tiene cierto reconocimiento en el territorio. Según Bourdieu (2001), la reproducción del capital social es tributaria, ya que las personas con capital heredado no tienen que esforzarse por acumular capital social.

En Huambaló los talleres y empresas se consolidan como negocios familiares que van construyendo y acumulando capital social, cultural. Desde esta perspectiva, las familias se convierten en una “escuela de comportamiento empresarial” (Martínez y North, 2009:92) que crea, expande y fortalece el capital social familiar.

Finalmente, el capital social acumulado por las familias ha permitido tejer nuevas redes de relaciones entre los artesanos y aprovechar del capital cultural. Por otra parte, la dinámica propia del mercado provoca que las relaciones sociales se agudicen entre los artesanos, lo importante sería que ellos busquen una estrategia que permita aprovechar las oportunidades locales y unir esfuerzos para llegar a un acuerdo que permita establecer un solo precio al producto.

## **CAPITULO VI TERRITORIO, RENTA DE LA TIERRA Y POLITICAS GUBERNAMENTALES**

### **Cambios del territorio y diversificación productiva**

La transformación del territorio en Huambaló gira en torno a la producción de muebles para comercialización, combinado con actividades agrícolas y no agrícolas. Según Vega (2004), “la transformación de los territorios rurales están relacionadas con agentes económicos, los mercados, las políticas públicas” (Vega, 2004:361).

El proceso de transformación en Huambaló avanza continuamente. Los cambios que experimenta el territorio están relacionados con el paisaje, la economía, la agricultura, en sí, con la calidad de vida de los pobladores. De acuerdo con Schneider (2009), los cambios de los territorios rurales son producidos por las condiciones socioeconómicas que facilitan la consolidación diversificada de negocios familiares que permiten acceder a nuevos servicios. Uno de los principales medios que ha permitido la transformación de la parroquia, es el agente económico, con las ferias especializadas de muebles de fin de año, realizadas por los artesanos de Huambaló. Esta feria tiene mucha importancia para los productores rurales, porque atrae a turistas de todo el país, lo cual incrementa la cartera de clientes y los ingresos familiares. Según, Isaac Villegas, ex presidente de la junta parroquial,

La feria del mueble es una feria de negocios, ya que las personas que llegan a Huambaló, es un turismo de negocios, porque compran muebles que valen entre 800 a 1000 dólares. Entonces, no es cualquier turismo, por eso, hay que brindarle las condiciones necesarias para que regrese (Entrevista a JP1.IV, abril 2014).

En cuanto a la transformación paisajística del territorio, se evidencia en el acelerado proceso de construcciones y grandes edificios, los mismos que se convierten en almacenes de arriendo para comercialización de muebles, en la vía principal y en el centro de la parroquia. Un entrevistado explica,

Se ve una parroquia adelantada ya con oportunidades, ahorita ya los huambaleños están invirtiendo en Huambaló, hay unas inversiones importantes que anteriormente no tenían. Antes, las personas que tenían un capital todo llevaban a Pelileo, Ambato hacer inversiones. Ahora, se ponen negocios incluidos quienes no tienen oportunidad de hacer negocios. Hacen sus edificaciones de almacenes de arriendo (Entrevista a A2 EM, junio 2014).

El cambio paisajístico de la parroquia en los últimos dieciocho años es evidente, pues la

comercialización de muebles demanda de grandes infraestructuras. En este sentido, la construcción de almacenes para comercialización en la zona centro ha reemplazado las actividades agrícolas, pasando a estas a segundo plano, convirtiendo a la producción y comercialización de muebles en el factor esencial del cambio territorial.

Igualmente, el cambio paisajístico en la parroquia ha elevado el costo de la tierra. Los sectores más cotizados son el centro y la vía principal que conecta a Huambaló con Pelileo. Según el ex presidente de la junta parroquial, el metro cuadrado de terreno cuesta aproximadamente 110 a 150 dólares. El arriendo de un local comercial está entre los 250 a 600 dólares mensuales, dependiendo de los metros del local. Por ejemplo: un local con 200 metros tiene un costo de 600 dólares mensuales (Entrevista a JP1.IV, abril 2014).

El elevado costo impide que los pequeños y medianos artesanos puedan acceder a rentar un local comercial. En tal razón, comerciantes de Ambato con mayor capital llegan a rentar almacenes para instalar sus negocios. Este fenómeno tiene como resultado la exclusión de los artesanos oriundos de Huambaló, que pese a su entrega al trabajo, por motivos económicos, tiene que permanecer como proveedores de muebles en blanco o terminado a los grandes comerciantes de Huambaló o de Ambato.

Si bien, los cambios experimentados en este territorio con relación al paisaje ha mejorado la vialidad e infraestructura y ha brindado las condiciones necesarias que permiten mejorar el bienestar de la población. Actualmente, en el territorio se han incrementado los negocios, los servicios comerciales, se encuentran ferreterías, distribuidoras de telas, distribuidoras de madera triplex, aglomerados, centros de distribución de madera, cooperativas de ahorro y crédito, micro mercados entre otros. Desde el punto de vista de la población Huambaló, se ha convertido en una “mini ciudad” (Entrevista a ACH3. DC, junio 2014).

Según una artesana,

Si se ha visto bastante desarrollo, hay almacenes elegantes ahora. Carreteras buenas, mayor señalización. El paisaje es bonito porque antes se veía triste. Esta es una población rural, cuando vienen el cliente nos preguntan si somos rurales o urbanos porque ven como que fuéramos urbanos. En parte si quisiera ser urbano porque, nosotros damos aportes al municipio de Pelileo a través de los negocios y es poco el interés que nos da el municipio [...] (Entrevista a ACH3.MEP, junio 2014).

Otro factor en la transformación del territorio está vinculado con la agricultura, la

producción y comercialización. La agricultura que se practicaba estaba relacionada con la diversificación productiva la siembra -- de frejol, melloco, ocas, habas, col, cebolla blanca, papas y maíz, además de frutales como manzanas y claudias. Sin embargo, los datos del trabajo de campo indican que las prácticas agrícolas de la población pluriactiva de Huambaló, actualmente están concentradas en la producción de maíz, papas y cebollas blanca, producción que es cultivada con intensiva aplicación de químicos. Un entrevistado explica, “Antes mi papá con dos sulfatadas sacaba las papas y no había remedios tan fuertes eran chulla polvitos nomas. Ahora con 4 o 5 polvos y así quiere vencer la lancha en las papas, entonces toca buscar al técnico” (Entrevista a A2. HP, junio 2014).

Las personas entrevistadas explican que en los últimos años se ha perdido la diversidad de cultivos. Con la artesanía de muebles, las familias no disponen de suficiente tiempo para trabajar en el campo; por lo tanto, la feminización del campo se incrementa. Tampoco existe suficiente mano de obra y agua de regadío. Además, explican que la artesanía es rentable en comparación con la agricultura, pues, para obtener rentabilidad “con unos 4 canteros sería buena la agricultura para dedicarnos solo a eso, pero en lo poco también si se tiene algo” (Entrevista a A2. CG, junio 2014).

Lo que pretendo explicar con esto es que mientras las actividades artesanales y económicas crecen, la agricultura tiende a situarse en el segundo plano y los agroquímicos a acelerar el proceso productivo. Con ello, las familias tienden a modificar sus patrones alimentarios.

### **Generación de empleo, forma de pago y retorno de los productores**

La principal fuente de empleo en Huambaló es la artesanía de muebles. Para algunas familias, es la alternativa a la producción agrícola, pues han encontrado una situación de mercado favorable con la producción de muebles. Pese al incremento de esta actividad productiva, no existe un registro de cuantas personas, almacenes y talleres existen en la parroquia. Según el presidente de la junta parroquial, se estima que existen ciento ochenta talleres y ochenta almacenes (Entrevista a JP1. CM, junio 2014).

Ahora bien, en la última Expo Feria realizado en diciembre de 2013, los productores de muebles señalan que existe escasez de mano de obra en el sector, debido a que los jóvenes están más dedicados al estudio.

Carlos Coca, socio del Centro Artesanal Huambaló (Cenarhu), afirmó que se requiere de por lo menos 400 carpinteros para que construyan muebles de sala, comedor y de dormitorio en 200 talleres grandes, medianos y pequeños. “El ingreso económico de los trabajadores depende de la habilidad y la práctica del postulante, pues en nuestra parroquia se gana por obra. Cuanto mejor sea el mueble más pago se logrará” (Diario El Telégrafo, 2013).

Eso sí, ya no tenemos migración y más bien necesitamos operarios, pues los jóvenes se marcharon a estudiar y en los últimos años han llegado inversionistas que abrieron restaurantes, venta de telas, etc.”, aseguró Morales (Diario El Telégrafo, 2013).

En general los artesanos explican que con la fabricación de muebles, la parroquia genera fuentes de empleo “aquí mismo hay trabajo, quien diga que no hay miente, mejor necesitamos mano de obra, por eso viene ahora la gente acá” (Entrevista a A2. MG, junio 2014). La demanda de mano de obra en la parroquia es constante, tanto para hombres como para mujeres, de forma parcial o total.

La diversificación productiva, abierto la posibilidad de que personas de diferentes sectores del país lleguen al territorio para emplear su mano de obra. Además, todas aquellas familias que salieron del territorio porque “no creían en su tierra” (Entrevista a ACH3. WM, junio 2014) ahora han regresado a invertir en la producción de muebles y en otros negocios. Actualmente en Huambaló, encontramos familias de la Península, Manabí, Tena, Ambato, empleando la mano de obra en los talleres y fábricas de muebles. Lo hacen aun cuando las condiciones de trabajo son precarias, pues no tienen seguridad social. En tal razón, la mano de obra interna y externa se ajusta a la modalidad de pago (por obra) que existe en la parroquia.

El mayor porcentaje de mano de obra migrante en Huambaló son las personas de la región costa, quienes “tienen mayor habilidad para trabajar, son más rápidos, sacan bien los diseños, parecen que tienen más conocimientos” (Entrevista a A2. MG, junio 2014).

Los medios de contacto, para que la mano de obra llegue de otras ciudades del país a la parroquia, se produce por medio de los artesanos que salen a entregar la producción de muebles en las diferentes provincias del país (Entrevista a ACH3. IG, junio 2014). En el caso de las personas del Tena, llegaron a emplear la mano de obra en Huambaló, por medio de prácticas pre profesionales de un colegio técnico que contactó a los miembros del CENARHU, con la finalidad de que los estudiantes puedan realizar

las prácticas en los talleres de los socios. Después de obtener su título, han regresado a trabajar en la carpintería (Entrevista a A2.MG, junio 2014).

Por otra parte, el número de personas que emplean las familias productoras de muebles dependen del tamaño del taller. Según los entrevistados, el personal está distribuido de la siguiente manera:

**Cuadro 5. Personal en los talleres de muebles**

| Personal en los talleres de muebles |                  |
|-------------------------------------|------------------|
| Categoría                           | Nro. de personas |
| Pequeño                             | 2                |
| Mediano                             | 6                |
| Grande                              | 10               |

Fuente: Entrevista Huambaló, 2014

Elaboración: Propia

El pago a destajo es una de las características del territorio. Las personas que están involucradas en la fabricación de muebles, están de acuerdo con esta modalidad de pago porque encuentran ventajas en el trabajo, ya que pueden complementar sus ingresos con otras actividades productivas, disponer de su propio tiempo, trabajar con sus propios horarios e incrementar los ingresos con otras actividades. Económicamente para la población de Huambaló, el trabajo a destajo genera más ingresos que el sueldo básico unificado. Por lo tanto, está flexibilidad laboral, al igual que para los pequeños productores de Pelileo, sería el “secreto de la competitividad y de las posibilidades de continuar con la producción a pesar de los avatares macro-económicos y a la falta de políticas públicas” (Martínez y North, 2009:62)

Sin embargo, en los últimos cuatro años los productores artesanales de Huambaló han experimentado una serie de contratiempos. El Estado pretende regular la situación laboral de todos los trabajadores. Es por ello que el Ministerio de Relaciones Laborales realiza permanentes controles en la parroquia.

Sin embargo, estas disposiciones legales vigentes incomodan a los productores de muebles. Estos explican que, en los primeros años cuando empieza a despegar la producción de muebles, no existían controles por parte de ninguna institución. Por lo tanto, era común y normal que los niños aprendan un oficio y reciban el pago por obra o por avance. Como lo explica un artesano, “por tradición, el pago en las mueblerías es

a destajo, sin contratos laborales y enseñando el oficio a los guambras. Antes nosotros sin pago aprendíamos [...]” (Entrevista a ACH3.WM, junio 2014).

Los permanentes controles que realiza el Ministerio de Relaciones Laborales, ha traído como consecuencia que los artesanos, despidan a los trabajadores e intensifiquen la utilización de la mano de obra familiar. Según explican ellos, no les resulta rentable pagar los beneficios de ley a sus trabajadores. Un entrevistado señala,

Ya no se puede emplear mucha gente por las leyes exigentes. Por lo del seguro se eliminó tanta gente, hay juventud que no está en capacidad de estudiar. Pero si cogemos menores de edad, nos viene una multa de 4000 [...] Yo, preferible trabajo solo [...] por eso la juventud, sea a dedicado a las drogas. Porque, no tiene que aprender (Entrevista a ACH3.JP, junio 2014)

Pese a ello, en el trabajo de campo pude observar que los talleres tenían un mínimo de dos personas extras, aparte del equipo familiar. Sin bien, ellos manifiestan que han sido afectados por todas las restricciones laborales; es interesante explicar que, pese a las restricciones del Ministerio de Relaciones Laborales, los productores de muebles continúan con su modalidad de pago a destajo y sin afiliación a los trabajadores.

En tal razón, han diseñado estrategias probablemente adquiridas por sus relaciones capitalistas con el mercado. Es así que todo empleo que está vinculado a la artesanía de muebles es a destajo, incluso las secretarías. Como lo explican las siguientes citas.

De acuerdo a los propietarios, el pago a destajo resulta mejor,

La costumbre ha sido siempre trabajar por avance; aquí no le gusta a la gente entrar al seguro porque se les perjudica. Pueden trabajar más rápido en la semana y sacar más dinero. En cambio con el seguro no se dedican y están esperando que cabe el día, por obra el mensual es más alentador (Entrevista ACH3.WM, junio 2014).

Por ejemplo: el costo por realizar la emporada de un juego de dormitorio cuesta 70 dólares, si sacan tres juegos a la semana son 210 dólares. Es sacrificado pero es más que trabajo por seguro que es 320 dorales, no alcanza, sacan más por obra (Entrevista a A2. LV, junio 2014).

Los trabajadores explican por qué para ellos es mejor el trabajo a destajo,

El trabajo aquí siempre ha sido por avance, cuando se entra de oficial, ahí, le pagan por lo que trabaja a un oficial, unos 30 o 40 dólares por semana; cuando son maestros se paga por avance, si hace 30 sillas en una semana saca bastante. Otra es que yo lunes no trabajo, me dedico

al campo, las tardes voy al colegio. Entonces, si trabajo con el seguro tendría que cumplir el horario, en cambio, así, yo veo (Entrevista a AJ2.JCV, junio 2014).

El trabajo por avance de las secretarias,

El pago, en la tapicería es por avance, aquí todo es por avance, hasta la secretaria. Ante la ley del gobierno nosotros pagamos 340 dólares; pasa que aquí en Huambaló no solo yo, todo Huambaló paga 100 dólares básico. Se le da una comisión del 2% por el juego de muebles vendido, que mi secretaria gana más que el emporador, que mi secretaria, cuando el tiempo está bueno saca 800 dólares, entonces a ella no le va a convenir ganar 340 dólares [...] así, ella también tiene que poner ñeque para vender [...] Mis trabajadores firman el papel de 340 dólares, pero ellos saben que ganan más por avance. Ellos pueden venir en la tarde, mañana, noche pero me trabajan. Aquí, el que menos gana 500 dólares [...] Dicen que al artesano calificado van a obligar que demos las utilidades. Yo, ya doy las utilidades es que ellas ya están ganando más por el porcentaje que tienen [...] (Entrevista a ACH3. EL, junio 2014).

Este testimonio indica que estos artesanos, por menor escala que produzcan, sin duda han aprendido a negociar e interactuar con el sistema, pues replican su aprendizaje adquirido posiblemente desde el despegue o mucho antes de la artesanía de muebles, estrategia que les permite continuar con sus negocios. En el caso de las personas que tienen seguro social, son los propietarios de los talleres y los miembros de la familia.

Tradicionalmente, el pago ha sido a destajo, razón por la cual pocas son las personas que ven viable la afiliación al seguro social. Un artesano explica que “él trabajó 30 años en Ambato en la carpintería y la propietaria le afilió durante los últimos cuatro años, por su insistencia. Este artesano explica las ventajas del seguro social, ya que pudo acceder al hospital, obtener crédito y en sí tener todos los beneficios que otorga la ley” (Entrevista a A2.BP, junio 2014).

Por otra parte, los ingresos que genera la artesanía está relacionada con el tipo de servicio que prestan los artesanos (carpintería, lacado, tapizado, emporado, marquetería), del tipo de diseño que realicen y del tiempo que empleen. Por ejemplo, si es maestro<sup>31</sup> en la carpintería, cada silla en blanco cuesta 10 dólares, el emporado de un juego de sala 70 dólares, el lacado 100 dólares, el tapizado 80 dólares. En caso de ser oficial<sup>32</sup>, por ejemplo, en la tapicería le pagan 40 dólares, en los lacados 30 dólares semanales (Entrevistados a AJ2 FG, junio 2014).

---

<sup>31</sup> Artesano que sabe realizar todo tipo de muebles y todo el proceso.

<sup>32</sup> Persona que empieza aprender, acerca de la fabricación de muebles.

Los ingresos que genera la producción de muebles a las familias involucradas en la artesanía, dependen del tamaño del taller (pequeño, mediano o grande) y del número de contratos. Según los entrevistados, en los meses de menor demanda, los ingresos de pequeños y medianos productores fluctúan entre los quinientos dólares a dos mil dólares mensuales. En el caso de los grandes productores, los entrevistados explican, ganan unos seis mil dólares mensuales (Entrevistas Huambaló, 2014). Una productora explica, “El mes más bajo solo de ganancia unos 2 000 dólares mensuales, tengo de todo. Si, hago solo en blanco me queda una ganancia menor, en crudo la ganancia es poca [...] por juego queda una utilidad de 3 00 a 4 00 dólares” (Entrevista a ACH3.DC, junio 2014).

Los ingresos que genera la producción de muebles para las familias de Huambaló son una de las razones por las cuales la mano de obra aumenta, aun en condiciones precarias y pese a las constantes rotación de trabajadores. Sin bien, la rotación de personal es constante y los controles labores provocan el despido de trabajadores, es necesario señalar que muchas veces se convierte en una oportunidad porque los trabajadores emprenden sus propios negocios. Una artesana explica.

[...] Yo tengo 3 trabajadores 2 hombres y una mujer, los trabajadores que eran ya no están por lo del seguro, ahora tienen en propiedad. Los que trabajaban con nosotros se pusieron talleres propios. Entonces se da la vuelta ahí mismo, entonces nosotros les compramos a ellos [...] si tenemos algún modelo se les manda hacer a ellos mismos (Entrevista a A2. MC, junio 2014).

Por otra parte, las formas de pago que existen en la parroquia entre productor y comprador, se ejecutan por medio de cheques. Los plazos para el cobro de cheques empiezan desde los quince días hasta los noventa días. De acuerdo con la investigación de Martínez y North (2009: 63), en Pelileo las familias tienen que buscar otros medios para cubrir el déficit económico. Igualmente ocurre en Huambaló. Un productor señala “[...] ahí es cuando entra la ayuda de la agricultura” (Entrevista a A2.RS, junio 2014).

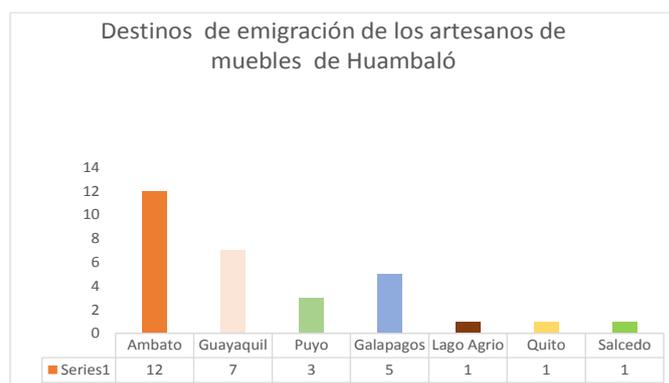
Según Hugo Paredes (2014), ahora el comerciante del mueble aprendido a llevar fiado; dice vendrá a cobrar cuando yo le llame. Las distribuidoras no fían un centavo. Después de 15 días, de un mes a cobrar [...] Por eso, la mayor parte de carpinteros se están votando a la agricultura.

Según los artesanos, la comercialización de muebles es mejor cuando la realizan a consumidores finales, ya que máximo en treinta días obtienen su inversión y ganancias.

### Retorno de los artesanos a invertir en Huambaló

La actividad artesanal ha expandido el comercio interno y externo al territorio, teniendo ventajas para las familias. Las personas que emigraron han regresado a invertir en el territorio. Según los entrevistados, en los inicios de la fabricación de muebles en Huambaló, las personas emigraban a diferentes ciudades del país. Los destinos nacionales de la población, era Galápagos, Quito, Ambato, Guayaquil e internacionales como España e Italia. Sin embargo, con la dinamización de la economía de Huambaló, sumado a otros factores económicos globales, la población ha regresado a invertir en los talleres y almacenes de muebles. El siguiente cuadro, muestra los destinos de emigración de los artesanos de Huambaló a quienes puede entrevistar.

**Grafico 8. Destinos de emigración de los artesanos de Huambaló**



Fuente: Entrevistas Huambaló abril- junio 2014 Elaboración: Propia

Según un artesano “Yo vivía en Ambato, me fui a buscar futuro ahí trabajaba en un taller [...] en el taller sigo trabajando para la misma jefa [...] Tenia mi cuarto todo. Pero regrese porque, aquí tenemos las tierras, si hay terreno para trabajar, es por eso que no es difícil cambiarme de oficio y ponerme a trabajar en la agricultura (Entrevista A2. BP, junio 2014)

Por ejemplo, la migración a Galápagos fue alta en sus inicios; sin embargo, la mayoría de artesanos regresa a los pocos meses de haber salido de Huambaló, debido al elevado costo de vida, además por los estrictos controles migratorios. Un joven artesano que viajó a trabajar en Galápagos explica, “allá, es como estar en otro país si no se tiene contrato de trabajo migración le manda” (Entrevista a AJ2.EQ, junio 2014).

No obstante, las personas que han trabajado en Galápagos y en otras ciudades, han logrado generar capital para invertir en sus propios negocios. La mayoría de persona que ha viajado a Galápagos han empleado la mano de obra en fábricas de

muebles que comercializan para hoteles o a la vez se emplean en la fabricación de barcos con maderas “finas como la Teca”.

Las personas que han regresado a invertir en Huambaló explican:

En Galápagos hacía muebles, es mejor la ganancia y el pago mensual. Es por ejemplo 1 000 dólares para arriba y en cuestión gastos es más gasto pero aun así hay ganancia. Aquí es barato, no se gana como allá. Pero en cambio aquí puedo tener mi propio negocio [...] estoy bien aquí, tengo mi terrenito, tallercito [...] Aquí mismo hay trabajo siempre la tierra de uno (Entrevista a AJ2. MG, junio 2014).

La mayoría de personas que han retornado a Huambaló ha regresado a emprender y generar trabajo, además de dedicarse a otras actividades; incluso hay artesanos que tienen sus propios negocios de muebles y están vendiendo la producción a los antiguos jefes.

De las personas entrevistadas, casi todos han salido a otras ciudades a trabajar. Sin embargo, todos han retornado a Huambaló.

Se ve una parroquia adelantada ya con oportunidades, ahora ya los Huambaleños, están invirtiendo aquí. Hay inversiones importantes que anteriormente no tenían, antes las personas que tenían un capital todo llevaban a Pelileo, Ambato hacer inversiones. Ahora se ponen negocios (Entrevista a ACH3. EM, junio 2014).

Las personas que migraron a España igualmente, han regresado a invertir en Huambaló y han reforzado sus conocimientos. Pues aplican nuevas técnicas, materiales y diseños en la fabricación de muebles.

En la zona centro, donde se realiza la comercialización de muebles, encontramos Euromuebles; su propietario es un ex migrante que regreso a invertir en la parroquia. La empresa es gerenciada por sus dos hijas, quienes innovan su producción constantemente (Revista Huambaló, 2013).

### **Restricciones que experimentan los artesanos de muebles**

Actualmente, los productores de muebles experimentan una serie de cambios relacionados con permisos legales con el Ministerio del Ambiente y con el Ministerio Relaciones Laborales y los permisos de funcionamiento de los talleres por parte del Municipio de Pelileo, lo cual los tiene con una serie de incertidumbres.

En lo que concierne al ministerio del Ambiente, existe un estricto control acerca del tipo de madera, la cantidad de madera que utilizan los productores. Igualmente, los

productores deben tener guías de remisión para poder comprar la madera a los distribuidores autorizados, que llegan desde la Amazonia. Bajo estos controles, el Ministerio del Ambiente ha encontrado madera que no está permitida utilizar, en tal razón podría ser decomisada.

La dinámica de trabajo de los artesanos, es acumular madera para hacerla secar mínimo por dos años y posteriormente continuar con el proceso de fabricación de muebles. Pasa que la madera que tiene restricciones de uso, por parte del Ministerio del Ambiente, según los productores ha sido adquirida dos o tres años antes de que existan los controles en el territorio, motivo por el que los propietarios de esta madera no disponen de permiso de uso y quieren su devolución.

Por otra parte, en lo referente al Ministerio de Relaciones Laborales, se resisten afiliar a los trabajadores; el argumento de ellos es que no es rentable para la economía de los talleres familiares.

Otra de las restricciones que perciben los productores artesanales de muebles es el permiso de funcionamiento de los talleres. El Municipio de Pelileo les exige que la infraestructura del taller sea hormigón. Los artesanos responden que es una inversión súper costosa, por lo que prefieren seguir trabajando sin obtener permisos.

Un entrevistado explica “está duro, hacer crédito para construir, lo que podría invertir en materia prima y seguir trabajando [...] Estas políticas no toman en cuenta a los pequeños” (Entrevista a ACH3. JP, junio 2014). Un entrevistado señala,

Está bien que el gobierno cuide el medio ambiente, tenemos suficiente madera, pero, la mejor madera se está yendo a Colombia, eso si el gobierno no regulariza. Los artesanos somos la parte crítica del Estado (Entrevista a ACH3. IG, junio 2014).

Para los artesanos de Huambaló, estas restricciones les impide el libre funcionamiento de los talleres, lo cual, causa demasiada incertidumbre acerca del futuro de los negocios. Para contrarrestar toda esta serie de restricciones que sienten los artesanos de Huambaló, los productores se vienen preparando para trabajar con materiales sustitutos a la madera como los aglomerados, vibras entre otros. De hecho, existen talleres que ya utilizan este tipo de materiales.

Existe una serie de criterios entre los artesanos optimistas y pesimistas. No obstante, la mayoría de ellos señala que se está preparando. Pues, nunca se acabara la producción de muebles, ya que “las generaciones que vienen necesitan en qué sentarse,

en qué dormir, aunque ya no sea de madera, sino prefabricados siempre vamos a estar en esta línea” (Entrevista a A2.JM, junio 2014). Por lo tanto, la apuesta de los productores es, “como microempresarios seguir preparando, la competencia es industrializada; tenemos que seguir con nuestros talleres” (Entrevista a ACH3.EM, junio 2014).

Según los informantes locales, las restricciones impuestas por las instituciones gubernamentales y la competencia que existe en el territorio, han desestabilizado los negocios. Pues, ha disminuido la producción, no hay efectivo y los pagos no son puntuales (Entrevista a A2. HP, junio 2014). En este sentido, las familias están retornando a la agricultura, porque hay más garantías, ya que los precios del maíz, papas, cebollas están estables (Entrevistas a A2. NC, junio 2014).

Una de las ventajas de la producción de muebles de Huambaló, con relación a la competencia (Cuenca y Ambato), se debe a la calidad de los muebles, según los entrevistados el mueble de Huambaló es 90% de madera y de fabricación artesanal (Entrevistas Huambaló, 2014). Mientras tanto, la competencia, utiliza más aglomerados.

Lo entrevistados explican que, con el uso de aglomerados el producto será de calidad pero con menos años de garantía, “lo que tendríamos que hacer es lo mismo que los países desarrollados, ocupar los muebles que nos duren dos o tres años y desechar” (Entrevista a JP1.IV, abril 2014). “Estar a la par con la tecnología y las exigencias del mercado” (Entrevista a ACH3.IG, junio 2014).

Pese, a las quejas que existen por parte de los artesanos, muchas de las familias entrevistadas explican que ha crecido el mercado y que están cubriendo todo el país.

### **Las políticas públicas y los pequeños productores**

Un aspecto importante de los actores locales es que, en todo el tiempo que llevan interactuando en el mercado, no han contado con el apoyo de la Junta Parroquial de Huambaló ni del Municipio de Pelileo. Los productores han entrenado a sus equipos familiares y organizacionales para enfrentarse a los desequilibrios del mercado. De hecho, han armado y gestionado sus propias estrategias para alcanzar sus objetivos. Los miembros del CENARHU, constantemente han intervenido y presionado a las autoridades, para lograr que la Junta Parroquial y el Municipio de Pelileo apoyen la feria de fin de año. La participación de la Junta Parroquial y el Municipio de Pelileo ha empezado hace tres años y los recursos que destinan estas dos instituciones del Estado

son utilizadas para realizar publicidad de la feria (Entrevista a ACH3.JP, junio 2014). Tanto la Junta Parroquial de Huambaló y el Municipio de Pelileo invierten en la contratación de canales de televisión a nivel nacional para promocionar la feria artesanal de muebles (Entrevista a ACH3.JP, junio 2014).

Los productores argumentan que las instituciones del Estado deberían capacitarles y brindarles información acerca de los reglamentos vigentes. Pues, el desconocimiento de las nuevas regulaciones es alto. Ellos señalan, “el gobierno debería preocuparse por los artesanos, la agricultura [...] Huambaló es potencia en agricultura y artesanía [...] Facilitar el acceso a créditos eso debe hacer el gobierno (Entrevista a A2. MG, junio 2014). Ipólito Guevara, productor de muebles, señala,

El gobierno debe valorar, dar más valor que tiene un artesano, más oportunidades. Yo sé que, el Estado ahora construye escuelas y universidades del milenio por aquí y por allá. Los primeros que deberíamos ser tomados en cuenta, tendríamos que ser nosotros. Decir por ejemplo, ellos están organizados y pueden hacer las camas, veladores. Yo sé que el Estado puede hacer esto y pagarnos a lo mejor más de lo que cuesta un mueble siempre y cuando nos valoren, pero no. Yo he visto que el Estado coge a una empresa grande por el nombre Colineal, que haga unas mil camas, unas mil sillas por el nombre que tienen, todo ese dinero imagínese. Están como dice la gente de acá, engordando a un puerco que ya está gordo [...] El Estado necesita mobiliario, porque no pueden hacer un estudio y decir allá en tal parte hay esos artesanos y denles a ellos, el trabajo. Ahí está, cuantas fuentes de empleo [...] la gente está capacitada al menos cuando es para instituciones públicas o privadas la gente se esmera (Entrevista a ACH3.IG, junio 2014).

En lo referente a la agricultura los entrevistados dicen,

El Ministerio de Agricultura, por medio de la junta parroquial debería canalizar y estar de caserío en caserío impulsando a los agricultores. [...] enseñarnos como cultivar orgánico, como hacer los violes en, eso, falta quien nos guie para hacer productos naturales, no utilizar los químicos (Entrevista a A2. NC, junio 2014).

En este mismo contexto, el Estado debería incentivar y capacitar a los pequeños productores, priorizando la compra de sus productos. Según Tandler (1997:144), en el caso de Ceará, las compras gubernamentales llevaron al crecimiento sostenido de las pequeñas empresas: “el programa ayudo a las pequeñas empresas, redujo los costos y aumento la calidad de los bienes y servicios” todo esto bajo las exigencias y supervisión de la sociedad civil.

También, a los esfuerzos que han realizado las familias, organizaciones, instituciones quienes a lo largo de los años han desarrollado una serie de estrategias en caminadas a mejorar su bienestar. Según Martínez (2009:97), en los equipos familiares, donde predominan las estrategias colectivas y no individuales, se pueden generar procesos endógenos.

Finalmente, los cambios socioeconómicos que experimenta el territorio, permite la generación de empleo y retorno de la población. Hay también que señalar, que las estrategias económicas que han desarrollado, dependen de su experiencia adquirida todos los días con las relaciones de mercado, la misma que se constituye en un medio de defensa que permite priorizar la empresa familiar.

Por otra parte, la falta de priorización de políticas públicas para potenciar su emprendimiento sigue siendo difícil, pues no solo las restricciones por las diferentes instituciones del Estado son un problema sino también, el pago de impuestos e incremento de los mismos. Lo interesante estos productores es que pese a todos los avatares igual que Pelileo “ siempre fueron productores pluriactivos” (Martínez y North, 2009: 105) dispuestos ha seguir innovando y luchando contra los vaivenes económicos y políticos.

## CONCLUSIONES

La parroquia de Huambaló, influida por su geografía, por su proceso histórico, por su estructura social, ha sido la generadora de dinámicas productivas agrícolas y no agrícolas que han incidido positivamente en la población. El minifundio ha sido uno de los factores que ha permitido la democratización en el acceso a la tierra y la diversificación de actividades productivas. Las condiciones favorables que presenta el territorio han permitido a los actores sociales acelerar las dinámicas productivas y construir estrategias endógenas que permiten mejorar sus condiciones de vida.

Pese a las buenas condiciones del suelo para la producción agrícola, las familias de Huambaló insertas en la producción de muebles consideran que la insuficiente extensión de tierra, la escasez de agua y las condiciones del mercado no facilitan que la población se dedique únicamente a trabajar en la agricultura. Para sustituir estas insuficiencias y equilibrar su economía frente a los vaivenes del mercado, tienen que ocuparse en actividades paralelas. Pues, lejos están las épocas en las que las familias de Huambaló trabajan con mayor intensidad en la producción agrícola.

La dinámica de las familias de Huambaló radica en la combinación de actividades paralelas, siendo la principal la producción de muebles de madera y las secundarias la agricultura, fabricación de jeans etc. La producción de muebles se ha convertido en el elemento esencial que ha transformado la interacción socioeconómica de la población. El rol que cumplen las familias en este territorio es importante, ya que, a lo largo de su experiencia han ido replicando este modelo productivo en los hijos. A la vez, las familias se convierten en ejes de creación de empleo familiar, con la finalidad de garantizar la reproducción socioeconómica y evitar la migración.

El trabajo de investigación permitió conocer que uno de los factores que ha impulsado los cambios que experimenta el territorio, está relacionado con el emprendimiento de los pequeños productores, quienes con la multifuncionalidad han contribuido al desarrollo de la parroquia. No solo han generado fuentes de trabajo para sus habitantes, sino han impactado positivamente en la participación de la mujer en procesos productivos y en la gerencia de los mismos.

Sin embargo, pese a que las mujeres tienen una activada participación en la diversificación productiva, en los negocios y son el eje de las empresas familiares, puede percibirse que aún es escasa su participación en las organizaciones de artesanos y en las

contienda política en la parroquia, ya que, la mayoría de socios registrados en el centro artesanal Huambaló son hombres. Las mujeres, a pesar de su alta participación productiva, prefieren ser representadas por sus esposos. En el caso de las contiendas políticas, no existen mujeres participando para la conformación de los miembros de la Junta Parroquial, aun cuando las mujeres tienen acceso a un mejor nivel de educación que los hombres.

Por otra parte, las mujeres en Huambaló tienen un horario de trabajo prolongado, pues, están liderando sus propios negocios con independencia. La educación y capacitación de las familias productoras de muebles es el mejor recurso que estos han alcanzado, ya que están acorde a las demandas y ofertas del mercado. Su capacidad de “invertir o arriesgar” (Martínez, 2009) les permiten generar estrategias económicas para jugar con el mercado.

En el caso de los miembros del Centro Artesanal Huambaló, todos los socios están participando como accionistas de los negocios anexos de la institución. Si bien los artesanos en su mayoría tienen educación primaria, hay que destacar que han recibido una serie de capacitaciones, no solo relacionado con la producción de los muebles, sino acerca de ferias, tecnología y administración. Otro aspecto importante de los miembros del Centro, es la organización para la administración del almacén que está conformada por una junta directiva empresarial y para la dirección de la asociación una directiva sencilla.

Desde mi perspectiva, diré que el acceso a educación formal o informal, que adquirieron en sus inicios por parte del profesor rural, ha sido uno de los factores esenciales para que los productores asociados al CENARHU logran promocionar la parroquia y posicionar a la organización. En este sentido, la calidad de educación rural y quien la imparta es fundamental para mejorar las condiciones de un territorio. De acuerdo con Stiglitz (2003:32), “no hay que capacitarse únicamente para empleos urbanos, sino adquirir los conocimientos y habilidades necesarios para aumentar la productividad dentro del sector rural”.

Ahora bien, la transformación del territorio a partir de las diferentes ocupaciones de la población es evidente. La calle principal está llena de grandes edificaciones donde funcionan los almacenes, las familias destacan las inversiones en educación para sus hijos y el mejoramiento de las condiciones de vida. Razones que impulsan a las familias

a seguir, insertándose en la fabricación de muebles. Sin embargo, la saturación del mercado por la excesiva competencia produce que algunos productores fracturen los lazos de solidaridad y no exista facilidad de información entre los pequeños productores de la parroquia. Esto es producto de la excesiva competencia que provoca una economía de mercado y al índice de endeudamiento que tienen las familias de artesanos.

Por otra parte, para los jóvenes que están trabajando en los talleres de muebles, esta actividad es positiva, porque les permite obtener recursos económicos, terminar el colegio o la universidad y, en algunos casos invertir para ser propietarios de sus pequeños negocios integrándose así en la cadena productiva del territorio.

Por otra parte, la agencia y las acciones individuales y colectivas que han desarrollado estos productores han sido los factores claves para que, las autoridades locales y regionales miren al territorio y empiecen a apoyar las estrategias de los pequeños productores de Huambaló.

En este sentido, la producción artesanal de muebles se ha desarrollado en un territorio en el que la presencia del Estado y las políticas públicas para apoyar a este sector han sido casi nulas. Actualmente, el Estado ha visibilizado las actividades productivas que desarrollan los actores locales de la parroquia. Sin embargo, no ha generado una política pública incluyente que potencie su participación y les brinde mejores oportunidades para mejorar la calidad de su trabajo. Al contrario, todas las regulaciones que efectúan las instituciones públicas, han creado mucha incertidumbre y dudas acerca del futuro de la producción de muebles. Cuando realicé mi trabajo de campo, pude percibir cierta tensión entre los pequeños productores, debido a que en los meses anteriores, diferentes instituciones públicas estaban realizando un estricto control en los talleres de muebles, donde clausuraron talleres, se impusieron multas y sanciones.

Posteriormente, a esta serie de acontecimientos, el sistema del registro social, impulsado por el Ministerio de Inclusión Económica y Social, estaba levantando datos en la parroquia, actividad que causaba una serie de incertidumbres entre los productores, pues muchos comentaban que probablemente en los próximos días llegarán nuevas ordenanzas e impuestos. Esta percepción local, en ocasiones, me restringía el acceso a la información.

Como propuesta normativa, sugiero que el Estado apoye activamente a los pequeños productores, facilitándoles información acerca de las nuevas regulaciones con la finalidad, de que ellos busquen nuevas alternativas para seguir trabajando y compitiendo en el mercado. Además, debería dar facilidades de acceso a la obtención de créditos y de mercado para que estos no sigan incrementando su nivel de endeudamiento en diferentes bancos y cooperativas. Como los artesanos señalan, “el Estado, por medio de compras públicas, debería priorizar la compra de producción artesanal y no industrial” (Entrevista a ACH3.IG, junio 2014), que solo concentra el capital, en manos de los grandes productores. Por otra parte, pese al desarrollo que ha alcanzado el territorio, pocas son las personas que hablan de responsabilidad social o ambiental, pues esta es una de las mayores falencias que muestra la intervención del Estado en el territorio y pocas son las regulaciones del Estado que brindan protección a estos artesanos.

La principal preocupación de los pequeños productores reside en el futuro de la producción de muebles, debido a las restricciones que existen para la adquisición de la materia prima.

Finalmente, hay que resaltar que una de las razones por la que los artesanos se resisten a invertir en capital fijo y continuar con la flexibilidad laboral, se debe a que esta flexibilidad les permite acumular y pasar a ser propietarios independientes. Uno de los desafíos que tienen estos productos, radica en el doble capital que deben tener para seguir invirtiendo en los negocios, especialmente por los plazos en cobro de cheques, lo que les lleva a adquirir préstamos en dos o tres instituciones bancarias a la vez, endeudándose excesivamente.

## BIBLIOGRAFIA

- Abramovay, Ricardo (2000). *O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural*.
- Abramovay, Ricardo (2006). *Para una teoría de los estudios territoriales*” en Manzanal, M; Neiman, G y Lattuada, M. Desarrollo rural, Organizaciones, instituciones y territorios, Buenos Aires, pp.51-70
- Aristizabal, Carlos (2008). *Teoría y metodología de investigación*. Colombia, fundación Universitario Luis Amigo.
- Arce, Alberto., Gustavo Blanco, Margarita Hurtado (2008). *Políticas públicas como objeto social: Imaginando el bien público en el desarrollo rural latinoamericano*. FLACSO-Guatemala, Facultad de Filosofía y Humanidades Universidad Austral de Chile, Rural Development Sociology Group, Wageningen University.
- Bebbington, Anthony (2005). *Estrategias de vida y estrategias de intervenciones: el capital social y los programas de superación de la pobreza*. En, Arriagada, Irma (ed.): *En Aprender de la experiencia: El capital social en la superación de la pobreza*, CEPAL, Santiago de Chile, pp. 21-44.
- Berdegú, Julio, Julio A. Berdegú, Anthony Bebbington, Javier Escobal, Arilson Favareto, M. Ignacia Fernández, Pablo Ospina, Helle Munk Ravnborg, Francisco Aguirre, Manuel Chiriboga, Ileana Gómez, Ligia Gómez, Félix Modrego, Susan Paulson, Eduardo Ramírez, Alexander Schejtman, Carolina Trivelli (2012). *Territorios en Movimiento: Dinámicas Territoriales Rurales en América Latina*. RIMISP, Santiago de Chile, pp 66.
- Bendini, Mónica. Miguel Murmis, y Pedro Tsakoumagkos (2009). *Pluriactividad: funciones y contextos preguntas teóricas y análisis de dos zonas frutícolas del Alto Valle río negro*, en, Grammont, H y Martínez L (comp): *La pluriactividad en el campo latinoamericano*, FLACSO, Ecuador, pp. 51-79.
- Bonfil, Paloma (2011). *Artesanas indígenas y acceso a los mercados una expresión de discriminación cultural y laboral en el contexto Mexicano*. *El desarrollo rural en México y Colombia problemas comunes y respuestas emergentes de los actores*. Carlos Cortez, Ángeles Gama, Adriana Gómez, Manuel Pérez, Carlos Rodríguez

(Coord.)Bogotá Colombia: Pontificia Universidad Javeriana; México: Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco.

- Bourdieu, Pierre (2001). *El capital social. Apuntes provisionales*, en, *Zona Abierta*, Madrid, N° 94/95
- Brocklesby, Mary, Eleanor, Fisher (2003). *Community development in sustainable livelihoods approaches -an introduction*. Oxford: Oxford University Press and community development journal.Vol.38 Nro.3, pp. 185-198.
- Camacho, Gloria y Mercedes Prieto (1997). Género y Desarrollo Rural: *manual de auto capacitación para operadores de proyectos.*” Quito: Dirección de la Mujer-MBS (Ministerio de Bienestar Social).
- Coleman, James (2001).*Capital social y creación de capital humano*, en, *Zona Abierta*, 94/95.
- Cruz, Ramsés, Juana Cruz, Alejandra Meza, Martha Olivares, Emiliano Palácios (2011). *Pensar al territorio desde la perspectiva del desarrollo rural*. El desarrollo rural en México y Colombia problemas comunes y respuestas emergentes de los actores. Carlos Cortez, Ángeles Gama, Adriana Gómez, Manuel Pérez, Carlos Rodríguez (Coord.)Bogotá Colombia: Pontificia Universidad Javeriana; México: Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco.
- Chambers, Robert y Gordon Conway (1992). *Sustainable rural livelihoods: Practical concepts for the 21<sup>st</sup> Century*. IDS Discussion Paper 296. Brighton: Institute of Development Studies.
- Diario el Comercio (2014) “25 artesanos de Huambaló trabajan con su propia marca” Publicado el 2/05/14 <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/ecuador/25-artesanos-de-huambalo-propia.html>
- Diario El telégrafo (2013). “400 plazas de trabajo disponibles en Huambaló, la ‘capital del mueble’” Publicado 24/12/13 <http://www.telegrafo.com.ec/regionales/regional-centro/item/400-plazas-de-trabajo-disponibles-en-huambalo-la-capital-del-mueble.html> 16-07-2014
- De Grammont, Hubert (2009). *La nueva estructura ocupacional en los hogares rurales mexicanos.* , en, Grammont, H y Martínez L (Comp): La pluriactividad en el campo latinoamericano, FLACSO, Ecuador, pp. 274-304.
- Dirven, Martine (2011). *El empleo rural no agrícola y la disminución de la pobreza rural ¿qué sabemos en América Latina en 2010?* .Documento de trabajo n 2.

- Proyecto conocimiento y cambio en pobreza rural y desarrollo. Chile, Santiago, Rimisp, pp 1-35.
- Dirven, Martine (2004). *El empleo rural no agrícola y la diversidad rural en América Latina*. CEPAL Nro. 83. Santiago de Chile. pp 50-69.
- Ellis, F (2000). *Rural Livelihoods and diversity in development countries*. Oxford: Oxford University Press, pp 273.
- El telégrafo (2013). “La manufactura de estos productos terminó con la migración 400 plazas de trabajo disponibles en Huambaló, la ‘capital del mueble’” Sección regionales 24-12-2013 revisado 5-marzo-2014.
- Favareto, Arlison (2009). *La nueva ruralidad brasileña: Lo que cambió (y lo que no cambió) en el ámbito rural*: Revista Nueva Sociedad Nro. 223, pp.146-163
- Guevara, Darío (1945). “Puerta de el Dorado: monografía del cantón Pelileo”.pp 7-488
- Giddens, A (1984). *La constitución de la sociedad: bases para la teoría de la estructuración*.
- Gobierno parroquial Huambaló: [http](http://www.gobhuambalo.gub.ve) revisado el 03/08/14
- Granovetter, Mark (1973). *La fuerza de los vínculos débiles*. American Journal of sociology. Vol.78, Nro 6. pp.1361-1380.
- Huambaló la revista (2013). “Huambaló, 150 años de historia” Nro. 1
- Huambaló la revista (2013). “Huambaló eminentemente productiva” Nro. 1
- Kay, Cristóbal (2007). *Enfoques sobre el Desarrollo Rural en América Latina y Europa desde Medios del Siglo XX*, en Edelmira Pérez (ed.): La Enseñanza del Desarrollo Rural: Enfoques y Perspectivas. Bogotá: Universidad Javeriana.
- Kobrich, C y M. Dirven (2007). *Características del empleo rural no agrícola en América Latina con énfasis en los servicios*. Santiago de Chile, CEPAL. Pp.1-84
- Loic Wacquant; Pierre Bourdieu (2005). *Una invitación a la sociología reflexiva*. Buenos Aires: siglo XXI.
- Long, Norman (2007). *Sociología del desarrollo: una perspectiva centrada en el actor*. Centro de investigaciones y estudios superiores en antropología social. México: Colegio San Luis. pp, 504.
- Martínez, Luciano (2000). *Economías rurales: actividades no agrícolas*. Centro Andino de acción popular, Ecuador: Quito. pp 1-115
- Martínez, L (2004). “Migración internacional y mercado de trabajo rural en Ecuador” .pp147-168

- Martínez, Luciano y Liisa North (2009a). *Vamos dando la vuelta: Iniciativas endógenas de desarrollo local en la sierra ecuatoriana*. Quito: FLACSO, pp 9-116.
- Martínez, Luciano (2009 b). *La pluriactividad entre los pequeños productores rurales: el caso ecuatoriano.*, en, D Grammont, H y Martínez L (Comp): *La pluriactividad en el campo latinoamericano*, FLACSO, Ecuador, pp. 81-101.
- Mazurek, Hubert (2006). *El territorio o la organización de los actores*. Espacio y Territorios Instrumentos metodológicos de investigación social: 41-71. La Paz Bolivia: Universidad para la investigación estratégica en Bolivia.
- Méndez, Javier (2006). *Pluriactividad rural y modelos de crecimiento económico en el contexto Latinoamericano*, en Tobasura, Isaías y Elmer Castaño (ed.): *Desarrollo rural: conceptos, estrategias y métodos*. Manizales, pp 67-96.
- Municipio de Pelileo (2009) Plan estratégico de desarrollo de la parroquia Huambaló, Dirección de planificación (2005-2009)
- Municipio de Pelileo (2012). Plan de desarrollo y ordenamiento territorial de la parroquia Huambaló
- North, Liisa (2007). *El desarrollo rural: sine qua non del desarrollo nacional*. Revista del centro andino de estudios internacionales Nro. 8. Ecuador: Quito pp 187-205
- North, Liisa (2008). *Diversificación rural endógena, empresas textiles familiares en Pelileo, Tungurahua*, en North, Liisa y D. Cameron, John (ed.): *Desarrollo rural y neoliberalismo: Ecuador desde una perspectiva comparativa*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar, pp 255- 276.
- Ospina, Pablo (Coord) (2011). *El territorio de senderos que se bifurcan: Tungurahua económica sociedad y desarrollo*. Universidad Andina Simón Bolívar. Ecuador, Quito.
- Pecqueur, Bernard (2013). *Territorial development: a new approach to development process for the economies of the development countries*. Revista, Interdisciplinary Interthesis, Florianapolis, Vol, 110, Nro. 2, pp 8-32.
- Ray, Cristopher (1999). *Towards a meta frameworks of endogenous development: repertoires, paths, democracy and rights* .Centro for rural economy. New Castle upon Tyne UK, Sociology Ruralis, Vol 39, Nro 4, pp, 522-537
- Revista Huambaló CENARHU (2012) Capital mundial del muebles. Nro. 1 diciembre.

- Revista Huambaló Amoblarte (2012). “En Huambaló están los muebles innovadores y de calidad”. Nro. 4 diciembre
- Revista Horizonte (2013). “Lo que Huambaló tiene para ofrecer”. Nro.1 octubre
- Revista Huambaló Amoblarte (2013). “La producción de Huambaló se enriquece de las nuevas tendencias”. Nro. 5 diciembre
- Rodríguez, David y Jordi Valldoireola (2009). *Metodología de investigación* Universidad Oberta de Cataluña. España.
- Schneider, Sergio (2009). *Pluriactividad en el medio rural brasileño: características y perspectivas para la investigación.* , en, Grammont, H y Martínez L (Comp): La pluriactividad en el campo latinoamericano, FLACSO, Ecuador, pp. 207-239.
- Schneider, Sergio (2009). *Território, Ruralidade e Desenvolvimento.* En: Velásquez Lozano, Fabio.; Medina, Juan, Ferro Guillermo (Edit). (Org.). *Las Configuraciones de los Territorios Rurales en el Siglo XXI.* 1 ed. Bogotá, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana, V. 1, pp. 67-108.
- Schneider, Sergio (2004). *A abordagem territorial do desenvolvimento rural e suas articulações externas,* Revista Sociologias, Porto Alegre, V. 11, p. 88-125.
- Sergio Schneider e Iván G. Peyré Tartaruga. (2009). *Territorio y enfoque territorial: aplicados al análisis de los procesos sociales rurales,* en, Manzanal, Mabel; Guillermo, Neiman, y Mario, Latuada. (Org.). *Desarrollo rural. Organizaciones, instituciones y territorio.* Buenos, Aires, Ciccus, pp, 71-102.
- Sen, Amartya K. (2000). *Desarrollo y libertad.* Ed. Planeta, S.A. Barcelona-España
- Stiglitz, Joseph E. (2003). *El rumbo de las reformas: Hacia una nueva agenda para América Latina,* Revista de la CEPAL No. 80.
- Silva Lira, I (2005). *Desarrollo económico local y competitividad territorial en América Latina.* Revista CEPAL. pp .85.
- Scoones, Ian (2009). *Livelihoods perspectives and rural development.* The Journal of Peasant Studies, 36 (1), pp. 171-196.
- Tarres, María, (2001). *Observar, escuchar y comprender: Sobre la tradición cualitativa en la investigación social;* FLACSO México: pp .63-95.
- Judith Tendler, (1998). *Bom Governo nos Trópicos: Uma Visao Crítica.* REVAN, o en inglés, *Good Government in the Tropics,* capítulos 4, 5, y 6.

- Trigilia, C (2003). *Capital social y desarrollo local*. Fondo de cultura económica de Argentina. Buenos Aires. pp. 123-154.
- Vasco, Cristian y Diana, Vasco. (2012). *El empleo rural no agrícola en Ecuador*: Revista, Ecuador Debate Nro. 86. pp, 131-142.
- Vega, Arturo (2004). *La nueva visión de desarrollo rural territorial y su formulación en el plan de desarrollo*. Revista MVZ, Córdoba vol. 9, Nro. 001, Colombia, pp359-362.

## ENTREVISTAS

| Código | Nombre  |  | Fecha      |
|--------|---|--|------------|
|        | Jóvenes propietarios y trabajadores en la artesanía de muebles. |  |            |
| AJ2.   | Álvaro Guachambalá  | Artesano joven independiente             | junio,2014 |
| AJ2.   | Franklin Guerrero   | Artesano joven independiente             | junio,2014 |
| AJ2.   | Jhon Cruz Valverde  | Artesano joven trabajador                | junio,2014 |
| AJ2.   | Milton Guamán   | Artesano joven independiente             | junio,2014 |
| AJ2.   | Edisón Quila  | Artesanos jóvenes trabajador             | junio,2014 |
| AJ2.   | Wilmer Sánchez  | Artesanos jóvenes trabajador             | junio,2014 |
|        | Artesanos Independientes  |  |            |
| A2.    | Byron Paredes   | Artesano independiente                   | junio,2014 |
| A2.    | Cesar Guamán  | Artesano independiente                   | junio,2014 |
| A2.    | Aidé Silva  | Artesana independiente                   | Junio,2014 |
| A2.    | Gloria Torres   | Artesana independiente                   | junio,2014 |
| A2.    | Hugo Paredes  | Artesano Independiente                   | junio,2014 |
| A2.    | Lastenia Muñoz  | Artesano Independiente                   | junio,2014 |
| A2.    | Luis Villacis   | Artesano Independiente                   | junio,2014 |
| A2.    | Narciso Cisneros  | Artesano independiente                   | junio,2014 |
| A2.    | Rosa Delgado  | Artesana independiente                   | junio,2014 |
| A2.    | Josefa Delgado  | Artesana independiente                   | junio,2014 |
| A2.    | Roberto Pepe  | Artesano independiente                   | junio,2014 |
| A2.    | Ramiro Sánchez  | Artesano independiente                   | junio,2014 |
| A2.    | Espíritu Chauca   | Artesano independiente                   | junio,2014 |
| A2.    | Jorge Martínez  | Artesano independiente                   | junio,2014 |
|        | Socios del Centro artesanal Huambaló (CENARHU)                  |  |            |
| ACH3.  | Fredy Coca  | Artesano socio centro artesanal Huambaló | junio,2014 |
| ACH3.  | Ipolito Guevara   | Artesano socio centro artesanal Huambaló | junio,2014 |

|       |   |   |             |
|-------|---|---|-------------|
| ACH3. | Marío Cisneros  | Artesano socio<br>centro artesanal<br>Huambaló    | Junio,2014  |
| ACH3. | Marcelo Guachambalá                                     | Artesano socio<br>centro artesanal<br>Huambaló    | junio,2014  |
| ACH3. | Simón Carrasco  | Artesano socio<br>centro artesanal<br>Huambaló    | junio,2014  |
| ACH3. | Wilson Morales  | Artesano socio<br>centro artesanal<br>Huambaló    | junio,2014  |
| ACH3. | Edgar Morales   | Artesano socio<br>centro artesanal<br>Huambaló    | junio,2014  |
| ACH3. | María Elena Paredes                                     | Artesana socia<br>centro artesanal<br>Huambaló    | junio,2014  |
| ACH3. | María Escobar   | Artesana socia<br>centro artesanal<br>Huambaló    | junio,2014  |
| ACH3. | José Paredes  | Presidente del<br>centro artesanal<br>Huambaló    | junio,2014  |
| ACH3. | Elena Linares   | Artesana socia<br>centro artesanal<br>Huambaló    | junio,2014  |
| ACH3. | Diana Cisneros  | Artesana socia<br>centro artesanal<br>Huambaló    | junio,2014  |
|       | Presidente de la junta parroquial Huambaló<br>2009-2014 |   |             |
| JP1.  | Isaac Villegas  | Ex presidente<br>junta parroquial                 | abril, 2014 |
|       | Presidente de la junta parroquial Huambaló<br>2014-2019 |   |             |
| JP1.  | Carlos Morales  | Presidente junta<br>parroquial                    | Mayo,2014   |
| P1.   | Orlando Mena  | Periodista y<br>Dirigente de la<br>Marca Huambaló | mayo,2014   |

## ANEXO

| Cuadro de abreviaturas |  |
|------------------------|--|
| BDH                    | Bono desarrollo humano                                     |
| CENARHU                | Centro Artesanal Huambaló                                  |
| ERNA                   | Empleo rural no agrícola                                   |
| FAE                    | Fuerza aérea ecuatoriana                                   |
| GAD                    | Gobierno Autónomo Descentralizado                          |
| INEC                   | Instituto Nacional de Estadísticas y Censos                |
| IRNA                   | Ingresos rurales no agrícolas                              |
| MIPRO                  | Ministerio Industrias y Productividad                      |
| ONG                    | Organización no gubernamental                              |
| PyME                   | Pequeña y mediana empresa                                  |
| POTH                   | Plan de reordenamiento territorial Huambaló                |
| RIPS                   | Registro interconectado de programas sociales              |
| RS                     | Registro social  |
| SECAP                  | Servicio ecuatoriano de capacitación profesional           |
| SETEC                  | Secretaría técnica de capacitación y formación profesional |
| SIN                    | Sistema nacional de información                            |