

**Contribución al diagnóstico y
diseño de estrategias para
el fortalecimiento de la
Economía Popular y Solidaria
en Ecuador: Caso cantón
Quevedo**

Jhon Alejandro Boza Valle
Emma Yolanda Mendoza Vargas

**Contribución al diagnóstico y
diseño de estrategias para
el fortalecimiento de la
Economía Popular y Solidaria
en Ecuador: Caso cantón
Quevedo**

Jhon Alejandro Boza Valle
Emma Yolanda Mendoza Vargas

**Contribución al diagnóstico y
diseño de estrategias para
el fortalecimiento de la
Economía Popular y Solidaria
en Ecuador: Caso cantón
Quevedo**

Título original: Contribución al diagnóstico y
diseño de estrategias para
el fortalecimiento de la
Economía Popular y Solidaria
en Ecuador: Caso cantón
Quevedo

© Jhon Alejandro Boza Valle
Emma Yolanda Mendoza Vargas

2020,
Publicado por acuerdo con los autores.
© 2020, Editorial Grupo Compás
Universidad Técnica Estatal de Quevedo
Guayaquil-Ecuador

Grupo Compás apoya la protección del copyright, cada uno de sus
textos han sido sometido a un proceso de evaluación por pares
externos con base en la normativa del editorial.

El copyright estimula la creatividad, defiende la diversidad en el
ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y
favorece una cultura viva. Quedan rigurosamente prohibidas, bajo las
sanciones en las leyes, la producción o almacenamiento total o
parcial de la presente publicación, incluyendo el diseño de la
portada, así como la transmisión de la misma por cualquiera de sus
medios, tanto si es electrónico, como químico, mecánico, óptico, de
grabación o bien de fotocopia, sin la autorización de los titulares del
copyright.

Editado en Guayaquil - Ecuador

ISBN: 978-9942-33-268-4

Cita.

Boza. J, Mendoza, E. (2020) Contribución al diagnóstico y diseño de estrategias para el fortalecimiento de la Economía Popular y Solidaria en Ecuador: Caso cantón Quevedo, Editorial Compás, Guayaquil Ecuador, 58 pag

CONTENIDO

Introducción	iv
Capítulo 1. Surgimiento y desarrollo de la economía popular y solidaria.	9
Antecedentes de la Economía Popular y Solidaria (EPS).	9
Características de la Economía Popular y Solidaria.	17
La Economía Popular y Solidaria en América Latina.	23
Economía Popular y Solidaria en Ecuador: retos y perspectivas.....	26
Consideraciones finales:	41
Capítulo 2. Procedimiento para el diagnóstico de la economía popular y solidaria en el cantón ecuatoriano.....	44
Fundamentos metodológicos y prácticos del diagnóstico de la EPS en Ecuador.....	44
Indicaciones metodológicas para el diagnóstico estratégico de la EPS en un cantón ecuatoriano.	47
Principios en los que se sustenta la propuesta.	48
Etapa 1. Bases preliminares.	49
Etapa 2. Caracterización y taxonomía del núcleo de EPS.	51
Etapa 3. Diagnóstico del núcleo de EPS.	56
Etapa 4. Propuesta de estrategias para el fortalecimiento del núcleo de EPS.	75
Capítulo 3. Aplicación del procedimiento para el diagnóstico de la economía popular y solidaria en el Cantón Quevedo	82
Selección del objeto de estudio práctico.....	82
Resultados de la aplicación del procedimiento de las indicaciones metodológicas.	84
Etapa 1. Bases preliminares.....	84
Etapa 2. Análisis de la EPS y selección de emprendimientos.	87
Etapa 3. Diagnóstico del núcleo de EPS.	96
Etapa 4. Propuesta de estrategias para el fortalecimiento del núcleo	

de EPS.	115
Validación de las estrategias diseñadas para el fortalecimiento de los emprendimientos de núcleo EPS Federación de Artesanos de Quevedo.	123
Conclusiones	126
Bibliografía	128

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Variables para la taxonomía de los emprendimientos.....	52
Tabla 2: Matriz de Factores Internos (MEFI).	66
Tabla 3: Matriz de Factores Externos (MEFE).....	67
Tabla 4: Espacio físico del emprendimiento.	88
Tabla 5: Tipos de emprendimientos y cantidad de empleados por sexo núcleo de EPS, Quevedo.....	89
Tabla 6: Actividad del Negocio.....	91
Tabla 7: Tiempo de funcionamiento de los emprendimientos.	93
Tabla 8: Matriz SECRE y especialización del núcleo de EPS. Indicador de ingreso.....	95
Tabla 9: Relación Actividad Principal - Dificultad de Producción.	97
Tabla 10: Relación Actividad Principal - Dificultad Comercial.	98
Tabla 11: Frenos de la actividad económica para la asociación.	101
Tabla 12: Instituciones que financian los emprendimientos.....	102
Tabla 13: Matriz SECRE Indicador Ingresos.	103
Tabla 14: Tasa de crecimiento en el indicador ingreso.....	104
Tabla 15: Efectos de variación estructural en el indicador ingreso.	105
Tabla 16: Verificación de resultados y cambio neto de la EPS en el indicador ingreso.....	106
Tabla 17: Resultados del análisis diferencial estructural.	107
Tabla 18: Ponderación del Posicionamiento Estratégico.....	115
Tabla 19: Actores claves por objetivo estratégico.....	121
Tabla 20: Análisis de concordancia de Kendall.	124

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Sistema Económico Social y Solidario en Ecuador.....	28
Ilustración 2: Características de organizaciones la EPS.	30
Ilustración 3: Formas de integración representativa de la EPS en Ecuador.	33
Ilustración 4: Formas de integración económica en Ecuador.	34
Ilustración 5: Institucionalidad desarrollada para el fomento de la EPS en Ecuador.	36
Ilustración 6: Relación de la EPS con otros cuerpos legales importantes en Ecuador.	36
Ilustración 7: Secuencia metodológica para el diagnóstico estratégico de la EPS y los emprendimientos del cantón ecuatoriano.	48
Ilustración 8: Matriz SECRE.....	55
Ilustración 9: Matriz de clasificación estructural.	63
Ilustración 10: Matriz DAFO	70
Ilustración 11: Plano de Influencia-Dependencia de actores.	79
Ilustración 12: Número de empleados.....	90
Ilustración 13: Relaciones entre Emprendimientos.	100
Ilustración 14: Matriz de clasificación estructural del gremioFederación de Artesanos de Quevedo y la EPS.	106

PRÓLOGO

En el marco de la EPS, el emprendimiento se logra después de un proceso que nace de la iniciativa propia del emprendedor. El mismo puede o no desarrollarse a partir del acceso a la adecuada formación y capacitación que tenga el individuo. Al mismo tiempo, el emprendedor precisa tener conocimiento de la demanda potencial, la selección de tecnologías, el análisis de los procesos organizativos y de gestión de acuerdo con las particularidades del sector de actividad y las tendencias del mercado nacional e internacional, si son objeto de exportación los resultados del proyecto. Sin embargo, se percibe poco conocimiento e insuficientes competencias acerca de los procesos asociados con los emprendimientos locales, la sostenibilidad económica, social y medio ambiental por parte de los actores locales e institucionales, siendo la misión de estos últimos reconocerlos institucionalmente, fomentarlos y regularlos.

La Ley de la EPS se encuentra en fase de aplicación. Este proceso está liderado por el Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO), encargado del movimiento de emprendimientos a todos los niveles en el país. Sin embargo, se constata que, en cierta medida, aun no logra incidir positivamente en las instancias locales. Esto dificulta la creación de nuevas asociaciones, lo cual influye negativamente en el surgimiento de proyectos y vínculos económicos de negocios que tributen al desarrollo local.

En paralelo, el Estado ecuatoriano promueve la asociación a través de planes y programas públicos, facilitando el acceso a la innovación tecnológica y organizacional, al comercio justo y solidario. Asimismo, impulsa la incorporación de la EPS al sistema financiero a través del Sistema Nacional de Pagos, administrado por el Banco Central de Ecuador. Para ello, en el país se han realizado talleres de capacitación

orientados a áreas específicas. Sin embargo, la cantidad de talleres, el estilo de organización, control y seguimiento de los acuerdos, son inadecuados. Tal desacierto determina la incorrecta canalización de los recursos que pone a disposición el gobierno para la implementación de los emprendimientos.

INTRODUCCIÓN

En la última década, el modelo neoliberal y la desregulación económica paulatinamente han profundizado una crisis de reproducción de la vida humana, generando una pérdida de capacidad del sistema capitalista para resolver la cuestión social con acciones concretas desde el Estado. Esto se ilustra en el panorama mundial, donde cada día mueren unas 70 mil personas por hambre. Cada cinco segundos muere de inanición, o por sus secuelas inmediatas, un niño menor de diez años. Hay 900 millones de seres humanos viviendo en situación de hambruna. Según datos de la CEPAL (2013), en América Latina en 2012, un 28,2 por ciento de la población podía considerarse pobre y la indigencia o pobreza extrema alcanzó un 11,3 por ciento.

En paralelo, la reestructuración de los sistemas productivos locales tiene lugar en un mundo caracterizado por las crisis económicas que limitan la capacidad de financiamiento y deterioran las condiciones de subsistencia de la mayoría, provocando el inevitable declive de algunas economías; mientras otras descubren nuevas oportunidades en los mercados, hecho que profundiza las diferencias, en lugar de resolverlas.

Eso abre una perspectiva diferente en el desarrollo, que trasciende la otrora visión de este concebido en un contexto global, para expresarse desde los espacios subnacionales. Las políticas de desarrollo se configuran como una vía por la que los gobiernos locales definen, aplican e intervienen activamente en los procesos de reestructuración económica positiva.

En este contexto, ante los resultados de las medidas aplicadas por el FMI y el BM, cuyo resultado trajo más pobreza para sus respectivas poblaciones, gobiernos como los de Brasil y Argentina han optado por buscar y aplicar una alternativa llamada Economía Popular y Solidaria (EPS). Un

antecedente de esta alternativa lo constituye la Economía Social; no como un concepto novedoso, pues la misma data del siglo del XIX en Europa, impulsada por los movimientos obreros cristianos, socialistas y anarquistas. La Economía Social se definió como un concepto polisémico, designando diversas aproximaciones teóricas y disciplinarias para la interpretación integral de un fenómeno, más allá del mero hecho económico.

Ecuador, Bolivia y Venezuela están optando por una economía social, comunitaria y solidaria, términos que provienen de las escuelas económicas liberal, socialista y cristiana social, y nacen con la aparición de los sindicatos, promoviendo un estado de bienestar social cuyo principio rector es la realización de actividades o trabajos de beneficio social o colectivo.

Estos países han modificado sus constituciones y emitido algunas leyes regulatorias para la aplicación de este nuevo modelo económico, donde el Estado pretende dar un tratamiento diferenciado y preferencial para impulsar el desarrollo de una Economía Popular y Solidaria, en que las ciudadanas y ciudadanos -de forma individual o colectiva- desarrollen procesos de producción de bienes y servicios para satisfacer necesidades comunes y generar ingresos. Se trata de un proyecto basado en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, que privilegia al ser humano y se orienta al buen vivir en armonía con la naturaleza, a través de la participación ciudadana; renunciando a la obtención de utilidades, al beneficio individual o destinado a una minoría y a la acumulación de bienes, rasgos que constituyen principios del capitalismo.

A partir del año 2008 se modificó, con tales fines, la Constitución de Ecuador, y se declaró la intención de implementar el nuevo modelo económico mediante la aplicación del Plan Nacional del Buen Vivir. Asimismo, en el año 2009, fue expedida la Ley Orgánica de Participación Ciudadana y Control Social, seguida por la aprobación, en 2011, de la Ley

Orgánica de Participación Ciudadana, con el “objetivo principal de propiciar, fomentar y garantizar el ejercicio de los derechos de participación, de las ciudadanas y los ciudadanos, colectivos, comunas y demás comunidades en la toma de decisiones entre el estado en sus diferentes niveles de gobierno, y la sociedad, para el seguimiento de las políticas públicas y en la prestación de servicios públicos y sentar la base para el funcionamiento de la democracia y de la iniciativa de rendición de cuentas y control social” (Asamblea Nacional, 2011). Estas transformaciones se orientaron a promover un cambio en la mentalidad de los ciudadanos ecuatorianos, en relación con la importancia de la participación ciudadana para el desarrollo del país. A pesar de no haberse logrado aún su materialización plena, se encuentran legitimadas en la Constitución de la República.

La Economía Popular y Solidaria se inscribe en esos cambios. Respecto a este modelo económico, Ronald Martorell, insiste en que “La Economía Solidaria es parte de una ideología coherente en base a postulados y paradigmas doctrinarios que recogen las diferentes experiencias de ayuda mutua; economía sin ánimo de lucro, experiencias comunitarias y cooperativas (en sus aspectos rescatables), en el entendimiento de la responsabilidad del individuo como parte importante del desarrollo; no solo como beneficiario, sino como creador de condiciones y contribuidor de los espacios adecuados para que este se llegue a materializar. En este contexto, la persona es sujeto activo, y no un mero espectador pasivo. De ahí surge la responsabilidad social del individuo, del empresario; es decir: la responsabilidad del ciudadano frente a su sociedad, su medio ambiente, su entorno” (Monografías, 2013)

En tal sentido, constituye un hecho que el modelo de economía solidaria está ganando aceptación en la región de Suramérica, lo que quedó demostrado en la reunión de UNASUR de 2012, donde fue declarada línea prioritaria definida por los ministros regionales, “el impulso a la economía

social, solidaria o comunal con inclusión productiva y generación de oportunidades" (Portal de Economía Solidaria, 2012). Asimismo, "Los ministros y viceministros del ramo¹ de los países de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) definieron durante el encuentro, que sesionó lunes y martes, el Plan de Acción 2012-2014".

La aplicación del modelo de EPS en Ecuador plantea con autoridad legal, la necesidad de comprometer a los ciudadanos en las decisiones gubernamentales, con el propósito de fomentar y garantizar el ejercicio de los derechos de participación del pueblo en la toma de decisiones. Igualmente establece los mecanismos de deliberación pública con el Estado y sus diferentes instituciones sociales, como proceso permanente del poder ciudadano.

Debe señalarse que en Ecuador, la ley de Economía Popular y Solidaria (EPS) de 2011, define que el sistema económico se integra por las formas organizativas públicas, privadas, mixtas, populares y solidarias; siendo la ley el primer paso hacia un nuevo modelo donde la sociedad moviliza, organiza, distribuye y genera recursos y capacidades para producir, comercializar y consumir bienes y servicios, satisfaciendo las necesidades y priorizando la solidaridad sobre la competencia y el trabajo sobre el capital.

En paralelo, el Estado ecuatoriano promueve la asociación a través de planes y programas públicos, facilitando el acceso a la innovación tecnológica y organizacional, al comercio justo y solidario. Asimismo, impulsa la incorporación de la EPS al sistema financiero a través del Sistema Nacional de Pagos, administrado por el Banco Central de Ecuador. Para ello, en el país se han realizado talleres de capacitación orientados a áreas específicas. Sin embargo, la cantidad de talleres, el estilo de organización, control y seguimiento de los acuerdos, son

¹ Se refiere a los Ministros de Economía y Finanzas de los países miembros de UNASUR.

inadecuados. Tal desacierto determina la incorrecta canalización de los recursos que pone a disposición el gobierno para la implementación de los emprendimientos.

Es oportuno señalar que, para paliar esa situación, el MIPRO ha tenido un acercamiento con gobiernos autónomos descentralizados locales, e institutos y centros de estudios superiores, con miras a lograr alianzas que apoyen la creación de oficinas de atención, las cuales tendrán como objetivo fomentar la elaboración de proyectos de negocios. A la par, y desde el punto de vista económico, jurídico, social y práctico, la EPS no ha sido visibilizada y ha permanecido marginada y subestimada desde el ámbito académico hasta las políticas públicas implementadas. En este sentido, en el sector rural -de gran impacto para el cantón Quevedo- se aprecia un inadecuado proceso de diversificación y estimulación de los emprendimientos productivos. Es preciso que estos procesos nazcan de las propias localidades con sentido de pertenencia, identidad comunal, sostenibilidad y participación democrática.

No obstante, el esfuerzo realizado y al hecho de que en la Ley de la EPS se indica a los gobiernos locales incluir en sus planes y presupuestos la ejecución de programas y proyectos para fortalecer la EPS, aún se aprecian algunas insuficiencias:

- ✓ La deficiente articulación entre los actores asociados al funcionamiento de la EPS y los emprendimientos, en especial el Estado, la sociedad y las universidades.
- ✓ La ausencia de un diagnóstico a los emprendimientos y la EPS en cada cantón, lo cual ha coadyuvado a:
 - No tener identificadas las potencialidades y necesidades.
 - No conocer la cantidad, calidad y uso de los recursos técnicos y económicos con los que se cuentan.

En relación con lo anterior, se considera que el éxito, la efectividad, eficacia y eficiencia de la proyección estratégica de la EPS, estará determinada por el adecuado diagnóstico que se realice a los emprendimientos que integran el núcleo de la EPS. Sin embargo, ni en la Ley, ni en la literatura especializada revisada durante esta investigación, se encontró alguna herramienta para desplegar el proceso de diagnóstico de la EPS y los emprendimientos.

Ese particular se considera una carencia de tipo metodológico y su principal efecto se refleja en la proyección de planes y presupuesto del Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD), la cual queda en el marco del voluntarismo. Ello resta objetividad al proceso en el GAD y pone en riesgo el apoyo, fomento y éxito de los emprendimientos y la EPS, como política de gobierno central que se instaura en el país.

Lo analizado hasta aquí, en apretada síntesis, constituye la situación problemática que fundamentó el inicio de la investigación desarrollada y resumida en esta tesis doctoral. Asimismo, permitió detectar la ausencia de diagnósticos en los núcleos de EPS, lo cual limita una proyección estratégica adecuada para el fortalecimiento de ellos, obstaculizando sus resultados y aportes al desarrollo del país.

CAPÍTULO 1. SURGIMIENTO Y DESARROLLO DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA.

Este capítulo tiene como objetivo realizar un análisis de la evolución y el tratamiento teórico de los conceptos enunciados en la contemporaneidad para definir y abordar la Economía Popular Solidaria. Asimismo, sobre esta base se pretende identificar las insuficiencias teóricas y metodológicas en el tratamiento del objeto de estudio, además de la expresión práctica de dichas insuficiencias en el caso ecuatoriano.

Antecedentes de la Economía Popular y Solidaria (EPS).

En el desarrollo de la ciencia económica, la teoría considera la forma cooperativa como una alternativa. En este sentido, J. S. Mill (1806-1873) defiende el criterio de que, en las organizaciones, puede aumentarse la productividad al eliminarse las tensiones entre el trabajo y el capital, para lo cual logra identificar tres tipos de problemas: de dirección, de riesgos y de generación en organizaciones no participativas (Monzón, 2003).

De forma general, en la literatura revisada -tanto clásica como neoclásica-se aprecia una carencia en relación con la lógica del funcionamiento de la economía solidaria. Y en la economía de mercado, por otra parte, no constituye el centro del análisis (Coraggio, 2011).

Durante el siglo XIX y principios del XX la economía social encuentra en Charles Gide (citado por Toro & Romero, 2000) una definición abarcadora, comprendida como el conjunto de empresas y organizaciones cuyas reglas dan cuenta de los valores sociales donde se relacionan las cooperativas, las mutuas y las asociaciones.

Para esa época se identifican cuatro corrientes de la economía social: la Escuela Social-Cristiana, inspirada en los postulados de la doctrina social de la iglesia católica; la Escuela Socialista, que se extiende dentro de los

países germánicos y escandinavos a través de la democracia industrial y el capitalismo; la Escuela Liberal que postula la existencia de la economía social como un reforzamiento del rol del mercado en la asignación de los recursos escasos en la sociedad en detrimento del Estado; y la Escuela Solidarista, la cual sostiene que la economía social es la expresión de una conducta humana que simpatiza con la acción voluntaria, el servicio al prójimo y -la fraternidad.

Durante la etapa de decadencia y crisis del estado del bienestar, en la década de los años setenta del siglo XX, resurge el movimiento de la economía social con tanta fuerza como en el momento de su génesis, respondiendo a los postulados de la vieja escuela del siglo XIX. En esta ocasión se asumieron múltiples definiciones en función de las realidades culturales, políticas, institucionales y jurídicas de los países.

Para fines del siglo XX proliferaron los conceptos en materia de economía social, donde los ejes directrices de las tesis se centraron en la identificación de organizaciones que componen la economía social - como lo hace Desroche (1983)-, dentro de las cuales se destacan las cooperativas, las mutuales² y las asociaciones; las actividades ejercidas por algunas sociedades que son asumidas por el Consejo Wallono de economía social (1991); el criterio de Vienney (1994) respecto a la combinación de un reagrupamiento de personas y de una empresa productora de bienes y servicios; así como el análisis de Enjolras (1994) acerca de la coordinación e implicación de las formas mercantiles: doméstica, solidaria, administrativa y democrática.

El investigador francés Jean-Louis Laville desarrolla el concepto de economía solidaria para designar a las organizaciones de la "nueva economía social", que surgen en respuesta a la crisis del modelo de

²Empresas sociales sin fines de lucro, prestadoras de servicios, sostenidas por el aporte de sus asociados libremente, bajo una forma legal específica se reúnen para solucionar problemas comunes.

desarrollo basado en la sinergia mercado-estado. El autor subraya la dimensión política de la economía solidaria, que retoma el proyecto originario del cooperativismo, "hoy olvidado por una parte de la economía social institucionalizada en vías de banalización" (Laville, 1995, p.70).

De igual forma se identifica la economía social como "una economía plural; constituida por empresas y organizaciones cuya especificidad está en combinar y agrupar la mayor cantidad de personas en vez de accionarios, con el fin de satisfacer las necesidades de los miembros de la asociación" (Benoit Levesque y Yves Vaillancourt, 1996, p. 56); y también como "...un sector económico privado con objetivos sociales o colectivos" (Vidal, I.,1998, p. 34). Asociado a estos dos conceptos, Delespesse (1997) va a enmarcar la economía social como un tercer sector³(economía social y solidaria) junto al sector privado lucrativo y al sector público, y para el caso específico de la escuela norteamericana se habla de *non-profit organizations*, en Inglaterra de *voluntary sector* y dentro de los países latinos, de economía social (Jean Delespesse, 1997).

Es significativo el criterio de Jacques Defourny, quien establece dos condiciones para el desarrollo de la economía social: la primera refiere que la economía social es hija de la necesidad; es decir, que los miembros de estas organizaciones poseen un conjunto de necesidades insatisfechas. La segunda condición está relacionada con la existencia de una

³Jean Marie Haribey (2002). Por otro lado, recogiendo la experiencia francesa, ubica a la economía social y solidaria en el denominado "tercer sector" de la economía que, según este autor, constituye una modalidad *sui generis* para apoyar aquellas actividades que no son de interés del mercado; es decir, que no son rentables para la economía capitalista y tampoco para el estado, debido a las fallas del sector público, sobre todo cuando éste toma el atajo neoliberal. De esta forma, la economía tendría tres polos: "la economía de mercado, la economía no mercantil, en la cual predominan las relaciones monetarias, y la economía no monetaria basada en la reciprocidad" (Haribey 2000:46).

La formación del denominado "tercer sector" suscita intensas polémicas en los países desarrollados, pues su conformación oculta las relaciones sociales conformadas en torno al trabajo asalariado y estaría generando un mercado de trabajo *sui generis* con actores precarios, en una sociedad donde el estado ha perdido su capacidad para generar empleos estables (Hely 2008). El "tercer sector" aparece, entonces, como una alternativa "benévola" que incluso genera asociaciones con fines no lucrativos que facilitan tener una "buena imagen" a empresas capitalistas duras.

identidad, reflejada no sólo en la conciencia de clases que los obreros del siglo XIX poseían; sino también en el sentido de pertenecer a un grupo social que comparte una identidad colectiva o un destino común (Jacques Defourny, 2000).

Defourny (2000) aborda el concepto desde la visión jurídica-institucional, considerando que las organizaciones deben asumir una fórmula jurídica, o que al no existir otra, deben buscar el reconocimiento institucional en las cooperativas, mutuas y asociaciones. También hace referencia a los aspectos normativos, desde los cuales atienden los principios rectores que tienen en común las organizaciones que componen la economía social. Estos son: la finalidad de servicio a los miembros o al colectivo más allá del beneficio; la autonomía de gestión; los procesos de decisión democrática; así como la primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en la repartición de los beneficios, al suprimir la explotación del hombre por el hombre y, por ende, la apropiación del trabajo ajeno.

A juicio de Haribey, en la contemporaneidad se centra el debate en la aseveración de que la economía social otorga primacía a la democracia económica y a la gestión. Existe una dicotomía entre enmarcarla como el tercer sector de la economía (economía no monetaria basada en la reciprocidad), o comprenderla dentro de este. Se defiende la primacía del voluntariado y de la no distribución de beneficios, y existe una postura italiana acerca de que el tercer sector no es del tipo *non profit*⁴ sector; sino *not for profit*⁵ sector.

El enfoque según el cual el tercer sector se identifica con las

⁴Son expresiones que se usan para establecer que no hay motivaciones economicistas, que no es capitalista.

⁵Sin ánimo de ganancia ni búsqueda de utilidades. Pero se niega que sea de esencia económica, más allá de la organización capitalista, porque toda y cualquier economía busca generar beneficios, producir valor económico y hacerlo con eficiencia; es decir: con el mínimo de costos y sacrificios, y con el máximo resultado posible.

organizaciones sin fines de lucro u organizaciones voluntarias implica considerar que sólo formarían parte de aquellas entidades privadas, en virtud de sus reglas constitutivas. No es condición distribuir beneficios a las personas que las controlan, debiendo destinarlos a la realización de los objetivos de la organización, o a la ayuda de personas que no ejerzan ningún control sobre esta. La adopción de tal definición excluye a las entidades que distribuyen beneficios a sus miembros, como las cooperativas, cuyos bienes no son sólo redistribuidos entre los líderes; sino también entre los familiares de los participantes.

Según Salamón y Anheier, las cooperativas “podrían ser consideradas como incluidas en la esfera comercial en casi todos los países del mundo” (Salamón y Anheier, 1992, p. 54). De hecho, las grandes cooperativas -por ejemplo, en la esfera financiera y agrícola- han evolucionado hacia una fuerte institucionalización e integración al mercado, y se encuentran más cercanas a las sociedades comerciales que a las organizaciones sin fines de lucro.

La noción de distribución o no distribución de beneficios no es unívoca. El autor Benedetto Gui (1991) señala, en defensa de un enfoque del tercer sector, que incluye a la vez cooperativas y asociaciones sin fines de lucro. Ambas entidades poseen una característica común que las diferencia de las empresas privadas tradicionales: son organizaciones que no pertenecen a inversionistas que persiguen la obtención de utilidades sobre un capital invertido. En investigaciones realizadas por Salomon, Anheier y Benedetto, no es abordado el proceso de especialización limitante en el contenido, debido a que los autores consideran que este se desarrolla de forma espontánea.

Las cooperativas, a diferencia de las sociedades comerciales, son asociaciones de personas y no sociedades de capital. Sus miembros ejercen un derecho de decisión que no es proporcional al volumen del capital invertido; sino que prevalece el principio de un hombre, un voto. En

la distribución de los excedentes, la participación de cada socio no es proporcional al monto del capital invertido, sino a su participación en las actividades cooperativizadas.

Los principios de la gestión cooperativa son válidos para la construcción de un nuevo sistema social siempre que, en lugar de mantenerse como una propiedad de grupo o colectivo, se realice a nivel y por cuenta de toda la sociedad. Según Piñeiro, Marx ha señalado que “por mejor que sea en principio y por más útil que sea en la práctica, el trabajo cooperativo si es mantenido dentro del estrecho círculo de los esfuerzos casuales de obreros aislados, jamás conseguirá detener el desarrollo del monopolio en progresión geométrica, liberar a las masas, o al menos aliviar de forma perceptible el peso de su miseria”. (Piñeiro, 2011, p. 17).

En el caso de la economía social, las asociaciones se fragmentan en diferentes conjuntos expertos e integrados a la economía de mercado dominante. Tales son las mutuales de seguros especializadas en la cobertura de riesgos y las cooperativas especializadas en determinadas actividades, sobre todo aquellas ligadas al consumo, ahorro y crédito, y a la comercialización de la producción agrícola.

Dicha especialización marca profundamente la economía social que de modo paulatino abandona el terreno político. Los clásicos del marxismo habían previsto tal situación, la cual pierde su vocación de cuestionamiento de las estructuras del modo de organización socioeconómica existente. Se materializa una disociación entre la economía (la esfera del mercado) y lo social (la esfera del Estado), en detrimento de la identidad de la economía social (Defourny; Nyssens& Simón, 1997, p. 23). En referencia a lo expuesto por Defourny, Nyssen& Simón, es importante destacar que la especialización es el fundamento para el proceso laboral y tiende al fortalecimiento del mercado.

La economía social tradicional se convierte en un sector de la economía,

formado por las organizaciones cuya especificidad es la de combinar dos estructuras: una asociación de personas y una empresa (o unidad de producción de bienes o servicios), cuya producción está destinada a satisfacer las necesidades del grupo de personas que fungen como sus propietarias.

Según Laville (1995), las dos características fundamentales de las organizaciones de la economía solidaria son: la hibridación de los recursos y la construcción conjunta de la oferta y la demanda⁶. La combinación de recursos financieros garantiza la sustentabilidad o perennidad de los servicios de proximidad. Sin embargo, se han puesto de manifiesto las limitaciones de los servicios que sólo se financian con recursos públicos, o mediante su venta en el mercado.

En cuanto a los servicios, estos descansan únicamente en el voluntariado o donaciones. Tienden a no ir más allá de realizaciones puntuales porque se produce un agotamiento de los donantes. Los recursos no monetarios, si bien representan una importante contribución para la supervivencia de las actividades ya implantadas, no bastan para asegurar su sostenibilidad en el tiempo.

Las iniciativas de la economía solidaria se inscriben en la tradición cooperativa original, toda vez que se trata de empresas basadas en la democracia y la solidaridad, y formadas por la cooperación económica organizada de los ciudadanos, teniendo en cuenta que muchas de las organizaciones tradicionales de la economía social -las cooperativas y mutuales-, se han ido adaptando y subordinando a la economía dominante.

Otra característica fundamental de las asociaciones de la economía

⁶Como la ley de la oferta y la demanda, que no pretende generar precios justos sino eficientes en términos de rentabilidad financiera.

solidaria es la construcción conjunta de la oferta y la demanda, la cual no somete de forma absoluta su mecanismo regulador al mecanismo de precios en el mercado. Los miembros y usuarios participan en la definición de los servicios en función de las necesidades de estos últimos. Este ajuste directo de la oferta y la demanda requiere la acción consciente y participación activa de los miembros en cuanto a las decisiones, la orientación y el control de la organización.

Las concepciones reseñadas se adoptan con celeridad en América Latina, pero de forma diferente. En este sentido, la crisis del modelo neoliberal, la retracción del Estado y el incremento del desempleo y la pobreza, condujeron a una nueva mirada sobre el sector informal y la economía popular en general. Este último término es más utilizado que el de economía social, dada su amplitud y elevada connotación.

En ese contexto, las actividades no son consideradas únicamente como medios de subsistencia para los más pobres, sino como posibles trayectorias de integración hacia el desarrollo económico y la participación social. Se comienza a modificar el concepto tradicional de microempresa, como expresión de una continuidad entre la pequeña unidad de producción y la empresa, existiendo entre ellas sólo una diferencia de escala, por la de Unidades Económicas Populares (UEP).

Los principios de su funcionamiento obedecen a otra racionalidad, distinta de la lógica dominante en la empresa capitalista; por ejemplo: el grado de participación de los trabajadores en la toma de decisiones es superior. La actividad se orienta fundamentalmente a la satisfacción de las necesidades, vinculada a la acción de múltiples actores que tienen diversas aspiraciones de orden económico, social, relacional y cultural. A diferencia de las empresas capitalistas ortodoxas, la participación y distribución de las utilidades no se realiza sobre la base del aporte del capital inicial; sino que son distribuidas entre todos por igual, incluyendo además a los familiares de los participantes, en igualdad de opciones con

respecto a quienes participan en el proceso de toma de decisiones. En esta concepción, se elimina la explotación del hombre por el hombre.

Características de la Economía Popular y Solidaria.

El concepto de economía social allana el camino a la identificación de un concepto más vinculado a las comunidades, conocido como Economía Popular, que se define como: *"...el conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares para garantizar, a través de la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles, la satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como inmateriales"* (Coraggio, Arancibia & Deux, 2010).

Los autores citados sostienen que se favorece el mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores y sus familias sobre la base de que los bienes y servicios son actividades económicas, las mismas que se agrupan en la Economía Popular, integrando la producción y servicios a precios justos y más bajos que los del mercado, en la medida que el proceso de producción sea endógeno.

De forma general se identifica que el tercer sector de la economía popular despliega el proceso de gestión de las condiciones para la reproducción de la fuerza de trabajo y de la población, a partir de potenciar diferentes tipos de actividades económicas, entre las cuales destacan: el trabajo no remunerado de auto sustento y cuidado humano que se realiza en los hogares; el trabajo familiar de producción de bienes o servicios para el intercambio no monetario; la venta de fuerza de trabajo asalariada en el sector público o privado y el trabajo autónomo.

De igual manera, pueden ser resaltadas otras formas de trabajo que se realizan a cambio de ingresos monetarios o en especies: el trabajo familiar de producción de bienes o servicios para el mercado, a cambio de la obtención de ingresos; el trabajo asociativo y autogestionado, desarrollado en organizaciones formales o informales para producir bienes

o servicios destinados al autoconsumo, al intercambio no monetario o a la venta en el mercado (Coraggio, Arancibia & Deux, 2010).

La visión espacial de realización de la economía popular está dada en el mercado de la producción popular que puede ser local, regional, nacional o exterior. Sus demandantes pueden ser otros miembros de la economía popular -de igual o diferente nivel de ingresos- y empresas públicas o de capital, lo cual también se extiende a las fuentes de abastecimiento.

Coraggio y de Ortiz sostienen que en el contexto actual se presentan nuevas formas de materialización de la economía popular concebida desde un carácter solidario, de ahí la conceptualización del término "Economía Popular y Solidaria". Esta se concibe como el conjunto de recursos y actividades, de instituciones y organizaciones que reglan, según principios de solidaridad y autoridad legítima, la apropiación y disposición de recursos en la realización de actividades de producción, distribución, circulación, financiamiento y consumo digno y responsable. El sentido del proceso no es el lucro sin límites, sino la satisfacción de las necesidades de los trabajadores, sus familias y comunidades, así como del entorno natural.

La conformación de la Economía Popular y Solidaria está dada por los trabajadores de comunidades o los trabajadores libremente asociados, y el Estado, en sus funciones de redistribuir, direccionar y coordinar aspectos económicos o de regulación del principio de mercado. También se suman aquellos segmentos de las organizaciones privadas con fines de lucro que realizan actividades de filantropía (reciprocidad). Se muestra como una especie de cruzamiento, tanto de la economía popular como del sector de economía solidaria que implica la articulación de actores y recursos de la economía mixta (empresarial capitalista, pública y popular), primando la racionalidad reproductiva a fin de asegurar corresponsablemente el sustento de todos los miembros de una sociedad.

En ese sentido, autores como Fernando, Gordo y Sacristán (2006) resaltan una serie de principios generales, desde el punto de vista teórico, en las formas de Economía Popular y Solidaria, orientadas a brindar un papel preponderante a la liberación de las potencialidades del ser humano, su familia y su comunidad, en correspondencia con el desarrollo del individuo; siendo a la vez consecuencia del progreso de su comunidad, que propicia el desarrollo integral del ser humano percibido en los niveles de vida y, por ende, en el aumento de su calidad de vida. En la misma medida se hace alusión a la forma en que se manifiestan las economías populares y solidarias a través de las micros, pequeñas y medianas empresas -tanto colectivas como las cooperativas-, unidades de producción ejidal, sociedades de solidaridad social y otras que conforman lo que se ha denominado "iniciativa social".

Una característica distintiva es la asociación libre o la preexistencia de comunidades; es decir, un nivel secundario de solidaridad que excede al del grupo doméstico. En consecuencia, ni emprendimientos individuales ni familiares se incluyen en esta definición, a menos que estén asociados solidariamente con otros similares; por ejemplo: una red de abastecimiento conjunto de hogares, o una de comercialización de pequeños productores.

Si bien estas formas económicas diversas no son novedosas, pues reflejan un devenir histórico, llegan hasta la actualidad con diferentes matices según las distintas escalas de la pequeña propiedad: desde las que han logrado alcanzar cierta prosperidad, hasta aquellas que mal subsisten en la precariedad con formas de trabajo asalariado precario y disfrazado; cooperativas y asociaciones de diversa índole. Sin embargo, un lado significativo de la diversidad es que todas ellas constituyen economías populares, pero pocas son solidarias. Cuanto más se internan en los trazos laberínticos del mercado, más dificultades emergen para impedir que se mantenga y desarrolle la solidaridad (Unda, 2012).

Profundizando en la concepción de Coraggio (2001), este puntualiza que la economía popular realmente existente, es un conjunto inorgánico de actividades realizadas por trabajadores, subordinadas directa o indirectamente a la lógica del capital. En consecuencia, este autor propone la necesidad de accionar para que se transforme en un subsistema económico orgánicamente articulado, centrado en el trabajo.

En esa línea, es necesario aclarar que el capital no representa el obstáculo fundamental al cual deben enfrentarse estas organizaciones; sino a la falta de voluntad y organización para alcanzar el desarrollo con una lógica diferente (la reproducción ampliada de la vida humana en sociedad) y contrapuesta a la Economía del Capital (orientada por la lógica de la acumulación sin límites del capital) y a la Economía Pública (orientada por la acumulación de poder político y su legitimación, o por la auténtica definición del interés general). En tal sentido, el autor de la presente investigación considera que el subsistema del trabajo debe tener como finalidad principal la de potenciar al ser humano, y el capital debe contribuir a esta función. En ello radica la importancia y particularidad de la Economía Popular y Solidaria. No es lo mismo desarrollar una Economía Popular y Solidaria en presencia del sistema capitalista y como propuesta de un sistema mixto, que hacerlo como anticipo de un sistema de economía social/solidaria, sin la presencia de formas capitalistas dominantes; aunque en la práctica es muy difícil-casi imposible-, debido al predominio de las relaciones capitalistas de producción y a la propiedad privada como forma preponderante en la estructura económica de la mayoría de los países que instauran el sistema social y solidario (Brasil, Ecuador, Argentina, por citar algunos).

La Economía Popular y Solidaria no puede ser solo para los pobres y sectores vulnerables o marginados. Debe ser una propuesta para todos los ciudadanos y que asegure, además, la inclusión de los pobres, de los excluidos. Se trata de activar las capacidades de todos los ciudadanos

proscritos del trabajo, propiciando el desarrollo de lazos sociales vinculados a la satisfacción de una amplia variedad de necesidades materiales y sociales, así como de la recuperación de los derechos de todos.

Por ello, y en correspondencia con la concepción de Economía Popular y Solidaria analizada, Fonteneau, Nyssens & Fall (1999) identifican una serie de objetivos a desplegar en la realización de este tipo de forma económica. Dichos objetivos se relacionan por dimensiones, a saber: económica, social, cultural y política.

La Economía Popular y Solidaria se nutre del conjunto de recursos que poseen las localidades. Las actividades que realizan para satisfacer sus necesidades de manera inmediata o mediata -actividades por cuenta propia o dependientes, mercantiles o no-; las reglas, valores y conocimientos que orientan tales actividades, así como los correspondientes agrupamientos, redes y relaciones -de concurrencia, regulación o cooperación, internas o externas- que se instituyen a través de la organización formal o de la repetición de esas actividades; y los grupos domésticos (unipersonales o no) que dependen para su reproducción de la realización ininterrumpida de su fondo de trabajo, excluye a las unidades domésticas que cuentan con una acumulación previa que les permite reproducirse económicamente sin trabajar, en base a una corriente esperada de rentas, o que tienen como principal fuente de ingreso la ganancia resultante del trabajo asalariado ajeno (Coraggio, Arancibia & Deux, 2010).

Desde el punto de vista teórico, cada unidad doméstica es un grupo de individuos vinculados de manera sostenida, que son -de hecho, o de derecho- solidaria y cotidianamente responsables por la obtención (mediante su trabajo, transferencias, donaciones de bienes, servicios o dinero) y distribución de las condiciones materiales necesarias para la reproducción inmediata de todos sus miembros.

En relación con el fondo de trabajo de una unidad doméstica, este se define como el conjunto de capacidades de trabajo que pueden ejercer en condiciones normales los miembros hábiles de la misma, para resolver solidariamente su reproducción (Miño & Paz Dávila, 1999). La realización de dicho fondo abarca sucintamente las siguientes formas: trabajo mercantil; trabajo por cuenta propia -individual o colectivo (por su pequeña escala, usualmente denominado micro emprendimiento mercantil)- y productor de bienes y servicios para su comercialización en el mercado de trabajo asalariado, sea con empresas capitalistas, sector público u otras organizaciones o unidades domésticas. También se relaciona el trabajo de reproducción propiamente dicho; el trabajo de producción de bienes y servicios para el autoconsumo de la unidad doméstica; el trabajo de producción solidaria de bienes y servicios para el consumo conjunto de una comunidad, y el trabajo de formación y capacitación.

La conformación de la Economía Popular y Solidaria no sólo supone trabajar en los micro-proyectos; sino también en las relaciones a nivel macro y meso económico y, de forma institucional, velaren conjunto por: las regulaciones de intercambio, justicia económica, representatividad colectiva, amplias redes de financiamiento, sistema de formación y capacitación, sistemas de investigación y control de calidad (Miño & Dávila, 1999).

En ese sentido, el proceso requiere del desarrollo de redes y la articulación de los emprendimientos; la canalización de recursos y asesoría técnica desde las universidades; el desarrollo de los centros tecnológicos; la institucionalización necesaria para contrarrestar los efectos negativos para el desarrollo de los proyectos y la transformación cultural para el buen vivir, el trabajo, la justicia, la democracia y los límites de la legitimidad en el ejercicio del poder.

De esa forma, las tareas a realizar por los gobiernos locales comprenden el diseño de los programas y actuaciones necesarias para potenciar un

desarrollo lo más armónico posible de la comunidad local; la identificación de las potencialidades de desarrollo endógeno y su integración en los programas regionales y nacionales de desarrollo; así como el apoyo a los proyectos e iniciativas locales.

La Economía Popular y Solidaria en América Latina.

En las dos últimas décadas del siglo XX, con la hegemonía neoliberal instituida en América Latina, ha sido posible notar el agravamiento de las condiciones sociales de una gran parte de la población de los países subdesarrollados. A pesar de las afirmaciones realizadas por los defensores de esa política, en el sentido de que los mercados libres producen mayor eficiencia en el bienestar de todos, se aprecia una concentración de la renta y un aumento de la pobreza y de la exclusión social en la región.

Problemas como el bajo nivel educacional, la inaccesibilidad a los servicios de salud, los altos índices de desempleo y la precarización del trabajo, el aumento de la violencia y la criminalidad y la destrucción de la familia, entre muchos otros, producen círculos perversos de exclusión que solo tienden a generar más pobreza, tornando el cuadro de la situación social cada vez más insostenible (Kliksberg, B, 2002).

Los trabajadores expuestos al desempleo, la subocupación, al trabajo precarizado o informal, buscan alternativas rentables que, en lugar de buscar lucro, son reguladas por objetivos orientados a la reproducción ampliada de la vida y la emancipación económica y social.

La Economía Popular y Solidaria surge entonces como alternativa de generación de empleo y renta para los trabajadores. Sus emprendimientos se verifican en las esferas de la producción, la distribución, el consumo, el ahorro y crédito, y pueden tomar la forma de cooperativas, asociaciones, clubes de trueques, empresas autogestionarias, fondos rotativos, entre otros.

Con las crisis económicas, políticas y sociales que permanentemente sacuden a la región latinoamericana, se ha observado el desarrollo de un polo económico alternativo muy distante del sector privado tradicional. Este polo surge fundamentalmente por la existencia de dos factores: la presencia de niveles bajos de ingreso familiar, generalizados en la población, y la necesidad de encontrar nuevas actividades y acciones que procuren evitar los signos de pobreza y exclusión.

En América del sur, específicamente en Bolivia, Colombia, Perú, Ecuador, Chile, Uruguay y Argentina, la Economía Popular y Solidaria es definida como un polo económico nacido de la economía popular, en cuyo seno se ubican las microempresas; ya sea asumiendo como fórmulas jurídicas a las cooperativas, o simples empresas de responsabilidad limitada, que actúan en redes de producción, comercialización y consumo.

Sobre este particular, Razeto señala: "que comprende no solo las organizaciones sino sus actividades y otras experiencias que trascienden lo meramente económico. Se tiene en cuenta la imposibilidad del mercado para utilizar plenamente todos los factores productivos. La EPS busca superar la marginalidad y exclusión creando redes sociales y las habilita para buscar objetivos más amplios que el cooperativismo tradicional" (Razeto L. 2003, p.34).

Un ejemplo específico de esta práctica económica lo constituye el caso brasileño. Si bien existían antecedentes previos, su fase de potenciación se ubica en la resistencia de los excluidos ante la dictadura militar y, posteriormente, ante el modelo neoliberal. Un papel destacado en este proceso lo tuvieron las Comunidades Eclesiales de Base, inspiradas por la Teología de la Liberación.

En la década del '90 del siglo XX, fueron protagonistas importantes el "Movimiento de los Sin Tierra" y las empresas recuperadas. Para 2002, se había incorporado la economía solidaria a la plataforma política y, por

demanda de las organizaciones sociales, fue creada la Secretaría de Economía Solidaria (SENAES). Un año después se creó, a través de acuerdos entre el gobierno y las organizaciones, el Foro Brasileño de Economía Solidaria (FBES) que reúne asociaciones vinculadas a la economía solidaria, emprendimientos y entidades de asesoría a éstos, movimientos sociales y la Red de Gestores Públicos (Coraggio, J. L.; Singer, P., Laville, J., 2012). En Brasil se han fortalecido los emprendimientos, apoyando las iniciativas públicas como parte del Programa Economía Solidaria en Desarrollo de la Secretaría Nacional de Economía Solidaria del Ministerio de Trabajo y Empleo (SENAES-MTE).

En esta nación sudamericana, el proyecto de otra economía -considerado bajo el ángulo de nuevas formas de propiedad social y cooperativa como construcción de "enclaves" de un nuevo modo de producción asociativo- se inscribe en la emergencia y el fortalecimiento de emprendimientos y redes colectivas de base popular, que son apoyados por el trabajo de formación y conocimiento aplicado. Las múltiples facetas de la legalización, la gestión, el procesamiento del producto, el marketing, la comercialización, el financiamiento, la elaboración de planes y proyectos, así como la adquisición de conocimientos y medios de producción, deben estar orientadas hacia ese nuevo tipo de asociación.

En algunos países latinoamericanos -entiéndase Brasil, Chile, Argentina, Perú, entre otros - la Economía Popular y Solidaria, si bien comprende una mayoría de iniciativas individuales y familiares, también ha desarrollado un sector asociativo, las "organizaciones económicas populares", en varios campos de actividad; entre los que sobresalen: grupos de compras, talleres de producción, grupos de autoconstrucción de viviendas, etc. (Razeto, Klenner, Ramírez y Urmeneta, 1991).

En Perú, Villa el Salvador, los comedores populares autogestionados son importantes ilustraciones del potencial de la Economía Popular y Solidaria. Asimismo, los países del Cono Sur han desarrollado programas de

fortalecimiento de las empresas locales como una forma de disminuir la marginalidad y la exclusión social; tales son los casos de Argentina, Paraguay y Uruguay. En estas naciones la proyección está vinculada al desarrollo de la economía local, el espacio habitacional y la municipalidad.

En Chile, con la derrota del movimiento popular (unidad popular) y la consiguiente implantación del Estado autoritario y de la economía social de mercado, llegó definitivamente a su término aquel sistema de relaciones tradicionales entre el Estado y las clases populares. Se inició, en ese momento, una tentativa sistemáticamente perseguida con todas las fuerzas y mecanismos del poder, para cambiar estructuralmente las relaciones entre las clases populares, el Estado y la economía.

Economía Popular y Solidaria en Ecuador: retos y perspectivas.

La Constitución del Ecuador indica en su artículo 283 que “el sistema económico es social y solidario”. Asimismo, especifica en su artículo 276: “El régimen de desarrollo tendrá los siguientes objetivos:

1. Mejorar la calidad y esperanza de vida, y aumentar las capacidades y potencialidades de la población en el marco de los principios y derechos que establece la Constitución.
2. Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable (...).”.

Al definir el sistema económico por su relación con la sociedad, por su valor central y por su sentido, los constituyentes adoptaron una definición sustantiva y plural de economía, que no se define por los procedimientos de cálculo e instituciones de asignación óptima de recursos; sino por garantizar de manera solidaria el sustento de todos los ciudadanos

combinando diversas formas de organización económica. Artículo 283: “El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir (...)”.

El Buen Vivir es un concepto colectivo, un modo de convivencia cuya concreción ha sido definida por el pueblo ecuatoriano a lo largo de su historia y no se reduce a las preferencias de los consumidores limitados por la escasez de sus recursos.

Para el caso específico de Ecuador existe una Ley de Economía Popular y Solidaria (LOEPS)⁷, en la cual esta alternativa es definida como el sistema económico integrado por las formas organizativas públicas, privadas, mixtas, populares y solidarias. Desde el punto de vista jurídico y social, la Economía Popular y Solidaria no ha sido visibilizada; por el contrario, ha permanecido marginada de las políticas públicas (Guridi, Jubeto & Villalba, 2013), como se muestra en la siguiente figura:

⁷Presidencia de la República, 2011.



Ilustración 1: Sistema Económico Social y Solidario en Ecuador.

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2013).

La Ley, en su esencia, constituye un primer paso hacia un nuevo modelo para que la sociedad movilice, organice, distribuya y genere recursos y capacidades para producir, comercializar y consumir bienes y servicios, satisfaciendo las necesidades y priorizando la solidaridad sobre la competencia y el trabajo sobre el capital. En ella se establece la institucionalidad pública para la rectoría, regulación, control y acompañamiento; donde sus principios se establecen sobre la búsqueda del bien común, la prevalencia del trabajo sobre el capital y del interés colectivo sobre los individuales, la responsabilidad social y la distribución equitativa y solidaria de los excedentes. En síntesis, entre los objetivos de la LOEPS se encuentran:

- Reconocer, fomentar y fortalecer la economía popular y solidaria (EPS) en su funcionamiento y relación con los demás sectores de la economía, y con las instituciones del Estado.

- Potenciar las prácticas de la EPS que se desarrollan en las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades, y de las unidades económicas productivas.
- Establecer un marco jurídico común para las personas naturales y jurídicas que integran la EPS.
- Instituir el régimen de derechos, obligaciones y beneficios de las personas y organizaciones.
- Establecer la institucionalidad pública para ejercer rectoría, regulación, control, fomento y acompañamiento.

Los cambios introducidos con la EPS en Ecuador significan que el utilitarismo individual y el fin del lucro privado, co-constitutivos con el mercado libre, deben subordinarse a los principios de solidaridad (seguridad y autocontrol de condiciones básicas de la propia vida, reciprocidad simétrica, redistribución progresiva, planificación democrática) y a la corresponsabilidad de todos por la satisfacción de las necesidades y la calidad del modo de convivencia de todos bajo la racionalidad reproductiva, incluida la naturaleza.

Ese segundo significado implica que no se trata meramente de desmonopolizar y hacer competitivo al mercado de acuerdo con la utopía del mercado perfecto, pues éste en ningún caso puede ser solidario o asegurar la justicia social. Implica también admitir que se parte de una economía de mercado periférica y deformada y que es posible construir otra economía, socialmente integrada y solidaria. Sobre lo anterior se puede establecer una comparación, entre las características de la EPS y las empresas de capital, como se muestra en la siguiente figura:



Ilustración 2: Características de organizaciones la EPS.

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2013).

El pensamiento único ha impuesto el paradigma de la empresa de capital como la forma de organización económica. Durante estos treinta años de neoliberalismo se ha pretendido aplicar las pautas de comportamiento propias del tipo ideal de gestión empresarial al Estado, a la escuela, incluso a las políticas de fomento del emprendedurismo de los pobres.

Lo que no se ajustaba a ese patrón era considerado burocrático-estatal o informal-subterráneo. En cambio, la Constitución del Ecuador reconoce una economía mixta con una pluralidad de actores y trabajos, que se interpreta como aparece a continuación:

1. Empresas privadas, motivadas por el afán de lucro y estructuradas alrededor de la relación patrón/empleados.
2. Empresas públicas y entes del Estado; productores de bienes, servicios y en particular de bienes públicos, con el fin de asegurar la cohesión social y la redistribución, en virtud de avanzar en la realización de los derechos como camino al Buen Vivir.

3. Cooperativas, asociaciones con fines económicos no de lucro y comunidades, todas ellas formas de organización en base a lazos comunitarios heredados o contruidos, y a la asociación libre de trabajadores; también denominadas en conjunto economía popular y solidaria.
4. Domésticas, reconociendo las formas de trabajo productor de bienes y servicios para el propio consumo, en particular la economía del cuidado en las unidades domésticas o sus extensiones vía asociación o lazos de comunidad.
5. Familiares, abarcando una multiplicidad de formas de acción económica organizada como emprendimientos con trabajo familiar.
6. Autónomas, abarcando una diversidad de trabajos autónomos de individuos no asociados.

El interés individual y su retroalimentación con el mercado no se niegan, pero aparecen otras pautas de relacionamiento no mercantilistas: la reciprocidad, la redistribución, la solidaridad. El comercio no siempre se rige por la formación de precios según la oferta y la demanda, ni el principio de intercambio es más que uno de los principios de institucionalización de la economía. Se trata de construir una economía con mercado, no de mercado, superando la tendencia a una sociedad donde el éxito o fracaso en el juego de mercado sea definitiva.

La transición a un SESS implica un salto en la calidad y escala de la solidaridad. Supone pasar, en primer lugar, de la solidaridad intra-UD familiares/comunitarias y emprendimientos económicos (ya sean los microemprendimientos familiares o las grandes cooperativas y asociaciones), a la cooperación y complementación orgánica conscientemente acordada entre diversas organizaciones de un mismo territorio, sector o encadenamiento intersectorial (nivel meso). Asociaciones de comunidades que resuelven colectivamente condiciones

generales de su vida; productores que comercializan y se abastecen juntos, que comparten marcas y responsabilidades por la calidad de sus productos; asociaciones de consumidores y usuarios de servicios que compran o gestionan juntos; ahorristas que agregan sus ahorros y definen conjuntamente políticas de crédito solidario orientadas al desarrollo de la comunidad local; cooperativas que se responsabilizan por la calidad social y ambiental de sus productos, que se unen entre sí para invertir en las condiciones generales de la producción y la vida comunitaria; comunidades que acogen e integran a los discriminados, a los que nunca tuvieron empleo, a los excluidos por el capital; vecinos que conforman asociaciones de gestión conjunta del hábitat, que se articulan con otras para resolver condiciones de infraestructura compartida o encarar otras necesidades (empleo de los jóvenes, educación, actividades culturales); diversidad de organizaciones económicas autogestionadas que ofrecen tiempo voluntario para participar en instancias de deliberación y acción por la comunidad, más allá de su interés material inmediato; redes locales, nacionales e internacionales de comercio justo; comunidades que organizan sus propias finanzas solidarias, que emiten y gestionan monedas locales para el intercambio endógeno y solidario de sus trabajos y productos; redes que comparten conocimiento económicamente valioso, como las redes de software libre; la diversidad de redes de protección solidaria o de defensa de derechos sociales basadas en el trabajo voluntario; universidades y escuelas que comparten infraestructura, coordinan estrategias de formación e investigación, y mucho más. En todos esos casos resulta evidente que solidaridad es inseparable de corresponsabilidad social.



Ilustración 3: Formas de integración representativa de la EPS en Ecuador.

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2013).

En la EPS se pueden alcanzar ámbitos y escalas superiores a las de las mismas empresas de capital, como es el caso de complejos cooperativos que se inician a nivel local y terminan con alcance nacional o internacional; las grandes urbanizaciones autogestionadas por sus vecinos y las redes globales de comercio justo, o de programación de software libre. Más allá de los simples actores económicos populares e internamente solidarios, supone la constitución de sujetos económicos populares, conscientes de las fuerzas del contexto y las propias para proyectar y transformar ese mismo contexto. Sujetos que no están motivados solamente por la ventaja particular obtenida mediante la competencia en el mercado y que encaran proactiva y dinámicamente el sistema de necesidades comunitarias en toda su complejidad,

generando satisfactores sinérgicos⁸. Al desarrollarse la solidaridad se vuelven a vincular la economía y los derechos sociales, la producción material y la cultura, la autogestión y la democracia participativa; se afirma y valora la diversidad y se incentiva la preocupación por el entorno natural compartido. En el caso de Ecuador, esto se concreta como se muestra en la siguiente figura:



Ilustración 4: Formas de integración económica en Ecuador.

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2013).

Sin que se trate de etapas definidas, el mismo proceso de construcción de relaciones solidarias conduce a la necesidad compartida de que el propio sistema sea estructuralmente solidario. Esto no es posible sin el Estado. Un estado democrático que aplique con justicia el principio de redistribución de la riqueza regule los mercados atacando la especulación y el monopolio, recupere los bienes comunes, centralice y canalice recursos en función del proyecto de una economía que constituya una base material congruente para un proyecto de emancipación humana y de

⁸Un satisfactor sinérgico es aquel constituido de tal modo que satisfaga no una, sino diversas necesidades sin sufrir el agotamiento de los bienes para consumir, puesto que implica el ser, el estar y el hacer. Por ejemplo, ubicarse con certidumbre en el contexto de metas planificadas y apoyadas por políticas de estado actualiza una necesidad de contención, pero hacerlo participativamente afirma la identidad como ciudadano, como miembro de un movimiento o una organización (Coraggio, 2013).

reconocimiento de la naturaleza.

La ampliación de la solidaridad es también ampliación de la responsabilidad. Al complejizarse, las interrelaciones horizontales van reclamando y generando espacios públicos donde los actores de la economía solidaria pueden progresivamente autorregularse sin necesidad de una vigilancia directa del Estado, orientados por el paradigma del Buen Vivir. Nada de esto es natural ni exento de conflictos; resulta de una construcción política y cultural, del desarrollo de formas de convivencia basadas en el reconocimiento de lo diverso. Por tal motivo, la construcción de Otra Economía en Ecuador requerirá seguramente un nuevo sistema de resolución de conflictos.

Desde la perspectiva de un SESS la planificación democrática incluye un triple movimiento: uno de abajo hacia arriba, desde los territorios/comunidades al Estado plurinacional, identificando las condiciones para la reproducción inmediata de la vida digna de su población; otro desde el Estado plurinacional hacia los territorios/comunidades, identificando los grandes objetivos estratégicos para la sociedad en su conjunto y un tercero horizontal, entre territorios/comunidades, sus gobiernos jurisdiccionales y las instituciones, afirmando la complementariedad antes que la competencia entre regiones y etnias. Ello incluye la difusión de las metas y los ritmos de avance en relación con la igualdad, justicia, racionalidad ecológica; la inserción en la división internacional del trabajo; la integración con otros países de la región y, desde allí, pautar las prácticas en los territorios, potenciándolas. Esta relación de la EPS con las instituciones ha tenido un paso de avance en Ecuador, a partir de la creación de un cuerpo legal y un marco regulatorio para asegurar dichas relaciones y el fomento de la EPS, como se ilustra a continuación:



Ilustración 5: Institucionalidad desarrollada para el fomento de la EPS en Ecuador.

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2013).

Para el marco regulatorio, se articulan desde la perspectiva que se muestra en la figura 6:

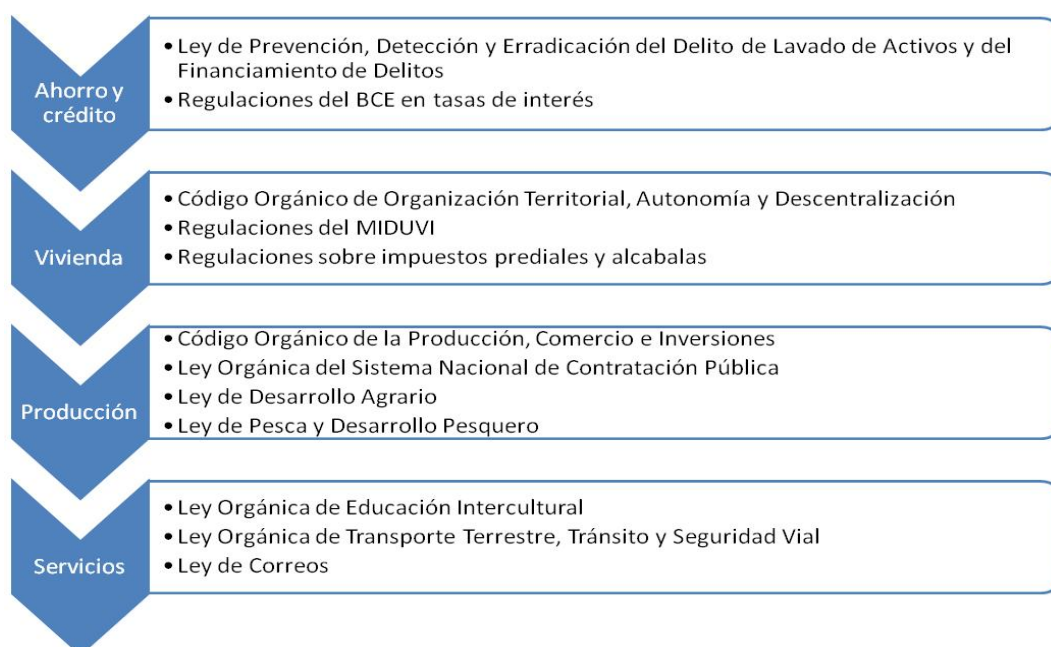


Ilustración 6: Relación de la EPS con otros cuerpos legales importantes en Ecuador.

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2013).

No obstante, al sistema instaurado, en la protección y proyección del Estado ecuatoriano dirigidas a fomentar el tránsito hacia un Sistema Popular y Solidario, se identifican algunas dificultades:

- Falta de cultura sobre regulación y control en muchas organizaciones.
- Resistencia al control en determinados actores.
- Número de organizaciones.
- Heterogeneidad y cumplimiento de principios.
- Falta de articulación de la institucionalidad pública.

En ese contexto, aún con los avances en materia de organización, institucionalidad, marco regulatorio y fortalecimiento de la EPS, se revelan algunos desafíos para Ecuador, entre los cuales se pueden citar:

- Posibilitar que la economía solidaria contribuya a la consecución del Buen Vivir.
- Incentivar la integración entre el sector financiero popular y solidario y las organizaciones productivas del sector.
- Promover la transición de la economía popular a la economía solidaria.
- Consolidar el sistema económico social y solidario en todos los sectores económicos del país.
- Romper la concepción de que la economía solidaria es una economía de pobres y para pobres.
- Fortalecer y optimizar la institucionalidad pública.
- Profundizar en los principios de la EPS y del cooperativismo.
- Promover la estabilidad, solidez y correcto funcionamiento de las organizaciones de la EPS en un ambiente de control y supervisión que reconozca las características y particularidades del sector.

- Fomentar la economía solidaria articulada a dinámicas territoriales de producción, distribución, financiamiento y consumo de bienes y servicios.

La EPS puede contribuir firmemente a los objetivos de producción y, al hacerlo, transformarse a sí misma: reducir el peso de los trabajos de intermediación y financiamiento, redistribuyendo el excedente a favor de los productores y ampliando su vocación productiva de bienes necesarios; incorporar tecnologías que multipliquen su productividad social; ganar en escala mediante la compactación de los pequeños emprendimientos y el impulso a la asociación y la cooperación a nivel meso económico; erradicar las prácticas expoliadoras propias del patriarcado y asegurar sistemas de representación basados en la responsabilidad de todos, y no en la transferencia de poder a una clase de representantes profesionales. La fuerza para esos cambios internos será vigorizada si:

- la EPS se convierte en sujeto, superando el corporativismo y asumiendo objetivos estratégicos trascendentes, responsabilidades dentro de la transformación general de la matriz productiva y la economía en general.
- El Estado construye participativamente con cada territorio/comunidad y sector productivo planes y políticas públicas que aporten a la EPS los recursos requeridos para cumplir esas funciones: tierra, agua, crédito, medios de trabajo y subsidios⁹,

⁹ Paradójicamente, las prácticas de EPS suelen ir acompañadas de una visión estigmatizadora del subsidio como signo de artificialidad, del ser asistido, de ineficiencia. Al verlo de esa manera se aplica a los emprendimientos de la EPS el criterio del tipo ideal (irrealizable) de la empresa de capital, cuando en realidad si hay algo subsidiado son las empresas privadas (particularmente los bancos, salvados una y otra vez de las consecuencias de su comportamiento especulativo, o las empresas activas en ramas que son consideradas de interés nacional). Toda economía real requiere subsidios cruzados. Si no es así, que se demuestre lo contrario. Lo irracional no son los subsidios en general; sino ciertos subsidios, y su caracterización dependerá del criterio de racionalidad que se aplique. Para la SESS no es racional subsidiar una actividad que contamina el

además de bienes públicos como la educación, la salud, los servicios sanitarios y el transporte.

- El estado institucionaliza nuevas regulaciones del mercado, dígame: orientación de compras públicas favoreciendo al sector de EPS; protección ante la competencia de los monopolios; penalización de la explotación de los productores por la vía de intermediaciones y financiaciones ruinosas; apoyo al reconocimiento de marcas de la EPS; facilitación de su reconocimiento jurídico y fiscal y reconocimiento de las monedas sociales, diversas medidas de subsidio o exención, etc.

El trabajo digno para todas y todos es objetivo prioritario y condición de un SESS. El empleo no puede ser asumido como variable de ajuste subordinada a la maximización del valor global de la producción mercantil (PIB), ni encarar su falta con programas de *welfare*. Su referencia no es solo la población económicamente activa (PEA) en determinado momento (con sus consecuentes indicadores de subempleo, desempleo, remuneración, precariedad e inestabilidad); sino las capacidades de trabajo del conjunto de la población. El balance de disponibilidad y uso social de las capacidades de trabajo debe incluir el trabajo de restitución de la naturaleza y el trabajo doméstico de reproducción como trabajos útiles socialmente reconocidos; no necesariamente remunerados, pero sí cubiertos por los sistemas de seguridad social (ingreso mínimo, atención médica, derecho al crédito, jubilación, entre otros) y apoyados mediante recursos de inversión completa o complementaria para la construcción de las condiciones generales de resolución de las necesidades (infraestructura sanitaria, hábitat en general). Con esta premisa es posible promover las formas colectivas (asociaciones de vecinos con diversas

medio ambiente, empobrece la biodiversidad y enferma a poblaciones enteras, aunque contribuya al balance de comercio exterior. Por supuesto, se debe tener en cuenta que no se trata de absolutismos, sino de transacciones; pero deben ser justificadas y legitimadas (Coraggio, 2013).

finalidades: gestión del hábitat, redes solidarias de cuidado, crédito solidario para inversiones en infraestructura de uso común, fondos de ayuda mutua, etc.) y velar por el estrechamiento de las brechas de discriminación, particularmente en lo referente a las cuestiones de género y a la juventud que no ha podido ingresar a un primer trabajo, ni cursa estudios. Todo ello parte de la EP realmente existente en su transición a la EPS. Implica que las políticas usualmente denominadas sociales y las de economía social se articulen como políticas socioeconómicas, y que la producción para el mercado se promueva paralelamente a la producción para el propio consumo individual, o preferentemente colectivo.

La EPS posee un sustrato socioeconómico; la EP es una gigantesca fuerza productiva, esencial para una transformación de la matriz productiva del Ecuador. Su potencial puede efectivizarse a través de políticas específicas, basadas en la comprensión de su lógica-que no responde a la acumulación ni al crecimiento *per se*- y en la inseparabilidad de sus múltiples dimensiones: lo productivo y lo reproductivo; lo productivo y lo cultural; lo productivo y lo político; lo afectivo e interpersonal y lo sistémico, como indican los cuatro equilibrios que plantea el Buen Vivir. Posiblemente los sujetos de esas políticas, co-construidas para su mayor eficacia, serán nuevas configuraciones de sujetos colectivos, acompañados por formas estatales democratizadas desde el mismo núcleo de la EPS: los emprendimientos.

Sin embargo, el problema de la capacidad emprendedora para satisfacer necesidades de otros es más profundo cuando se centra en detectar necesidades (mercados) y satisfactores nuevos, evaluar las propias capacidades, agenciar los recursos y organizar la producción. La ausencia de estudios que muestren precisamente los problemas inherentes a la capacidad emprendedora, limita la proyección del gobierno en términos de diseño de política hacia el fortalecimiento de los emprendimientos. A decir de Coraggio (2013): "para la implementación de EPS no hay modelo

definido, lo cual redundaría en la carencia de métodos y herramientas asociados a un modelo, que favorezcan no solo la implementación de la EPS, sino su seguimiento y análisis". Tal afirmación posee implicaciones metodológicas al introducir la necesidad de conocer la realidad de los núcleos de EPS y los emprendimientos que los conforman, tomando como base un diagnóstico adecuado que revele las dificultades para el desempeño de los núcleos y sirva de guía para su solución mediante la acción pública. Por ello, es primordial crear las vías para la búsqueda colectiva de solución a los problemas urgentes de los emprendimientos y los núcleos de EPS, articulando los esfuerzos de desarrollo local dentro de una perspectiva macrosocial del desarrollo.

En ese sentido, varios autores ecuatorianos y latinoamericanos en general han desarrollado investigaciones en las cuales se aborda la Economía Popular y Solidaria; pero estrictamente desde las bases conceptuales de articulación, proyección, alcance e importancia desde el punto de vista económico y social. Se reconoce la relevancia de las investigaciones referidas como fuente de información acerca de las particularidades de la EPS para Ecuador y en especial para esta investigación, pues evidencian la falta de métodos y herramientas para estudiar los núcleos de EPS desde la perspectiva de su desempeño como sistema y para detectar las deficiencias de este. Se aprecia como insuficiencia-en el orden práctico y metodológico- la carencia de un instrumento científicamente argumentado y estructurado en una lógica que permita estudiar los núcleos de EPS, y pueda ser utilizado como fuente para la concepción de una estrategia orientada a su fortalecimiento y al de los emprendimientos que la integran.

Consideraciones finales:

A partir de la consulta de la bibliografía nacional e internacional, además de otras fuentes utilizadas para cumplir con el objetivo del presente capítulo, se pueden extraer las siguientes consideraciones:

- ↳ La economía social y la economía popular son dos términos que convergen en la concepción de la Economía Popular y Solidaria, comprendidos en el carácter solidario que se despliega en la producción de bienes y servicios para la producción y consumo, marcados por un carácter humanista que favorece el florecimiento de emprendimientos en contextos locales, los cuales pueden tributar al desarrollo de dichos espacios territoriales.
- ↳ La EPS evidencia un mejoramiento en materia de humanización de las relaciones sociales de producción, como la transformación gradual y sustentable de las mismas; lo cual está en plena correspondencia con las políticas sociales que se llevan a cabo en América Latina, en especial en Ecuador con el proyecto del “Buen Vivir”.
- ↳ En este proceso cobran fuerzas las actuaciones de los diferentes actores claves que tributan a la práctica de la Economía Popular y Solidaria, los cuales desempeñan diferentes roles de acuerdo con el contexto y su objeto social. Por ello, la definición de acciones encaminadas a conducir el trabajo mancomunado de los actores, se considera un aspecto medular para la adecuada implementación de las actividades que implica la Economía Popular Solidaria.
- ↳ El análisis del “estado de la práctica” sobre la evolución y estudio de la EPS, permitió constatar el creciente interés que gobierno y académicos conceden al tratamiento y estudio de la temática. Sin embargo, se puede afirmar que, pese a la existencia de numerosos estudios empíricos que marchan en paralelo con el desarrollo teórico, se aprecia un menor avance en el componente metodológico. Ello indudablemente deriva en un problema científico aun no resuelto, expresado en la carencia de alternativas científicamente argumentadas que permita estudiar los núcleos de

EPS y puedan ser utilizadas para concebir una estrategia orientada a su fortalecimiento y al de los emprendimientos que la integran.

- ✦ El proceso de estudio de la EPS, desde la perspectiva de su desempeño como sistema y la capacidad de manifestar sus propias deficiencias, debe convertirse en una herramienta para la identificación de prioridades y la asignación de recursos que tributen a su mejoramiento continuo. Ello contribuiría a una mayor eficiencia del gasto público y garantizaría un impacto positivo, tanto en la intervención (social, estatal o pública) de la EPS como en el cambio de la matriz productiva.
- ✦ Partiendo del conocimiento internacional y nacional referido a la temática de investigación, se puede desarrollar una propuesta que, sostenida en las bases teórico-conceptuales existentes, en los trabajos metodológicos identificados y en los estudios empíricos desarrollados en el marco de esta tesis doctoral, contribuya a dar respuesta al problema científico planteado.

CAPÍTULO 2. PROCEDIMIENTO PARA EL DIAGNÓSTICO DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA EN EL CANTÓN ECUATORIANO.

El examen crítico realizado en el primer capítulo puso de relieve un grupo de problemas de la EPS, en especial los asociados al proceso de análisis de los emprendimientos que la integran. Partiendo de ello, se consideró necesario diagnosticar el desempeño de estos, como base para el diseño de estrategias que favorezcan su fortalecimiento.

Sin embargo, en las fuentes consultadas sobre el tema no se encontraron antecedentes en el orden metodológico que indiquen cómo diagnosticar los emprendimientos de la EPS. Dicha razón determina que el objetivo de este capítulo sea elaborar y aplicar un procedimiento para el diagnóstico de estos, como fuente para el diseño de las estrategias de fortalecimiento, y que sirva como instrumento de trabajo para dar respuesta al problema científico identificado.

Fundamentos metodológicos y prácticos del diagnóstico de la EPS en Ecuador.

En el contexto de Iberoamérica, Ecuador es uno de los países que destaca por su alto espíritu emprendedor. Debido a ello, el fomento y apoyo a la EPS y los emprendimientos, se ha convertido en los últimos años en una prioridad del gobierno. Consecuentemente, en el país se hace referencia a las redes de emprendimientos e incubación y se estimula la cultura de estas como una de las vías para atenuar la mortalidad de los proyectos, contribuyendo de esta manera a su sostenibilidad. Para ello, fueron creados el Instituto Nacional de la Economía Popular y Solidaria, el Comité Interinstitucional de la Economía Popular y Solidaria¹⁰, y la Ley de la EPS.

¹⁰ El Comité Interinstitucional de la Economía Popular y Solidaria es el responsable de dictar y coordinar la política de fomento, promoción, incentivos, financiamiento y control de las

En la Ley de Economía Popular y Solidaria ecuatoriana (2011), se establece la institucionalidad pública para la rectoría, regulación, control y acompañamiento de los emprendimientos locales. En ella se instituye que los gobiernos locales deben incluir en sus planes y presupuestos la ejecución de programas y proyectos para fortalecer EPS, subrayando además que:

- El Estado debe promover la asociación a través de planes y programas públicos.
- Facilitar el acceso a la innovación tecnológica y organizacional.
- Comercio justo y solidario.
- Se incorpora el sistema financiero de la EPS al sistema nacional de pagos administrado por el Banco Central de Ecuador.

Asimismo, se definen algunas premisas a desarrollar:

- Programas y proyectos de desarrollo personales y de las organizaciones a nivel nacional, regional y local.
- Financiación pública.
- Recursos canalizados por el sector financiero de la Economía Popular y Solidaria.
- Diseño e implementación de productos y servicios financieros especializados y diferenciados, con líneas de crédito a largo plazo destinadas, a través de los bancos públicos, a las actividades productivas.
- La contratación pública priorizará a la EPS.
- Asesorar los emprendimientos para lograr marcas colectivas y

actividades. La Superintendencia ejerce el control sobre la actividad económica, otorga personalidad jurídica a las formas productivas, autoriza las actividades financieras, levanta las estadísticas, e impone sanciones.

registros de propiedad.

En paralelo, se especifican los sectores organizativos que integran la EPS, entre los que se encuentran:

- 1.** Asociativos: conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividad económica similar o complementaria, con el objeto de autoabastecerse de materias primas, herramientas y equipos o comerciar su producción de forma solidaria y autogestionada. Su capital social se forma por las cuotas de admisión, las cuotas ordinarias y extraordinarias con carácter no reembolsable, y los excedentes del ejercicio económico.
- 2.** Cooperativas: conjunto de cooperativas, de unión voluntaria, orientadas a satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales, mediante una empresa de propiedad conjunta, gestión democrática, personalidad jurídica e interés social. Estas pueden ser de producción, consumo, servicios, ahorro y crédito.
- 3.** Unidad Económica Popular (UEP): constituida por iniciativas unipersonales, familiares, domésticas, comerciantes minoristas y talleres artesanales que realizan actividades de producción y servicios creadas sobre la base de la asociación y la solidaridad. Funcionarán bajo el principio de no exceder los límites de asalariados, activos y ventas que fije anualmente la Superintendencia.
- 4.** Sector Comunitario: es el conjunto de organizaciones vinculadas por relaciones del territorio, familiares, identidad étnica, cultural, urbana o rural que, mediante el trabajo conjunto, tiene por objeto la producción de bienes y servicios en forma solidaria y autogestionada. Estas deben contar con un Fondo Social que se constituya sobre la base de los aportes de los miembros, sea en dinero, trabajo o bienes; así como donaciones y contribuciones.
- 5.** Sector Financiero Popular y Solidario: formado por Entidades Asociativas, Bancos Comunes y Cajas de Ahorro. También se

incluyen las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC) conformadas por personas que se unen voluntariamente, con el objetivo de realizar actividades de intermediación financiera y responsabilidad social con sus asociados, previa autorización de terceros y sujetas a las regulaciones y principios aprobados por la ley.

Indicaciones metodológicas para el diagnóstico estratégico de la EPS en un cantón ecuatoriano.

Conocer las limitaciones y potencialidades de la EPS, así como las iniciativas de su núcleo, determinan la necesidad de un diagnóstico estratégico. Los resultados que se deriven serán utilizados como fuentes para el diseño de las estrategias de fortalecimiento de la EPS y los emprendimientos analizados. En esa línea, partiendo del conocimiento internacional y nacional referido al tema de investigación, se puede incentivar una propuesta que, sustentada en las bases teórico-conceptuales existentes y los estudios empíricos que se desarrollan en el marco de esta tesis doctoral, contribuya a mitigar el vacío metodológico identificado.

Para el diagnóstico de la EPS y los emprendimientos que integran su núcleo, se sistematiza un conjunto de etapas sucesivas que aparecen sintetizadas en la Ilustración 7:

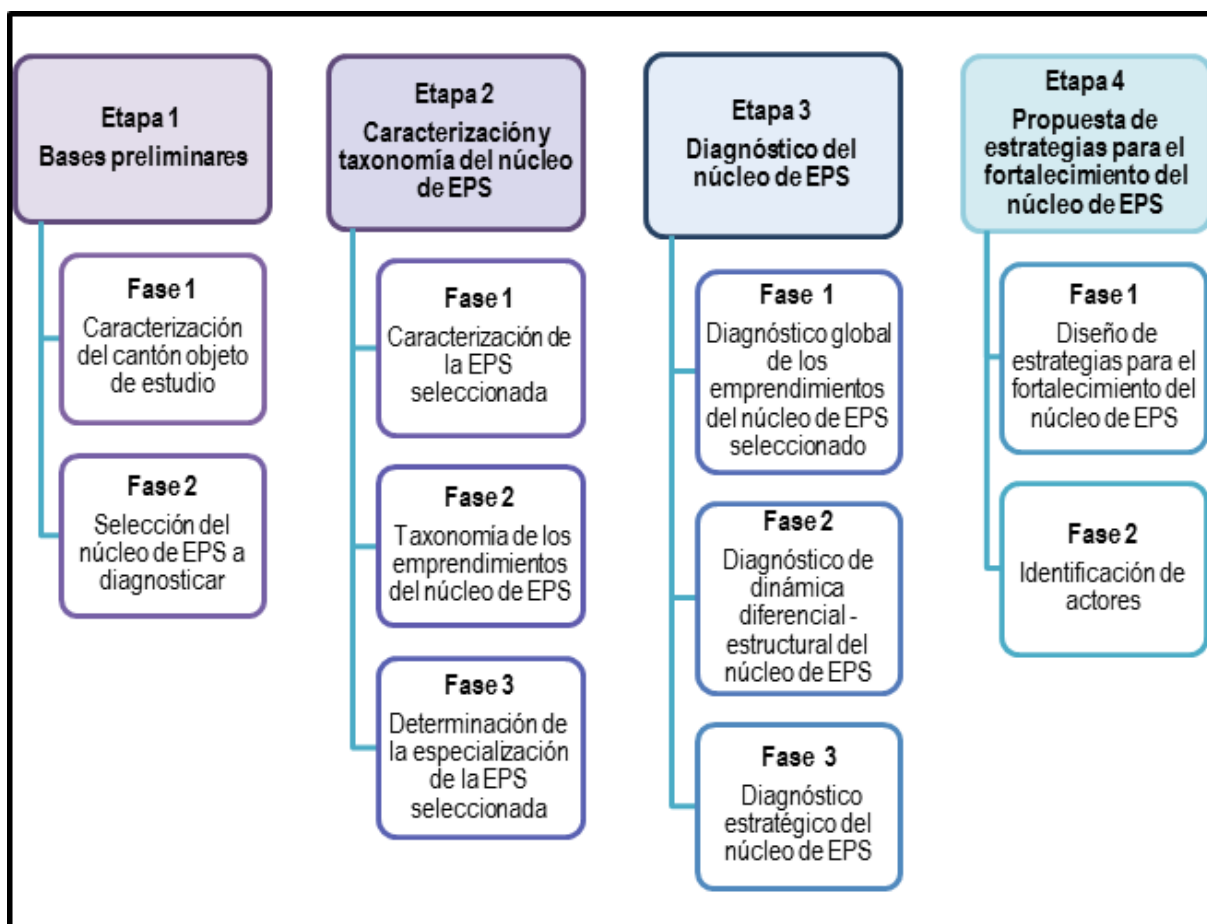


Ilustración 7: Secuencia metodológica para el diagnóstico estratégico de la EPS y los emprendimientos del cantón ecuatoriano.

Principios en los que se sustenta la propuesta.

1. **Consistencia lógica:** cualidad de ser coherentes con la lógica "natural" de ejecución de los procesos de diagnóstico, en la aplicación total o parcial en el sistema analizado.
2. **Parsimonia:** la estructuración de la propuesta y su consistencia lógica permiten llevar a cabo un proceso complejo de forma relativamente simple, siendo el resultado valioso y motivador.
3. **Pertinencia:** verificada en la posibilidad que tiene de aplicarse como un instrumento de diagnóstico para núcleos de EPS que existan en los cantones.

4. **Flexibilidad:** es aplicable, total o parcialmente, a diferentes EPS según las condiciones concretas de cada cantón.
5. **Creativo e innovador:** ha de crear un ambiente participativo que propicie el desarrollo de la iniciativa e impulse la búsqueda de soluciones estratégicas a los problemas de los emprendimientos del núcleo de EPS.
6. **Sistematicidad:** permite el mantenimiento de un control y vigilancia sistemáticos sobre el proceso de mejora y evolución del desempeño del núcleo de EPS, facilitando a la vez un proceso de retroalimentación efectivo que constituya la base para la continua mejora del sistema.

El diagnóstico se debe realizar para el período de planificación establecido por el GAD, aunque es recomendable aplicarlo anualmente, con el propósito de corregir el curso de las acciones estratégicas definidas para el fortalecimiento del núcleo de la EPS en cuestión. La ejecución del diagnóstico estará a cargo del Departamento de Planificación del GAD.

A continuación, se presentan los pasos esenciales de cada una de las etapas y se explica cómo a través de ellas se establecen las condiciones para el diagnóstico de la EPS y los emprendimientos en el cantón ecuatoriano:

Etapas 1. Bases preliminares.

Objetivo: establecer las bases preliminares, en términos de información, sobre el cantón y la EPS objeto de análisis.

Fase 1. Caracterización del cantón objeto de estudio.

Objetivo: caracterizar el cantón objeto de estudio.

Métodos y herramientas: análisis documental.

Argumentación metodológica:

En esta fase se desarrollará una descripción del cantón interés de análisis; lo cual resulta imprescindible en tanto sitúa al grupo investigador o a interesados potenciales en las generalidades más relevantes del cantón. Para la caracterización inicial se deben revisar documentos tales como el Registro de Inscripción en la Cámara de Comercio, el pago de permiso del Cuerpo de Bomberos, la Comisaria Local, el Gobierno Autónomo Descentralizado y el Hospital.

En ese sentido, con independencia de la fuente que brinde la caracterización, lo relevante es que ofrezca una visión general del cantón de interés: sus particularidades, incluyendo las principales características físicas, geográficas y geológicas. Especial importancia se le confiere a añadir una descripción de la estructura política del cantón, la actividad económica fundamental y las generalidades de la estructura de la población como base económica.

Fase 2. Selección del núcleo de EPS a diagnosticar.

Objetivo: seleccionar el o los núcleos de EPS a diagnosticar.

Métodos y herramientas: estadística (estadígrafos).

Argumentación metodológica:

En esta fase se selecciona el núcleo de EPS a estudiar, tomando en consideración que los cantones pueden reunir en su seno varios núcleos a la vez. Si no constituye un interés estudiarlos en su totalidad, resulta conveniente seleccionar uno para ello.

En tal caso se sugiere realizar un muestreo aleatorio simple, no estratificado. Este proceder estadístico asegura que todos los núcleos tienen la misma probabilidad de ser escogidos dentro del conjunto.

Etapa 2. Caracterización y taxonomía del núcleo de EPS.

Objetivo: caracterizar el núcleo de la EPS sobre la base del funcionamiento de los emprendimientos que la integran.

Fase 1. Caracterización de la EPS seleccionada.

Objetivo: caracterizar el núcleo de la EPS seleccionada.

Métodos y herramientas: análisis documental, entrevistas abiertas no estructuradas y encuesta.

Argumentación metodológica:

Se precisa realizar una caracterización sobre el núcleo de EPS seleccionado. Es importante describir sus generalidades; en especial la ubicación geográfica y distribución espacial; la estructura de empleo por sexo y los tipos de propiedad y asociatividad que se expresan en él. Para el levantamiento de esta información se pueden consultar las estadísticas oficiales del cantón o de la provincia, amén de realizar entrevistas abiertas no estructuradas y encuestas para profundizar en aspectos no referidos en las estadísticas.

Fase 2. Taxonomía de los emprendimientos del núcleo de EPS.

Objetivo: clasificar los emprendimientos de EPS de acuerdo a la actividad comercial o servicio desarrollado.

Métodos y herramientas: análisis de la encuesta aplicada de tipo estructurada.

Argumentación metodológica:

A partir de los resultados de la encuesta aplicada en la fase anterior, el grupo investigador procederá a establecer una clasificación de los emprendimientos analizados, para lo cual se propone la siguiente

estructura taxonómica:

Tabla 1: Variables para la taxonomía de los emprendimientos.

VARIABLE	ITEM	DESCRIPCIÓN
Tipos de emprendimientos	Nuevos, en proyección, en funcionamiento.	Se clasifican de acuerdo con el estadio de su evolución como emprendimiento.
Nivel educacional de los emprendedores	Enseñanza Superior Incompleta (ESi), Enseñanza Superior Completa (ESc), Enseñanza Media Incompleta (EMi), Enseñanza Media Completa (EMc), Enseñanza Primaria Incompleta (EPI), Enseñanza Primaria Completa (EPc).	
Formas jurídicas que asumen los emprendimientos	Asociación, Cooperativa, Mutuas, Sociedad Mercantil.	Se identificará el tipo de forma jurídica que tiene el emprendimiento en el momento de aplicada la encuesta.
Tiempo de realización de las actividades como emprendimiento	Menor a 2 años, entre 2 y 5 años y mayor de 5 años.	Son tres tipos de clasificaciones aprobadas por la Cámara de Comercio y se refiere al tiempo de actividad del emprendimiento.
Tipos de asociación	Red, Movimiento, Federación, Asociación y Artesanos.	Se analizan los tipos de asociación que se identifican por norma en la realización de actividades de emprendimientos.
Tipo de actividad del negocio	Producción de Bien, Comercialización, Trueque, Prestador de Servicio, Prestación Asociado,	La clasificación se establece acorde a la orientación de la

VARIABLE	ITEM	DESCRIPCIÓN
	Ahorro y Crédito, Otras.	actividad económica.
Proveedores	Empresa Privada, Propios Asociados, Organismo del Sector privado, EPS, ONG.	Se determinará el o los grupos de proveedores principales de los productos o servicios del emprendimiento.
Clientes	Persona Particular, Sector Privado, Instituciones s/f lucro, Organismos del Sector Público, Propios Asociados, Personas y Organización, Otros.	Se determinará el o los grupos de clientes principales de los productos o servicios del emprendimiento.

La información para la clasificación presentada depende de las encuestas y del aporte de los expertos; así como de los reportes del Instituto de Estadística y Censo (INEC), e informes de las cámaras de la producción.

Fase 3. Determinación de la especialización de la EPS seleccionada.

Objetivo: determinar el peso relativo que tienen los emprendimientos dentro del núcleo de EPS (especialización interna).

Métodos y herramientas: técnicas de análisis desde la región (TAR).

Argumentación metodológica:

Las técnicas de análisis regional constituyen un valioso instrumento de trabajo, toda vez que ayudan a analizar el dinamismo de la estructura en estudio y, a la par, son instrumentos indispensables para la formulación de las correspondientes políticas¹¹. Se considera “técnica” aquella operación especial para recolectar, procesar y analizar datos. En este caso, las técnicas de análisis regional son susceptibles de ser aplicadas al núcleo de EPS, aunque originalmente fueran diseñadas para estudiar el

¹¹ W. Isard. *Métodos de Análisis Regional*. Editorial Ariel, Barcelona, 1971.

comportamiento de la estructura de una región. Esto se sostiene sobre la base de considerar que lo requerido para su aplicación es tener dos niveles de análisis (superior e inferior). En este caso, corresponde al nivel superior el núcleo de EPS y al nivel inferior los emprendimientos, como subestructuras del sistema analizado.

Para la determinación del peso relativo de las actividades económicas o emprendimientos en el núcleo de EPS, se desarrollarán los siguientes pasos:

Paso 1. Confeccionar la matriz de ordenamiento.

Un primer elemento para el desarrollo de este paso es seleccionar un indicador económico importante de la EPS, el cual estará en correspondencia con el objetivo de determinar la especialización interna. La información primaria relativa al indicador seleccionado se agrupará en la Matriz SECRE(**Sec**tor-**Región**), donde se registran por filas los grupos de emprendimientos y por columnas el núcleo de EPS.

Para ello se utilizará la siguiente notación:

RJ	JÉSIMA EPS
Si	Iésimo emprendimiento
V_{ij}	Valor del indicador seleccionado correspondiente al emprendimiento i en la EPS j
$\sum_j v_{ij}$	Valor del indicador para la EPS
$\sum_i v_{ij}$	Valor total del indicador en el grupo de emprendimiento.

$\sum_i \sum_j V_{ij}$	Valor del indicador para el total de EPS y emprendimientos
------------------------	--

Sobre la base de dicha notación se ordenarán los datos del indicador, en una matriz que posee la siguiente estructura:

R_j / S_i	R_1	R_2	$\dots$	R_m	$\sum_j V_{ij}$
S_1	V_{11}	V_{12}	$\dots$	V_{1m}	V_{1j}
S_2	V_{21}	V_{22}	$\dots$	V_{2m}	V_{2j}
$\vdots$	$\vdots$	$\vdots$	$\vdots$	$\vdots$	$\vdots$
S_n	S_{n1}	S_{2n}	$\dots$	V_{nm}	V_{nj}
$\sum_i V_{ij}$	$V_{i.1}$	$V_{i.2}$	$\dots$	$V_{i.m}$	$\sum_i \sum_j V_{ij}$

Ilustración 8: Matriz SECRE

Fuente: A partir de la propuesta de González, I. (2010)

Una vez organizados los datos del indicador seleccionado, se procederá a determinar el grado de concentración de los emprendimientos y especialización de la EPS.

Paso 2. Identificación de la actividad en que se especializa la EPS.

La identificación de la concentración de los emprendimientos que existen en la EPS, continúa dando respuesta a la fase descriptiva del diagnóstico: ¿qué se tiene y en qué se es fuerte? Cuestión que conlleva a detectar cuáles son las actividades fundamentales para la EPS, ponderando las que tienen un peso importante en su estructura.

En este paso se analizará, por tipo de emprendimiento, la existencia real de concentraciones en la EPS objeto de estudio. En este sentido se determinará la especialización interna de la EPS, la cual se deduce por el peso que tiene una actividad o grupo de emprendimientos en el peso

total del sistema analizado (EPS). A partir de la información organizada y sintetizada como resultado de la aplicación de la Matriz SECRE, se procederá a realizar el cálculo de la especialización interna.

Con tal fin, este coeficiente será determinado para cada emprendimiento o grupos de emprendimientos en una actividad económica específica. El coeficiente se calcula a partir de la expresión:

$$E_{\text{int}} = \frac{V_{ij}}{\sum_i V_{ij}}$$

Donde:

V_{ij} : Valor del indicador seleccionado correspondiente al emprendimiento o grupo i en la EPS j.

$\sum_i V_{ij}$: Valor del indicador para la EPS.

La especialización interna toma valores entre 0 y 1. Mientras más se aproxime a 1 mayor importancia relativa posee la actividad en cuestión dentro del núcleo de EPS. Sobre la base de estos resultados se identificarán los emprendimientos o grupos de emprendimientos dentro de una actividad económica específica, en la cual se especializa la EPS. La especialización interna indica, desde el punto de vista estratégico, las actividades que no pueden ser obviadas para la concepción de la estrategia de fortalecimiento de la EPS.

Etapa 3. Diagnóstico del núcleo de EPS.

Objetivo: diagnosticar de forma global los emprendimientos y el núcleo de EPS.

Fase 1. Diagnóstico global de los emprendimientos del núcleo de EPS

seleccionado.

Objetivo: diagnosticar de forma global los emprendimientos para identificar los principales problemas en su funcionamiento interno.

Métodos y herramientas: análisis de la encuesta aplicada de tipo estructurada.

Argumentación metodológica:

El diagnóstico global o general por desarrollar en la presente fase, se orienta a identificar las principales dificultades o problemas que se expresan en el funcionamiento de los emprendimientos del núcleo de EPS objeto de análisis; en especial aquellos relacionados con la producción y comercialización de los productos y servicios. La información por procesar fue recopilada en la encuesta aplicada durante la etapa anterior. Dicha información se organizará, para su interpretación, atendiendo a los siguientes bloques centrales:

Bloque I. Dificultades asociadas a la producción y a la comercialización.

a) Dificultad producción:

- Maquinarias y Equipo
- Infraestructura
- Limitaciones en el Acceso al Financiamiento
- Dificultades de Acceso de Materia Prima
- Dificultades de Producción
- Necesidad de Capacitación
- Otras.

b) Dificultad Comercial:

- Demanda de los bienes y servicios producidos
- Regularidad en las ventas
- Infraestructura para la comercialización
- Nivel de oferta de bienes y servicios

- Precios
- Necesidades de capacitación
- Logística de Transporte.

c) Relaciones entre Emprendimientos:

- Si existen o no relaciones entre los emprendimientos para el despliegue de sus actividades

d) Frenos actividad económica:

- Autonomía
- Trabajo individualizado
- Actitud de los socios
- El emprendimiento es familiar
- Otros.

e) Adquisiciones:

- Adquisición de local, instalación o terreno
- Mejora local
- Adquisición de vehículo.

Bloque II. Reparto de salarios y beneficios.

a) Retribución salarial:

- Suma fija
- Diferencia por cargo ocupado
- Por porcentaje de venta
- Según necesidad de los integrantes.

Bloque III. Necesidades de financiación y nivel de ingresos.

a) Financiamiento:

- Recursos de los Socios
- Crédito Bancario
- Financiamiento del Estado
- Otros.

b) Instituciones que financian:

- Banco Nacional del Fomento (BNF)
- Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO)
- Corporación Financiera Nacional (CFN)
- Otras.

El análisis de esta información deberá revelar las principales dificultades o problemas que presentan los emprendimientos del núcleo de EPS analizado, con el objetivo de orientar hacia su solución las acciones, medidas o estrategias que posibiliten su fortalecimiento.

Fase 2. Diagnóstico Diferencial-Estructural del núcleo de EPS a partir del indicador seleccionado.

Objetivo: analizar la dinámica de la estructura de la EPS que permita identificar y clasificar las actividades económicas que la integran, a partir del comportamiento del indicador seleccionado.

Métodos y herramientas: Método Diferencial-Estructural o *Shift and Share analysis*.

Argumentación metodológica:

Una vez que se conocen las generalidades de la estructura económica de la EPS, surge una segunda interrogante: ¿influye dicha estructura en la dinámica económica que se presenta? Para determinar los componentes que desde el punto de vista estructural inciden en la dinámica de la EPS, se sugiere aplicar el llamado método diferencial-estructural (conocido también como método de variaciones relativas, modelo de cambio y participación; o por sus denominaciones en inglés: *shift and share analysis*, o *industrial mix and share analysis*).

Este método goza de amplio reconocimiento en el análisis de dinámica y ha sido aplicado tradicionalmente, pues permite identificar factores que inciden en dicho fenómeno; aunque siempre se recomienda su uso como técnica descriptiva y no propositiva. El argumento utilizado para el uso de

la especialización interna en la EPS es el mismo sobre el cual se sostiene el empleo del diferencial estructural para el estudio de la estructura de EPS, con un método que originalmente fue creado para estudios regionales.

Al diferencial estructural se le han hecho críticas debido a que las ponderaciones iniciales no reflejan los cambios en el período estudiado; aspecto que se resuelve con su variante dinámica, como se propone utilizar para la presente investigación. Existen diferentes versiones y la más simplificada distingue tres factores de cambios. A continuación se presenta la forma en que se aplica dicho método, adaptado a las particularidades de una estructura como el núcleo de EPS.

Paso 1. Ordenamiento de datos.

Se escogerá el indicador según el criterio del grupo investigador, o a partir de los intereses de la investigación. Los datos del indicador serán referidos a dos años: un año base t^0 y un año en curso t^1 . Estos datos se ordenarán en una matriz tipo SECRE, siguiendo el mismo proceso explicado en la fase 2 de la segunda etapa. Luego se procederá a calcular las siguientes tasas:

$$r_{ij} = \frac{V_{ij}^{t1}}{V_{ij}^{t0}} \quad r_{it} = \frac{\sum_j V_{ij}^{t1}}{\sum_j V_{ij}^{t0}} \quad r_{tt} = \frac{\sum_i \sum_j V_{ij}^{t1}}{\sum_i \sum_j V_{ij}^{t0}}$$

Donde:

r_{ij} : tasa de crecimiento por grupo de emprendimientos en el indicador seleccionado.

r_{it} : tasa de crecimiento global del grupo de emprendimientos a nivel de EPS en el indicador seleccionado.

r_{tt} : tasa de crecimiento global del núcleo de EPS.

A continuación, se procede a calcular los efectos de cambios:

- Variación total (ET): se expresa en la magnitud que se habría alcanzado en los grupos de emprendimientos si hubiesen tenido el mismo ritmo de crecimiento de la EPS, y se calcula a partir de la siguiente expresión:

$$ET = \sum_i V_{ij}^{t0} (r_{it} - 1)$$

- Variación adicional o estructural (EE): se obtiene como resultado de la composición estructural de los grupos de emprendimientos; se calcula considerando la diferencia entre la estructura de los grupos de emprendimientos con el crecimiento de la tasa global. Puede ser negativa o positiva. En caso de ser positiva indica que la EPS se especializa en grupos de emprendimientos de rápido crecimiento (RC). En caso negativo señala lo contrario; o sea, está especializado en los grupos de emprendimientos de lento crecimiento (LC). Esta variación se calcula a partir de la siguiente expresión:

$$EE = \sum_i V_{ij}^{t0} (r_{it} - r_{it})$$

- Variación diferencial (ED): dada porque la tasa de crecimiento de determinados grupos de emprendimientos fue mayor (o menor) que la media de la EPS. De ahí que se indique la competitividad de los grupos de emprendimientos. Dicha variación se calcula a partir de la siguiente expresión:

$$ED = \sum_i V_{ij}^{t0} (r_{ij} - r_{it})$$

De acuerdo con la notación utilizada se puede plantear que la variación real del indicador se descompone en las tres fuentes antes mencionadas, las cuales poseen un carácter hipotético.

$$\sum_i V_{ij}^{t1} - \sum_i V_{ij}^{t0} = ET + EE + ED$$

Donde:

$\sum_i V_{ij}^{t1}$: valor del indicador para la EPS en el año t¹.

$\sum_i V_{ij}^{t0}$: valor del indicador para la EPS en el año t⁰.

Si a la variación real se le resta la variación total, entonces se obtiene lo que se denomina cambio neto. Este cambio neto expresa la ganancia o pérdida total que tuvo el indicador por no haber variado en la misma magnitud que el patrón de comparación en sentido general. En consecuencia, es lo que cuantifica la ganancia o pérdida del grupo de emprendimientos por no haberse comportado al mismo ritmo que el sistema global o la EPS en su conjunto.

El cambio neto (CN) puede tomar valores positivos o negativos:

Si $CN > 0$, indica que la variación real del grupo de emprendimientos estuvo por encima de la variación hipotética, por lo que es favorable para el mismo. Es decir: lo que hipotéticamente ganó por haber crecido a un ritmo superior al patrón de comparación.

Si $CN < 0$, representa lo que hipotéticamente perdió por no haber variado al ritmo del patrón. En este caso, el comportamiento del grupo de emprendimientos está por debajo del que tuvo el patrón de comparación y, por lo tanto, se encuentra en situación desventajosa.

El cambio neto posee un componente estructural, pues la estructura existente en el grupo de emprendimientos puede actuar como freno o acelerador de la economía y tiene un componente diferencial; o sea, la competitividad del EPS.

De acuerdo con los signos de estas variaciones, se clasificará cada grupo de emprendimientos de la siguiente manera:

		ED	
		+	-
E E	+	Tipo I	Tipo II a Tipo II b
	-	Tipo III a Tipo III b	Tipo IV

Ilustración 9: Matriz de clasificación estructural.

Fuente: Tomado de González, I. 2010.

Por encima de la diagonal se pondera que existe un cambio neto positivo y por debajo, negativo. El grupo de emprendimientos de ubica tomando esto en consideración, y también de acuerdo al signo que tengan los efectos estructural y diferencial. Esta tipología puede ser utilizada para el diseño de estrategias de fortalecimiento de la EPS en sentido general. La clasificación se interpreta como sigue:

- ☞ Las de Tipo I son de avanzada. Poseen estructura favorable, pues se especializan en emprendimientos de RC y sus actividades son competitivas. Sus estrategias se dirigen al mantenimiento de dicho liderazgo.
- ☞ Las de Tipo II-a, aunque se especializan en emprendimientos de RC, tienen problemas con su competitividad a nivel global; por lo que sus estrategias se dirigen al incremento de esta.
- ☞ En las de Tipo III-a ocurre a la inversa: aunque son competitivas,

requieren de cambios estructurales; o sea, de la incorporación de nuevas actividades económicas.

En cualquiera de esos tres tipos las estrategias se dirigen a ocupar una mejor posición, pues crecen a un ritmo superior al del patrón.

En las restantes tipologías el efecto total es negativo; es decir, están por debajo de la media del patrón de comparación. En las del Tipo II-b se plantea como aspecto esencial el incremento de la competitividad, en las III-b los cambios estructurales; mientras las de Tipo IV son las más rezagadas. Por ende, las estrategias se deben dirigir a provocar cambios radicales, tanto desde el punto de vista de su estructura, como de su competitividad.

Fase 3. Diagnóstico estratégico del núcleo de EPS.

Objetivo: diagnosticar interna y externamente del núcleo de EPS.

Paso 1. Diagnóstico interno de los emprendimientos.

Objetivo: diagnosticar internamente el núcleo de EPS.

Métodos y herramientas: trabajo en grupo, técnicas creativas y Matriz de Factores Internos (MEFI)

Argumentación metodológica:

Esta fase es de suma importancia, toda vez que el principal resultado consistirá en identificar los factores internos fundamentales que influyen en el funcionamiento del núcleo de EPS. Para el desarrollo de la misma, se reunirá a los líderes de los emprendimientos que fungieron como expertos en el diagnóstico global y les serán presentados-de forma sintética- los elementos internos, tanto positivos como negativos, derivados del diagnóstico global y estructural. Estos se someterán a consideración de aquellos con el propósito de definir, mediante alguna técnica de trabajo

en grupo¹², los principales factores internos (Fortalezas y Debilidades) que inciden en el funcionamiento del núcleo objeto de estudio, y otorgarles un valor. Para ello se procederá como sigue:

1. Identificar los factores internos determinantes del núcleo de EPS: fortalezas y debilidades, desde un mínimo de 5 hasta un máximo de 15 factores en total.
2. Asignar un peso relativo a cada factor de 0.0 (no importante) hasta 1.0 (muy importante). El peso indica la importancia relativa de ese factor para el éxito. La suma de todos los pesos asignados a los factores debe ser igual a 1.0 ($F + D = 1.0$).
3. Establecer una calificación de 1 a 4 a cada factor de éxito, considerando la siguiente escala: 4. la respuesta es superior; 3. la respuesta está por encima del promedio; 2. la respuesta es promedio y 1. la respuesta es pobre.
4. Multiplicar el peso de cada factor por su calificación para determinar el peso ponderado.
5. Sumar los pesos ponderados de cada variable para determinar el peso ponderado total de la organización.

El peso ponderado total más bajo que puede obtener la organización es 4.0, el más bajo posible es 1.0 y el valor promedio es 2.5.

Los datos pueden ser recopilados en una matriz, como se muestra en la tabla 2.

¹²Existen varias técnicas de trabajo en grupo, entre las más utilizadas se citan los talleres. Igual popularidad tienen las técnicas creativas, entre las que se encuentran: la tira de papel, tormenta de ideas, lluvia de ideas, rueda libre, Philip 66, entre otras.

Tabla 2: Matriz de Factores Internos (MEFI).

FACTORES	PONDERACIÓN	CLASIFICACIÓN	RESULTADO PONDERADO
1			
2			
3			
N			
Total			

Fuente: Elaborada a partir de la propuesta de Stoner James, A. F.& Freemand, E. (2004).

Luego se interpretarán los resultados, tomando en consideración lo siguiente en el eje x de la matriz MEFI total:

- a. De 1,0 a 1,99 representa una posición interna débil.
- b. Una puntuación de 2,0 a 2,99 se considera la media.
- c. Una puntuación de 3,0 a 4,0 es fuerte.

Paso 2. Diagnóstico externo del núcleo de EPS.

Objetivo: diagnosticar externamente el núcleo de EPS.

Métodos y herramientas: trabajo en grupo, técnicas creativas y Matriz de Factores Externos.

Argumentación metodológica:

En esta fase se procederá a realizar el diagnóstico externo, manteniendo

el mismo procedimiento y análisis desarrollados para el diagnóstico interno. La diferencia radica en que se utilizará la Matriz de Factores Externos (MEFE), que se muestra a continuación:

Tabla 3: Matriz de Factores Externos (MEFE).

FACTORES	PONDERACIÓN	CLASIFICACIÓN	RESULTADO PONDERADO
1			
2			
3			
N			
Total			

Fuente: Elaborada a partir de la propuesta de Stoner James, A. F. & Freemand, E. (2004).

La interpretación de los resultados también varía. En tal sentido, una puntuación ponderada de MEFE total se interpreta como sigue:

- a. De 1,0 a 1,99 se considera bajo.
- b. Una puntuación de 2,0 a 2,99 es media.
- c. Una puntuación de 3,0 a 4,0 es alta.

Paso 3. Construcción de la matriz DAFO de la EPS.

Objetivo: determinar el posicionamiento estratégico de la EPS.

Métodos y herramientas: trabajo en grupo, técnicas creativas y matriz

DAFO.

Argumentación metodológica:

Con la finalidad de que los emprendimientos y el núcleo de EPS puedan convertirse en un verdadero modelo de éxito que conduzca al cumplimiento de sus objetivos, se requiere de un diagnóstico estratégico en tiempo real, para cuya implementación se utilizan distintas herramientas de probada efectividad. Una de ellas es la Matriz de Balance de Fuerzas -conocida por sus siglas FODA o DAFO-, cuyo uso permite enriquecer dicho diagnóstico. Sin embargo, es un recurso que no tributa por sí solo ningún beneficio, a menos que se incorpore un proceder lógico para su construcción y análisis, debido al alto grado de incertidumbre que aporta el entorno en el presente, y al elevado contenido de subjetividad que encierra.

La matriz DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades) o situacional, así como las variables, no son de reciente invención, pues se remontan a los años finales de la década del 60. Son varios los autores que refieren la importancia de emplear las fortalezas para aprovechar las oportunidades; pero en ocasiones se ignora lo significativo que resulta el reto de superar las debilidades de la organización para explotar adecuadamente las oportunidades. Si se profundiza bien, una debilidad es la ausencia de fuerza. Para vencer o superar esa debilidad real, el desarrollo organizacional puede convertirse en una estrategia positiva dentro de la entidad.

La matriz DAFO obliga a los responsables de la organización a analizar sistemáticamente la situación de ésta, impulsándolos a planear estrategias, tácticas y acciones con el fin de alcanzar la efectividad deseada. No es adecuado pensar que el diseño de la matriz DAFO constituye un paso formal dentro de un proceso único, sobre el cual no se vuelve una vez concluido. Por el contrario, la dinámica de esta labor

impone que constantemente se realicen versiones nuevas y actualizadas; por lo cual se dispondrá de matrices DAFO durante el pasado, presente y futuro de la entidad.

La matriz DAFO representa una magnífica herramienta de trabajo, siempre que sea adecuadamente estructurada. Ofrece datos de salida para conocer la situación real en que se encuentra la organización; así como los riesgos y oportunidades que existen en el mercado y pueden afectar directamente el funcionamiento del negocio. Constituye, por ende, un modo muy eficaz de formalizar y enriquecer el diagnóstico estratégico, en tanto permite entrelazar los resultados del análisis interno y externo para ponderar la importancia de ambos.

Basado en esta técnica, cuando se dispone de un adecuado conocimiento de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, se construye un eje de coordenadas en el cual se muestran cuatro cuadrantes. El desarrollo práctico de la matriz se completa al analizar, de forma aislada, cada uno de estos cuadrantes. Para ello, algunos autores recomiendan la formulación de preguntas que permitan un mejor análisis e interpretación. Tales interrogantes no difieren mucho de un autor a otro, por lo que pueden considerarse válidas para su utilización.

En esa directriz, y a partir de los resultados obtenidos en el diagnóstico interno y externo desarrollado en los pasos 1 y 2 de la fase 1 de la presente etapa, se puede construir la Matriz DAFO. Con este análisis se obtiene una visión global de la situación real del núcleo de EPS, permitiendo maximizar y aprovechar las Oportunidades y Fortalezas, y minimizar o eliminar las Amenazas y Debilidades.

La aplicación de la matriz DAFO puede ser representada mediante cuatro cuadrantes, ubicados en un eje de coordenadas, que simbolizan los aspectos positivos y negativos para la entidad, como se ilustra a continuación:

FACTORES INTERNOS			FACTORES EXTERNOS				
			OPORTUNIDADES		AMENAZAS		
			O1	On	A1	An	
	FORTALEZAS	F1					
		Fn					
	DEBILIDADES	D1					
		Dn					

Ilustración 10: Matriz DAFO

Fuente: Elaborada a partir de la propuesta de Stoner James, A. F. & Freemand, E. (2004).

Para viabilizar el análisis de los cuadrantes, los factores resultantes del análisis interno y externo deben ser sometidos a consideración de los expertos en un taller. Se requiere ponderar las respuestas de los especialistas, para lo cual se recomienda utilizar la escala ordinal del 1 al 7, donde:

- 7 muy alto
- 6 alto
- 5 ligeramente alto
- 4 medio
- 3 ligeramente bajo
- 2 bajo
- 1 muy bajo

La ventaja de esa escala en relación con la que comúnmente se utiliza del

1 al 3, es que permite mayor amplitud en el intervalo de evaluación. Esto evita que todos los cuadrantes tengan prácticamente el mismo valor, lo cual podría suscitar confusión y disminuir el margen de error en la información brindada por la matriz DAFO. En todos los casos debe lograrse el consenso entre los expertos.

Para verificar el nivel de consistencia de las valoraciones de los expertos se sugiere determinar el ICS - según Hurtado de Mendoza (2006) y Ledesma (2008)- que expresa el consenso de las valoraciones de los expertos en relación con cada aspecto, según la fórmula siguiente:

$$ICS = \left(1 - \frac{S_i}{S_L} \right) * 100\%$$

Donde:

ICS: Índice de consenso de expertos encuestados en relación con el elemento "i".

S_i : Desvío estándar del juicio de los expertos para el elemento "i".

S_L : Desvío estándar máximo posible.

Una vez obtenido el consenso de los especialistas, se procede a ponderar cada cuadrante como sigue:

Cuadrante I Maxi- Maxi (FO); donde se requiere maximizar las fortalezas para aprovechar al mayor nivel las oportunidades. Se recomienda satisfacer las interrogantes relacionadas para cada cuadrante. Responder la primera pregunta permite conocer concretamente si las capacidades internas del núcleo de EPS tienen potencial para aprovechar las oportunidades que han sido identificadas, y si estas tienen posibilidad de éxito. Ejemplo: ¿Si maximizo F1 cómo maximizo O1, O2,..., On? Las siguientes preguntas favorecerán su esclarecimiento:

✓ ¿Permite esta fortaleza aprovechar concretamente esta

oportunidad? Sí o No; entonces,

- ✓ ¿Cuál es la magnitud del aprovechamiento?

Para el Cuadrante II Maxi-Mini (FA), donde se requiere maximizar las fortalezas para minimizar o atenuar el efecto de las amenazas y que el núcleo de EPS se proteja de los impactos, la interrogante es la siguiente: ¿Si maximizo F1, cómo me protejo de A1, A2,..., An? Las siguientes interrogantes permiten su esclarecimiento.

- ✓ ¿Protege esta fortaleza contra esta amenaza específica? Sí o No; entonces,
- ✓ ¿Cuánto protege?

Para el Cuadrante III Mini-Maxi (DO), donde se requiere minimizar las debilidades del núcleo de la EPS que le impiden aprovechar o maximizar las oportunidades ofrecidas por el entorno: ¿si debilito D1 cómo maximizo O1, O2,..., On? Las preguntas que aparecen a continuación permiten su esclarecimiento.

- ✓ ¿Afecta esta debilidad el aprovechamiento de la oportunidad correspondiente? Sí o No; entonces,
- ✓ ¿Cuánto afecta el aprovechamiento de la oportunidad?

Para el Cuadrante IV Mini-Mini (DA), donde se requiere que la organización minimice todo lo posible cualquier deficiencia, hasta hacerse invulnerable ante el impacto de las amenazas: ¿Si debilito D1 cómo me protejo o disminuyo A1, A2,..., An? Las siguientes interrogantes permiten su esclarecimiento.

- ✓ ¿Esta debilidad hace vulnerable al núcleo de EPS ante la amenaza en cuestión? Sí o No; entonces,
- ✓ ¿Cuán vulnerable hace al sistema esta debilidad frente a la amenaza?

A continuación, se expone la cantidad máxima de puntos y la cantidad real de puntos por cada cuadrante:

- Calcular la cantidad de puntos máximos en el cuadrante: multiplicar las Fortalezas X Oportunidades X 7 (máximo de puntos posible).
- Calcular la cantidad de puntos reales: sumatoria de los puntos del cuadrante.

Luego se busca el porcentaje por cada cuadrante al dividir la cantidad real de puntos entre la cantidad máxima, multiplicándolo por 100. Se obtiene como resultado el cuadrante de mayor puntuación, lográndose el Posicionamiento Estratégico con el correspondiente problema estratégico, la solución estratégica y el tipo de estrategia que requiere el grupo de emprendimientos en ese momento del diagnóstico: ofensiva, defensiva, adaptativa y de supervivencia.

El procedimiento matemático-estadístico descrito resulta sencillo y de fácil comprensión; pero hay cuestiones de interpretación que demandan un profundo análisis de la matriz de actividades, en virtud de obtener la información óptima para la toma de decisiones:

¿Qué significado tiene que el núcleo de EPS esté en el cuadrante I?

Cuadrante I: Maxi-Maxi, actitud Ofensiva. Las que evidencian este posicionamiento son líderes o efectúan movimientos para alcanzar esa posición. Principales características: concentran la mayor cuota del mercado, productos o servicios únicos difíciles de copiar; crean nuevas demandas al cliente; destinan el 90 % del presupuesto a investigación e innovación; conciben a los clientes y público en general como centro de su negocio; optimizan continuamente los procesos; incentivan el contacto personalizado con el cliente; practican valores como el cambio, el conocimiento y la diferenciación; y sostienen la decisión de atacar y defender un mercado. Las acciones mencionadas constituyen estrategias

competitivas para el crecimiento diversificado, concéntrico y horizontal.

¿Qué significado tiene que el núcleo de EPS esté en el cuadrante II?

Cuadrante II: Maxi-Mini, actitud Defensiva. Las que evidencian este posicionamiento se empeñan en reducir los efectos de los cambios, sean políticos, sociales, económicos, tecnológicos y ambientales; en lugar de aprovechar tales variaciones externas para convertirlas en oportunidades. Observan el entorno como un sistema de constantes amenazas y no como un desafío; ceden ante la competencia; buscan nuevos nichos de mercados, en vez de defender a toda costa los existentes; invierten sumas considerables en tecnologías tipo base, sin invertir en tecnología clave; reducen sus volúmenes de producción y ventas, mostrando un crecimiento estable; y les place más compartir la cuota de mercado que atacar al líder.

¿Qué significado tiene que el núcleo de EPS esté en el cuadrante III?

Cuadrante III: Mini-Maxi, actitud en Estado Adaptativo. Son las que operan en un medio de demanda declinante, o exceso de capacidad de oferta. Buscan segmentos o nichos rentables; suelen atravesar una difícil situación financiera: endeudamiento, capacidad crediticia limitada, reducción de gastos en publicidad y promoción, mercado laboral en desequilibrio, alta fluctuación de personal, clima laboral adverso, desinversión en algunas líneas y apertura de otras. Otra característica es que apuestan por el repliegue en algunas áreas o productos mientras evidencian crecimiento en otros, hasta lograr acoplar sus fuerzas internas al entorno de la organización, con la correspondiente reorientación de sus estrategias.

¿Qué significado tiene que el núcleo de EPS esté en el cuadrante IV?

Cuadrante IV: Mini-Mini, actitud en Estado de Supervivencia. Como su nombre lo indica, carece de salud financiera, con los consiguientes males de endeudamiento, deterioro de los índices de liquidez y solvencia;

incapacidad de pagos; negociación de bienes con el estado; malos resultados económicos; cambios frecuentes en el liderazgo de directivos; despido de personal; congelación de plantillas; ventas de activos; reducción y eliminación de procesos; altas operaciones en las cuentas por cobrar; desinversión o ventas parciales del negocio, hasta liquidar o vender totalmente el proyecto.

Etapas 4. Propuesta de estrategias para el fortalecimiento del núcleo de EPS.

Objetivo: proponer estrategias para el fortalecimiento del núcleo de EPS.

Fase 1. Diseño de estrategias para el fortalecimiento del núcleo de EPS.

Objetivo: diseñar estrategias pertinentes para el fortalecimiento del núcleo de EPS objeto de análisis.

Métodos y herramientas: triangulación y lluvia de ideas.

Argumentación metodológica:

Para el diseño de las estrategias que finalmente serán propuestas a los introductores del núcleo de EPS, se recomienda triangular los siguientes resultados:

- a. Especialización interna del núcleo de EPS: las estrategias que se diseñen deberán enfocarse en los grupos de emprendimientos que especializan el núcleo.
- b. Diagnóstico global del núcleo de EPS: en el diseño de las estrategias deben ser considerados los principales elementos que fueron revelados, tras el diagnóstico global, como limitantes del desempeño óptimo del núcleo de EPS.
- c. Diagnóstico estructural: las estrategias que se diseñen deben incorporar acciones acordes a los elementos estructurales y de competitividad identificados en el diagnóstico; así como la

clasificación de la EPS obtenida en correspondencia con los grupos de emprendimientos de rápido y lento crecimiento.

- d. Diagnóstico estratégico: para el diseño de las estrategias se ponderará el posicionamiento estratégico del núcleo de EPS en el balance de fuerzas.

A cada estrategia diseñada mediante la lluvia de ideas con los expertos, se le definirán los siguientes elementos:

- ➡ Estrategia.
- ➡ Objetivo de la estrategia: debe ser verificable.
- ➡ Acciones: conjunto de acciones que se prevé permitirá cumplir con la estrategia y los objetivos asociados a ella.
- ➡ Responsable.

Fase 2. Identificación de actores asociados a los objetivos estratégicos de la EPS.

Objetivo: identificar los actores asociados a los objetivos estratégicos definidos.

Métodos y herramientas: trabajo en grupo, consulta a expertos, MACTOR.

Argumentación metodológica:

Una de las alternativas para asociar actores es el método de análisis de juego de actores (en lo sucesivo, denominado MACTOR); el cual busca valorar las relaciones de fuerza entre los actores y estudiar sus convergencias y divergencias respecto a un cierto número de posturas y objetivos asociados.

El método de actores permite la previsión de futuro y a partir de ello se asume que cualquier sistema, institución u organización, se encuentra

expuesta a varios futuros posibles. Se plantea además que los actores del sistema estudiado disponen de múltiples grados de libertad, que podrán ejercitar a través de acciones estratégicas que le permitan llegar a las metas propuestas y limitar la acción de un competidor (Godet, 2011).

El método MACTOR comprende siete pasos¹³, aunque solo se hará referencia a los que son útiles para los objetivos perseguidos en la presente fase (en el caso que ocupa se restringe solo a cuatro). Los pasos se desarrollan como se explica a continuación:

Paso 1. Situar a cada actor en relación con los objetivos (matriz de posiciones).

Se debate en esta etapa una representación matricial Actores x objetivo de EPS: la actitud actual de cada actor en relación con el objetivo estratégico definido para cada estrategia diseñada, indicando su acuerdo. La influencia de los actores se clasifica de 0 a 4 según la importancia: (0) si no tiene influencias, (1) si son de procedimientos de operación, (2) si corresponde a proyectos, (3) si es misión y (4) si corresponde a la existencia del mismo.

La existencia de los actores respecto a los objetivos se clasifica de 0 a 4 según la importancia: (0) si el objetivo es de resultado individual, (1) si el objetivo es de procedimiento operativo vital, (2) si el objetivo es vital para el éxito de sus proyectos, (3) si el objetivo es indispensable para la misión y (4) si el objetivo es indispensable para la existencia del actor. Asimismo la calificación puede ser: (-1) si el objetivo pone en peligro el procedimiento operativo del actor, (-2) si el objetivo pone en peligro el éxito del proyecto del actor, (-3) si el objetivo pone en peligro el cumplimiento de la misión del actor y (-4) si el objetivo pone en peligro la existencia del actor. El método MACTOR precisa del número de objetivos

¹³Tomado de Godet, M & PROSPEKTIKERT (2000). "La caja de herramientas de la prospectiva estratégica". Publicado por Gerpa & Electricité de France, Misión Prospective. Cuarta edición.

sobre los cuales intervienen los actores -por pares- y el grado de convergencia o divergencia.

Se establecen dos gráficos iniciales y complementarios de convergencias, tras detectar las divergencias posibles. Estos permiten visualizar los grupos de actores en convergencia de intereses, evaluar su grado de libertad aparente, identificar los actores más amenazados potencialmente y analizar la estabilidad del sistema.

Paso 2. Jerarquizar para cada actor sus prioridades de objetivos (matriz de posiciones evaluadas).

Los gráficos elaborados anteriormente resultan muy elementales, porque no incluyen más que el número de convergencias y divergencias de la posición entre actores. Se evalúa así la intensidad del posicionamiento de cada actor, con la ayuda de una escala específica.

Paso 3. Evaluar las relaciones de fuerza de los actores.

1) Se construye una matriz de influencias directas entre actores a partir de un cuadro estratégico de éstos, valorando los medios de acción de cada uno. Las relaciones de fuerza son calculadas por el programa MACTOR, teniendo en cuenta la fidelidad de los medios de acción directos e indirectos (un actor puede actuar sobre otro por mediación de un tercero).

2) Se diseña un plano de influencia-dependencia de actores, como se muestra en la Ilustración 11:

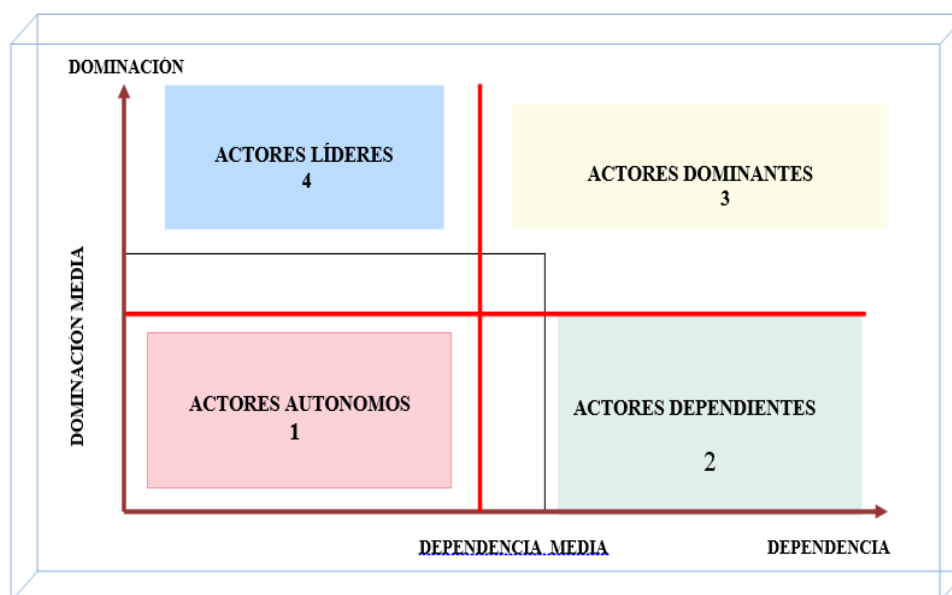


Ilustración 11: Plano de Influencia-Dependencia de actores.

Fuente: Tomado de Godet, M (2000).

El análisis de las relaciones de fuerza entre los actores antepone las fuerzas y las debilidades de cada uno, así como sus posibilidades de bloqueo.

Paso 4. Integrar las relaciones de fuerza en el análisis de convergencias y de divergencias entre actores.

Decir que un actor pesa dos veces más que otro en la relación de fuerza global, equivale a otorgar implícitamente un doble peso a su importancia, en relación con el objetivo estratégico. El objeto de esta etapa consiste justamente en integrar la relación de fuerza de cada actor con la intensidad de su posicionamiento, en relación con el objetivo estratégico.

El método MACTOR presenta la ventaja de tener un carácter muy operacional para una gran diversidad de juegos, implicando a numerosos actores frente a una serie de posturas. Como resultado fundamental, los actores serán identificados y asociados a cada objetivo estratégico.

Teniendo en cuenta el procedimiento explicado con anterioridad y el caso de estudio que ocupa, se torna necesaria la aplicación de este en el

cantón ecuatoriano, donde no existen estudios precedentes sobre del tema. Partiendo de tal premisa, la implementación de este procedimiento permitirá conocer la situación real de los emprendimientos y el núcleo de la EPS y sus implicaciones, lo cual encuentra respaldo legal en la Constitución del Ecuador, que establece el sistema social solidario.

Consideraciones parciales.

- ✧ La propuesta para el diagnóstico de la economía popular y solidaria diseñada demostró ser una solución pertinente para el problema científico identificado, por cuanto permite intervenir en el proceso de diagnóstico de la EPS en el cantón ecuatoriano, a partir de la combinación coherente de técnicas y métodos de diversos orígenes. Ello posibilita: 1) diagnosticar estructuralmente el núcleo de EPS y el grupo de emprendimientos que la conforman; 2) identificar las principales limitaciones para el funcionamiento del núcleo y diseñar estrategias adecuadas para mitigarlas; 3) proponer una herramienta procesal a la Cámara de Comercio y al Gobierno Autónomo Descentralizado, en función de fortalecer el sistema solidario en Ecuador.
- ✧ La articulación de técnicas y herramientas estructuradas en una lógica adecuada, que se expresa en la secuencia de etapas, fases y pasos definidos para el diagnóstico de la EPS en el cantón ecuatoriano, muestran la consistencia lógica del procedimiento desarrollado.
- ✧ La adaptación creativa de técnicas de análisis regional -como la especialización interna y el método diferencial estructural- al análisis de la EPS, repercute en los niveles de flexibilidad y aplicabilidad de estos instrumentos, además de permitir una mayor generalización de las técnicas.
- ✧ La propuesta específica desarrollada permite tener una visión general de la dinámica estructural del núcleo de EPS y de los emprendimientos que lo integran; lo cual no registra antecedentes en la práctica

internacional y nacional en términos de análisis de la economía popular y solidaria.

CAPÍTULO 3. APLICACIÓN DEL PROCEDIMIENTO PARA EL DIAGNÓSTICO DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA EN EL CANTÓN QUEVEDO

El presente capítulo tiene como objetivo confirmar el valor de las indicaciones metodológicas y prácticas del procedimiento para el diagnóstico de la Economía Popular y Solidaria, mediante su aplicación práctica en el cantón Quevedo, provincia Los Ríos.

La provincia de Los Ríos es una de las veinticuatro que componen la República del Ecuador, localizada en la región litoral del país. Es la cuarta provincia más poblada del país, debido principalmente al reciente desarrollo del sector industrial. Su capital es la ciudad de Babahoyo y su localidad más poblada es el cantón Quevedo. La elección de Quevedo se justifica porque constituye la cabecera cantonal y se identifica como el segundo centro comercial de la provincia. Por consiguiente, representa un centro de interés de desarrollo priorizado para el Gobierno Autónomo Descentralizado (de ahora en lo adelante GAD) de Los Ríos.

A continuación, se exponen los resultados de la investigación práctica en los emprendimientos de un núcleo de EPS del cantón, basado en los instrumentos aplicados, la experiencia del autor y tomando en cuenta los intereses del GAD.

Selección del objeto de estudio práctico.

En Ecuador, durante el último periodo presidencial, se han desarrollado acciones con miras al fortalecimiento mercantil de los diferentes sectores de la economía, en especial de la EPS. Se han experimentado profundos procesos de cambio que procuran sentar las bases para desarrollar un modelo de gestión sostenible orientado en el Buen Vivir.

En esa dirección, el artículo 5 de la Ley de EPS declara de interés público y prioridad del Estado la promoción, protección y fortalecimiento de las

formas de organización de la Economía Popular y Solidaria, como mecanismo eficaz para construir el Sistema de Economía Social y Solidaria; aumentar y mejorar las fuentes de trabajo; contribuir al desarrollo económico; a la práctica de la democracia; a la preservación de la identidad; a la equitativa distribución de la riqueza y a la inclusión económica y social. Asimismo, los GAD fomentarán e incentivarán el comercio justo, el consumo ético y el trueque comunitarios, destinando los recursos necesarios para la creación de centros de acopio y centros de mercadeo popular y solidario. Asimismo, adjudicarán en condiciones preferenciales a las entidades del sector, los espacios públicos suficientes y necesarios, acorde a lo estipulado en el artículo 133 de la Ley de EPS.

En este contexto, el artículo 130 estipula que los GAD incluirán en su planificación la ejecución de proyectos socioeconómicos para el fortalecimiento de la economía popular y solidaria en todos sus ámbitos, destinando parte de su presupuesto para adquisiciones a compras en organizaciones comunitarias, asociativas o cooperativas. Sin embargo, a pesar de constituir un interés gubernamental el fomento, apoyo y fortalecimiento de la EPS, se reconoce que es un sector de la economía aún incipiente y poco estudiado en Ecuador. Para la concreción de acciones y llevar a vías de hecho el marco regulatorio de la Ley de la EPS, los GAD necesitan de argumentos sólidos sobre las necesidades reales de los núcleos que existen en el país.

La decisión sobre cuál proyecto financiar, qué política se debe establecer a nivel provincial o cantonal para fortalecer los emprendimientos y el núcleo de EPS, o el monto del presupuesto para esta actividad, por solo citar algunos aspectos, se convierte en un reto.

Paralelamente, en el año 2012 la Cámara de Comercio de Quevedo, considerando el crecimiento de los emprendimientos en el cantón, solicitó a la Universidad Técnica Estatal de Quevedo (UTEQ) apoyo profesional con el objetivo de estudiar el comportamiento de dichos fenómenos. En

consecuencia, se firmó un Convenio Marco¹⁴ entre ambas instituciones, orientado a este propósito. En tal sentido y como parte del cumplimiento del mencionado convenio, esta investigación contribuye al logro de los objetivos pactados en él.

En consonancia con la práctica gubernamental y en apoyo a los procedimientos antes descritos, se consideró pertinente realizar la investigación en los emprendimientos de EPS en Quevedo, cantón que experimenta un auge económico y un atendible incremento -en los últimos tres años- de emprendimientos de EPS.

Resultados de la aplicación del procedimiento de las indicaciones metodológicas.

Etapas 1. Bases preliminares.

Fase 1. Caracterización del cantón objeto de estudio.

La provincia de Los Ríos es una de las veinticuatro que integran la República del Ecuador, localizada en la región litoral del país. Es la cuarta provincia más poblada del país, debido fundamentalmente al reciente desarrollo del sector industrial. Su capital es la ciudad de Babahoyo y su localidad más poblada es la ciudad de Quevedo, conocida como cantón Quevedo.

La localidad se encuentra ubicada al centro del país y tiene una población de 119 436 habitantes. En los últimos años ha experimentado un crecimiento rápido de la población debido a la fuerte inmigración procedente de otras provincias. La actividad económica principal del cantón es la agropecuaria.

Quevedo es la cabecera cantonal y se identifica como el segundo centro

¹⁴ Se trata de un acuerdo general, a partir del cual pueden producirse convenios específicos entre las entidades implicadas.

comercial de la provincia. Constituye además un puerto fluvial importante y un centro agrícola cardinal en el país, gracias a los niveles de producción aportados por las grandes corporaciones localizadas en él. Dentro de sus principales producciones exportables figuran: el banano, el café, el cacao, el palo de balsa, el caucho, la palma africana, frutales, soya, maíz, entre otros. Cuenta con importantes ciudades que inciden en el producto interno bruto del país, y en las cuales se han desarrollado distintos programas para potenciar el desarrollo sustentable¹⁵ de la región.

A pesar de ello, se han detectado algunos aspectos que dificultan el desarrollo de la EPS y los emprendimientos, entre los que sobresalen dos:

- 1) Los sistemas de emprendimiento en la región carecen, en su mayoría, de un estudio adecuado de la necesidad de la población. Pocos han logrado cumplir con las expectativas para las cuales fueron creados y además cuentan con escaso proceso de seguimiento y capacitación.
- 2) El limitado aprovechamiento de los recursos y capacidades ofertados por el Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO) para el desarrollo agrícola y el servicio productivo de la localidad en la provincia de Los Ríos, hace necesario el fortalecimiento de una estructura de gestión técnica y empresarial, de vital importancia para que la provincia potencie el desarrollo de la EPS sustentable en la región.

Fase 2. Selección del núcleo de EPS a diagnosticar.

Para la selección del núcleo de EPS a diagnosticar, se visitó la Cámara de Comercio de Quevedo y se pudo comprobar que en el cantón sólo existe un núcleo perfectamente identificado: la Federación Provincial de

¹⁵De la conceptualización del término solo se quiere destacar la utilización racional de los recursos materiales y naturales y su preservación para las generaciones futuras.

Artesanos, en la cual aparecen registradas 12 asociaciones:

- Construcción civil. Incluye albañiles y plomeros.
- Madera y carpinteros. Incluye vendedores de maderas, aserradores y carpinteros.
- Mecánicos. Incluye eléctricos, lateros y pintores.
- Electromecánicos.
- Marisqueros y carniceros.
- Panaderos. Incluye pastillaje, reposteros, dulceros y panaderos.
- Modistas. Incluye atelier, talleres de costuras de uniformes deportivos, talleres de costura de uniformes y modista general.
- Sastres. Incluye sastre de ternos, sastre de pantalones y camisas.
- Peluquerías. Incluye peluqueros y barberos.
- Salones de belleza. Incluyen peluqueras, pedicuras, manicuras, spa y masajistas.
- Joyeros y relojeros. Incluye artesanía en general.
- Payasos y cantantes.

Los 280 emprendimientos registrados en la Federación de Artesanos se dedican a la producción de bienes y servicios a nivel local, provincial y nacional. Teniendo en cuenta el número de emprendimientos y la disposición de los emprendedores a colaborar con la investigación en curso, se desarrolló un muestreo aleatorio simple no estratificado, para seleccionar una muestra representativa. Como resultado fueron seleccionados 252 emprendimientos; muestra que se constituye en base para el desarrollo del diagnóstico del núcleo de EPS Federación Provincial

de Artesanos de Quevedo.

Etapa 2. Análisis de la EPS y selección de emprendimientos.

Fase 1. Caracterización de la EPS seleccionada.

Para la caracterización de la EPS Federación Provincial de Artesanos de Quevedo fueron consultados varios documentos registrados en la Cámara de Comercio; entre ellos: padrón de inscripción, ficha de registro y catastro de emprendimientos. Asimismo, se procedió a entrevistar a los participantes del programa de emprendimientos de EPS en el cantón, además de involucrar a directivos gubernamentales como el representante del MIPRO zona cinco, a los directivos del Instituto de Economía Popular y Solidaria EPS, a personeros del Gobierno Autónomo Descentralizado de Quevedo y al presidente de la Federación de Artesanos.

A la par se diseñó una encuesta orientada a la caracterización y diagnóstico de los emprendimientos del núcleo. Para su aplicación se seleccionaron 252 líderes de los emprendimientos elegidos (propietarios o directores de los negocios), que a su vez representan individualmente un emprendimiento del núcleo de EPS objeto de estudio. A la encuesta se le realizó un análisis de concordancia, cuyos niveles apreciables en los datos estadísticos analizados es significativo de acuerdo con los resultados del índice de Kendall.

Los resultados de la aplicación de la encuesta para la caracterización del núcleo de EPS se muestran a continuación:

La ubicación geográfica de los emprendimientos es principalmente urbana, con 193 espacios de este tipo, que representan el 76.6 por ciento del total, en comparación con 59 ubicados en espacios rurales, para un 23.4 por ciento. Se reconoce que se deben potenciar los emprendimientos de la zona rural a fin de lograr mayor equilibrio en la distribución espacial

de los mismos.

Los gremios se componen de un total de 95 mujeres y 157 hombres, lo cual demuestra un desbalance en relación con la estructura del empleo por sexo. Este resultado indica la necesidad de proyectar acciones en función de crear espacios para el desempeño laboral de las.

Otro de los aspectos es la ubicación espacial de los negocios. En el núcleo de EPS objeto de estudio sobresalen los establecimientos cedidos o prestados con 94 respuestas a favor, para un 37.3 por ciento. Asimismo, el 21.8 por ciento cuenta con locales propios y el 19.8 por ciento con locales alquilados, como se observa en la tabla 4.

Tabla 4: Espacio físico del emprendimiento.

Espacio físico del Emprendimiento	Frecuencia	Porcentaje
Propio	55	21,8
Alquilado	50	19,8
Cedido	94	37,3
Concesión	21	8,3
Ocupación de hecho	25	9,9
Otro	7	2,8
Total	252	100

Fuente: Salida del SPSS 15.0.

Fase 2. Taxonomía de los emprendimientos del núcleo de EPS.

A partir de los resultados de la encuesta aplicada en la fase anterior, se procedió a establecer una clasificación de los emprendimientos del núcleo de EPS analizado. En este sentido y atendiendo a la taxonomía establecida en el procedimiento desarrollado en el segundo capítulo de la

presente tesis, se obtuvieron los siguientes resultados por criterio:

- ☛ En el núcleo de EPS Federación Provincial de Artesanos de Quevedo hay presencia de negocios de tiempo completo, negocios de tiempo parcial y negocios recientemente establecidos. Se aprecia un desbalance del empleo en relación con la estructura por sexo, como se observa en la tabla siguiente.

Tabla 5: Tipos de emprendimientos y cantidad de empleados por sexo núcleo de EPS, Quevedo.

2014	NÚMERO DE EMPLEADOS POR SEXO	
	Hombres	Mujeres
Tipo de negocio		
Negocios de tiempo Completo	1 032,00	568,00
Negocios de tiempo parcial	689,00	296,00
Negocios recientemente establecidos	617,00	311,00
Promedio	995,00	522,00

Fuente: Elaborado por John H Magill, Development Alternatives Inc. y Richard L Meyer, Ohio State University para el Proyecto SALTO/USAID-Ecuador y Development, Marzo 2015.

Se conoció además que el número de empleados fluctúa entre un (1) empleado mínimo y un máximo de 100 por negocio, para los cuales se tiene en cuenta el tipo de actividad. Los negocios de mayor envergadura son los que poseen un número superior de empleados, como se observa en la figura 13.



Ilustración 12: Número de empleados.

Fuente: Salida del SPSS 15.0.

- ☞ En relación con la norma y la realización de actividades de emprendimientos: Red, Movimiento, Federación, Asociación y Artesanos, los resultados obtenidos indican que el 57.5 por ciento de los encuestados (145 respuestas a favor) se consideran artesanos y el 13.1 se identifica como asociación (33 respuestas a favor). El resto de los encuestados no respondió a esta pregunta, lo que ha sido interpretado como falta de conocimiento respecto a su ubicación dentro del sistema.
- ☞ Nivel educacional: el 94 por ciento de los emprendedores posee nivel primario y medio de educación, distribuido de la siguiente manera: 27 por ciento con enseñanza primaria incompleta (EPi) y 35.3 por ciento con enseñanza primaria completa (EPC); lo cual corresponde al 62.3 por ciento del total, apreciándose un bajo nivel de escolaridad. Los emprendedores que han cursado el nivel medio de instrucción cuentan con el 9.9 por ciento de enseñanza media incompleta (EMi) y el 21.8 por ciento de enseñanza media completa (EMc); para un total de 31.7 por ciento, dato que confirma el bajo nivel de escolaridad. Apenas el seis por ciento de los emprendedores posee un nivel superior de instrucción; de ellos el 2 por ciento representa la enseñanza superior incompleta (ESi) y el cuatro por ciento la enseñanza superior concluida (ESc). El bajo nivel de escolaridad de los emprendedores del núcleo de EPS se identifica como una limitación para su desempeño.

- ☞ Las formas jurídicas que se encuentran en el núcleo de EPS son: 31 asociaciones civiles, 9 cooperativas, 111 formas mutuales y 82 sociedades mercantiles. En sentido general se constató un débil sistema cooperativo y de asociación. Durante el proceso de levantamiento de la información, así como en las entrevistas realizadas, se comprobó la prevalencia de un desconocimiento acerca de las ventajas que ofrece el sistema cooperativista y su integración a las EPS, lo cual está determinando un bajo nivel de integración de las cooperativas y asociaciones. Una alternativa de solución a dicha problemática pudiera estar enfocada a generar programas de capacitación, dirigidos a dueños de los emprendimientos aislados ubicados en el cantón, y de este modo contribuir a divulgar las particularidades y el marco regulatorio de esta forma jurídica como instrumento de sensibilización para su integración al sistema cooperativo.
- ☞ En cuanto a la actividad de los emprendimientos, los negocios de prestación de servicios tienen una participación del 42.9 por ciento del total de las actividades; mientras la producción de bienes y la comercialización suman el 44.9 por ciento. Ello demuestra que son estas las principales actividades de emprendimientos, representando alrededor del 88 por ciento del total, como se muestra en la Tabla 6.

Tabla 6: Actividad del Negocio.

Actividad	Frecuencia	Porcentaje
Producción de Bien	35	13,9
Comercialización Trueque	78	31
Prestador Servicio	108	42,9
Prestación Asociado	8	3,2
Ahorro y Crédito	10	4
Otras	13	5,2
Total	252	100

Se constató que algunos de estos tienen una segunda y tercera opción de negocio, como es el caso de los 78 dedicados a la comercialización y trueque. Adicionalmente, 40 prestan servicios, 13 producen bienes, 8 prestan servicios a los asociados e igual cantidad se dedican al ahorro y crédito como diligencias alternativas. Los otros grupos de actividad tienen una situación similar a la referida.

☞ Para el análisis del tiempo de realización de las actividades se ha tenido en cuenta el criterio de identificar las que llevan menos de dos años en ejecución, las que se encuentran entre dos y cinco años y las que abarcan un período mayor de cinco años. Estas últimas son las que prevalecen, con un total de 149 emprendimientos que clasifican en este criterio, para un 59.13 por ciento del total. Este dato es importante porque se puede percibir que los emprendimientos estudiados en su mayoría tienen una permanencia de más de cinco años, lo cual se corresponde con lo establecido mundialmente en estudios precedentes. En diferentes ensayos se ha determinado que los emprendimientos tienden a desaparecer regularmente a los tres años. En el caso estudiado, solo 32 estarían en peligro según la norma, lo cual requiere de un seguimiento sistemático y del desarrollo de acciones que favorezcan su perdurabilidad. Los resultados descritos se muestran en la Tabla 7.

Tabla 7: Tiempo de funcionamiento de los emprendimientos.

Creación del Emprendimiento	Frecuencia	Porcentaje
Menor a 2 años	32	12,7
De 2 a 5 años	71	28,2
Mayor a 5 años	149	59,1
Total	252	100

Fuente: Salida del SPSS 15.0.

- ☞ A partir de la encuesta se pueden identificar los principales proveedores, destacándose el papel de las empresas del sector privado a las cuales corresponde el 63.1 por ciento, lo que representa 183 emprendimientos, porcentaje adecuado a la realidad social del cantón. El sector público participa con el 13.1 por ciento que corresponde a 33 negocios, seguido de los propios asociados que participan con 28 emprendimientos y ocho ONG. Ello revela la necesidad del diseño de políticas gubernamentales orientadas al fortalecimiento de los emprendimientos de EPS, en virtud de hacerlos más competitivos en su actividad fundamental, para hacer frente a los proveedores privados que están fuera de la EPS.
- ☞ La mayor cantidad de clientes está conformada por personas particulares y del sector privado, representando el 85.7 por ciento del total. Este resultado se traduce desde dos posiciones: la primera, que los clientes no asociados a la EPS tienen una mayor capacidad de compra y solidez financiera en comparación con los emprendimientos que integran el núcleo; y en segundo lugar, que los emprendimientos del núcleo desconocen los bienes y servicios generados en la propia EPS.

La diversidad de actividades que realizan los emprendimientos y sus varias formas de organización, así como el grado de heterogeneidad que presenta el núcleo de EPS analizado en su estructura interna, determina la necesidad de profundizar en otros aspectos de esta. Para lograr una

síntesis de la problemática, se presenta en términos de funcionamiento como núcleo.

Fase 3. Determinación de la especialización de la EPS seleccionada.

La determinación de la especialización de la EPS Federación Provincial de Artesanos de Quevedo está orientada a identificar aquellas actividades más importantes del núcleo que no pueden ser obviadas en el diseño de las estrategias de fortalecimiento. Para ello, en primera instancia se determinó el indicador base a ser utilizado como medida de peso de la actividad. En este sentido, durante intercambios con el grupo de empresarios, dueños de emprendimientos y los representantes de la Cámara de Comercio y el GAD de Quevedo, se conoció que el indicador utilizado por ellos para analizar el desempeño económico de los emprendimientos es el ingreso.

Sobre la base de lo anterior, se procedió recopilar la información sobre el indicador. Se constató como particularidad que los valores referidos a los ingresos se agregan por tipo de actividad; es decir, por grupos de emprendimientos: Producción de Bien; Comercio trueque u organización comercial e intercambio; Prestación de Servicios (mecánicos y otros); Prestación a integrantes asociados; Ahorro y crédito de financiamiento; Otras actividades. En la tabla 8 se observa el comportamiento del indicador de ingreso para el año 2014 y la especialización del núcleo.

Tabla 8: Matriz SECRE y especialización del núcleo de EPS. Indicador de ingreso.

GRUPO DE EMPRENDIMIENTOS	INGRESOS ANUALES 2014 UM USD	ESPECIALIZACIÓN $E_{int} = \frac{V_{ij}}{\sum_i V_{ij}}$
Producción de Bien	23220	0,19031584
Comercio trueque u organización de comercio e intercambio	18000	0,11599624
Prestación de servicios (mecánico y otros)	27 641,71	0,23679879
Prestación a integrantes asociados	28200	0,26777628
Ahorro y crédito de financiamiento	11232	0,07759607
Otras actividades	12600	0,11151679
Total	120893,71	1

Fuente: Elaborado a partir de los datos de la Cámara de Comercio de Quevedo.

Como se observa según el comportamiento de los ingresos, los grupos de emprendimientos más importantes para el núcleo de la EPS Federación Provincial de Artesanos de Quevedo, y que no pueden ser obviados para la estrategia de fortalecimiento son, por orden de importancia, los siguientes:

- ✓ Préstamo a integrantes asociados.
- ✓ Prestación de servicios (mecánico y otros).
- ✓ Producción de Bien.

Etapas 3. Diagnóstico del núcleo de EPS.

Fase 1. Diagnóstico global de los emprendimientos del núcleo de EPS seleccionado.

El diagnóstico global o general para desarrollar en la presente fase se orientó a identificar las principales dificultades o problemas que se expresan en el funcionamiento de los emprendimientos del núcleo de EPS objeto de análisis; en especial, aquellos relacionados con la producción y comercialización de los productos y servicios. La información fue recopilada en la encuesta aplicada en la primera fase de la etapa anterior. Los resultados del diagnóstico global, desarrollado sobre la base de las pautas metodológicas del procedimiento descrito en el segundo capítulo de esta tesis, se muestran a continuación por bloques:

Bloque I. Dificultades asociadas a la producción y a la comercialización.

Dificultades en la producción.

El análisis de los emprendimientos en relación con la actividad principal y su vínculo con la dificultad en el nivel de producción demuestra que el 13.9por ciento tiene problemas fundamentalmente con el nivel de producción, así como con el financiamiento y acceso a la materia prima. En sentido general, las principales limitantes se ubican en el proceso de organización de la producción (41 por ciento). Un elemento significativo que destaca en los resultados es el hecho de que los emprendedores desconocen acerca de los posibles destinos que pueden tener los excedentes obtenidos de la producción, y no pueden referenciar cuáles actividades realizarán a partir de estas utilidades.

Los emprendimientos con dificultades en el acceso a las materias primas más los que tienen dificultades en la organización de la producción, representan el 67por ciento del total de emprendimientos del núcleo de EPS. Es necesario destacar, además, los problemas en materia de

financiamiento que limitan la adecuada realización de la producción de los emprendimientos. Ello se manifiesta en el 17.9 por ciento de los casos.

Por otro lado, 78 emprendimientos dedicados a la comercialización tienen su mayor dificultad en la capacitación, producción y materia prima. Asimismo, los 108 dedicados a la prestación de servicios presentan insuficiente maquinaria e infraestructura inadecuada, así como un parco acceso al financiamiento, la materia prima, la organización de la producción y la capacitación. Es notable un número mayor de urgencias relacionadas con resolver las limitaciones identificadas en los grupos de actividad diagnosticados. Lo descrito se sintetiza en la tabla que aparece a continuación:

Tabla 9: Relación Actividad Principal - Dificultad de Producción.

Actividades	DIFICULTAD DE PRODUCCIÓN							Total
	Insuficiente Maquinaria y Equipo	Infraestructura Inadecuada	Limitado Acceso al Financiamiento	Acceso de Materia Prima	Organización de la Producción	Necesidad de Capacitación	Otras	
Producción de Bien	1	2	8	8	13	0	3	35
Comercialización Trueque	3	0	7	20	41	5	2	78
Prestador Servicio	6	4	22	29	39	3	5	108
Prestación Asociado	0	0	2	2	4	0	0	8
Ahorro y Crédito	0	2	1	3	3	0	1	10
Otras	0	0	5	4	3	1	0	13
Total	10	8	45	66	103	9	11	252

Fuente: Salida del SPSS versión 15.0.

Esos resultados evidencian el desconocimiento de los líderes de estos

negocios sobre las iniciativas del gobierno para el fortalecimiento a través de los programas diseñados y aprobados, tanto en el sistema crediticio como de impulso a la producción de los emprendimientos de la EPS ecuatoriana.

Comercialización.

De igual forma se analizan las dificultades comerciales en materia de organización, resultando las más significativas aquellas relacionadas a las condiciones de ventas inestables (22 por ciento) y la demanda insuficiente que afectan a los negocios (16 por ciento). La suma de ambas alcanza el 37.7 por ciento del total. En paralelo, la exigua infraestructura, el escaso nivel de oferta, los precios inconvenientes, las necesidades de capacitación y la inadecuada logística de transporte conforman el resto de las problemáticas comerciales que enfrentan los emprendimientos, como se muestra en la tabla 10:

Tabla 10:Relación Actividad Principal - Dificultad Comercial.

	DIFICULTAD COMERCIAL									Total
ACTIVIDADES	Demanda Insuficiente	Regularidad en las ventas	Insuficiente Infraestructura	Cantidad de Oferta Inadecuada	Precios Inadecuados	Necesidad de Capacitación	Inadecuada Logística de Transporte	Ninguno	Otros	
Producción de Bien	8	8	4	2	4	5	1	2	1	35
Comercialización Trueque	11	16	7	7	10	9	8	6	4	78
Prestador Servicio	18	22	12	7	15	14	10	9	1	108
Prestación Asociado	2	3	0	0	0	2	1	0	0	8
Ahorro y Crédito	0	3	2	0	1	0	2	1	1	10
Otras	3	0	2	3	0	1	2	1	13	25
Total	40	55	25	18	33	30	23	20	8	252

Fuente: Salida del SPSS 15.0.

En esa línea, las dificultades acordes a la actividad del emprendimiento de los 108 emprendimientos que se dedican a prestar servicio, 22 tienen problemas con la regularidad en las ventas, 18 con la escasa demanda, 15 con los precios inadecuados en el mercado y 14 necesitan capacitación. De las dedicadas a la comercialización y trueque, 16 poseen dificultades con la regularidad en ventas, 11 con la demanda insuficiente, 10 con los precios inadecuados y nueve necesitan capacitación.

De los 35 emprendimientos dedicados a la producción de bienes, la mayoría manifiesta escasa demanda, regularidad en las ventas, el sistema de formación del precio y la necesidad de capacitación sobre marketing, determinación del precio, tecnología de producción y servicio. Es crucial tomar en cuenta los resultados descritos a fin de garantizar la permanencia de los negocios de EPS en el medio, y fortalecerlos a través de políticas y estrategias adecuadas.

Relaciones entre los emprendimientos.

En el caso de las relaciones entre los emprendimientos, alrededor del 41 por ciento de los encuestados plantea que sí se relacionan entre sí los negocios. Así, el 49 por ciento de los consultados manifestaron que se relacionarían por los siguientes motivos: 28 por comerciar juntos, como primera opción; 41 por comprar materia prima económica; 16 para prestar servicio; 14 para comercializar juntos; en tanto 11, como segunda opción, consideran que lo harían para prestar servicio y otros para compra de materia prima y comercializar juntos. El 50 por ciento refiere que no se relacionan y el nueve por ciento (23 respuestas a favor) no contestó la pregunta, como se observa en la figura 14:

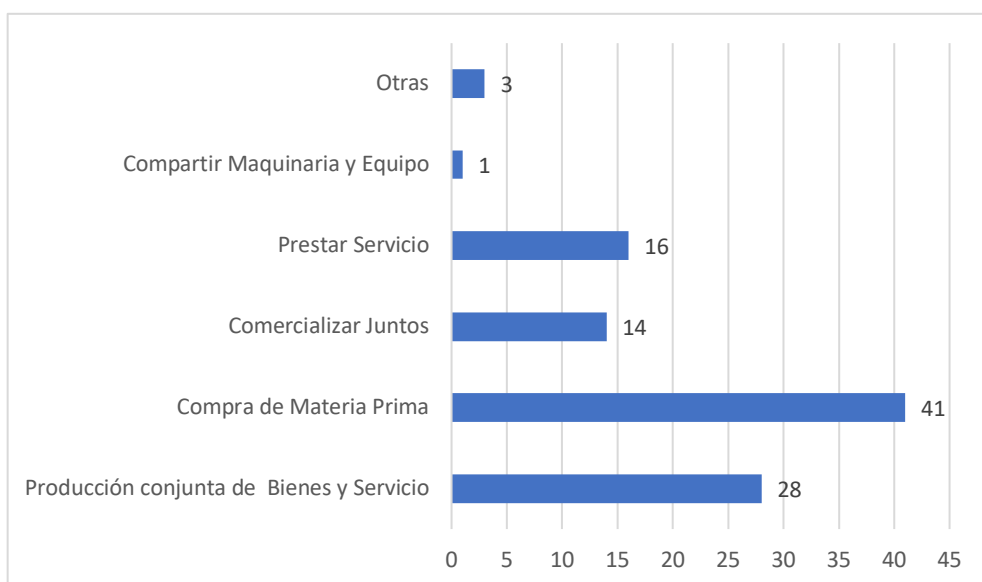


Ilustración 13: Relaciones entre Emprendimientos.

Fuente: Salida del SPSS 15.0.

A modo de conclusión se observa que los negocios entre emprendedores, por lo regular, no se imbrican entre sí; lo que dificulta su actividad económica pues no se aprovechan los posibles beneficios que pueden generar las alianzas estratégicas realizadas a partir de encadenamientos entre diferentes emprendimientos. Asimismo, los términos de relación que establecen entre sí son básicos y no logran crear vínculos que tributen a la realización de los negocios en todas las etapas del proceso

Frenos a la actividad económica.

El 43.7 por ciento de los encuestados considera que el factor de mayor freno para la asociación en la actividad económica es la pérdida de la autonomía. También refieren que si existiese una relación con un tercer productor perderían toda la autoridad o dominio sobre su negocio (67 encuestados señalan que les gusta trabajar de forma individual). Vale destacar que el 19.4 por ciento sostiene que, al relacionarse, no todos los socios dedican el mismo esfuerzo en el negocio-obsérvense estos resultados en la siguiente tabla 11- y el 3.2 por ciento defiende que su estructura organizativa es familiar. Sobre este último aspecto, según la

entrevista realizada, se descubrió que existen problemas de comunicación entre los integrantes. Ello confirma lo antes expuesto sobre la necesidad de capacitación en materia de asociatividad.

Tabla 11: Frenos de la actividad económica para la asociación.

Criterios	Frecuencia	Porcentaje
No Contestan	2	0,8
Pérdida de autonomía	110	43,7
Gusta Trabajo Individual	67	26,6
Socios no empeño	49	19,4
Es familiar	8	3,2
Otros	16	6,3
Total	252	100

Fuente: Salida del SPSS 15.0.

Bloque II. Reparto de salarios y beneficios.

Los resultados relacionados con los salarios resultan interesantes, pues el 38.5 por ciento de los emprendedores identifica que la retribución salarial se realiza a través de una suma fija que es igual para todos los asociados. En este contexto, muchos emprendedores (el 19.8 por ciento) defienden el sistema de pago a través del porcentaje o la proporción sobre las ventas: un 18.3 por ciento defiende la retribución salarial a través de la diferencia por cargo y el 15.9 por ciento considera que debería ser según la necesidad de los integrantes; aspecto importante a tomar en cuenta con el fin de establecer espacios de discusión y estimular una política salarial de tipo EPS de fomento al desarrollo del ser humano.

Bloque III. Necesidades de financiación y nivel de ingresos.

Se aprecia que las formas de financiamiento que prevalecen son los créditos bancarios (alrededor del 50 por ciento de los encuestados utilizó esta vía de financiamiento), seguidos de los préstamos entre socios con el

21.8 por ciento. En las respuestas ofrecidas por 52 encuestados se identifica que, paralelamente, los financiamientos son brindados por los chulqueros y familiares, además del financiamiento de tipo estatal con el 4.8 por ciento. Ello también puede interpretarse como desconocimiento de los planes de financiamiento establecidos por el gobierno, a través de la banca pública. Este espacio es asumido por los chulqueros (prestamistas ilegales), quienes al no poder intervenir en términos legales-pues la ley sanciona drásticamente esta actividad y de alguna forma los reprime-, realizan los préstamos de forma ilícita.

A partir de esa cuestión, las instituciones de mayor peso en materia de financiamiento son la propia gestión, familiares y socios, catalogados por los encuestados como otras formas de recursos (113 respuestas a favor), que representa alrededor del 45 por ciento. Esta respuesta se produce básicamente por los trámites de las instituciones bancarias. Otra de las instituciones que tiene un radio de actuación medianamente fuerte es el Banco Nacional del Fomento (BNF), con un total de 98 respuestas a favor por parte de los encuestados, cifra que representa alrededor del 39 por ciento. Los resultados descritos se pueden apreciar en la siguiente tabla 12:

Tabla 12: Instituciones que financian los emprendimientos.

Criterios	Frecuencia	Porcentaje
NC	24	9,5
BNF	98	38,9
MIPRO	4	1,6
CFN	13	5,2
Otra	113	44,8
Total	252	100

Fuente: Salida del SPSS 15.0.

Un aspecto significativo es que el Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO) potencia planes de financiamiento y apoyo a los emprendedores, pero estos desconocen este tipo de ayuda económica; lo cual queda reflejado en el bajo porcentaje de respuestas (4 respuestas a favor, para

solo el 1.6 por ciento del total). En relación con la Corporación Financiera Nacional (CFN¹⁶) solo se obtuvieron 13 respuestas a favor, para un 5.2 por ciento.

Fase 2. Diagnóstico de la dinámica Diferencial-Estructural del núcleo de EPS a partir del indicador seleccionado.

Para determinar cómo los emprendimientos del núcleo de la EPS Federación Provincial de Artesanos de Quevedo inciden-desde el punto de vista estructural- en la dinámica de la EPS, se aplica el método diferencial-estructural.

Para ello, en un primer momento se conformó la matriz SECRE, tomando como año base (t⁰) el 2013 y como año en curso (t¹) el 2014; la misma se muestra seguidamente con la información del indicador ingreso:

Tabla 13: Matriz SECRE Indicador Ingresos.

ACTIVIDADES	GRUPOS DE EMPRENDIMIENTOS		NÚCLEO DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA	
	2013	2014	2013	2014
Producción de Bien	18 074,05	19 645,71	21 840	23 220
Comercio trueque u organización de comercio e intercambio	9 579,14	11 973,93	17 400	18 000
Prestación de servicios (mecánico y otros)	23 400	24 444	24 048,29	27 641,71
Prestación a integrantes asociados	19 902,03	27 641,71	22 800	28 200
Ahorro y crédito de financiamiento	7 609,5	8 010,00	10 200	11 232
Otras actividades	10 360,38	11 511,53	11 232	12 600
Total	88 925,10	103 226,88	107 520,29	120 893,71

Fuente: Elaborado a partir de los datos de la Cámara de Comercio de Quevedo.

Con la información organizada en la matriz, se procedió a calcular las

¹⁶La Corporación Financiera Nacional representa banca de segundo piso de tipo estatal.

tasas de crecimiento del indicador ingreso, tanto para el grupo de emprendimientos como para el núcleo de EPS como se muestra en la siguiente tabla 14:

Tabla 14: Tasa de crecimiento en el indicador ingreso.

Actividades	Grupos de Emprendimientos	núcleo de Economía Popular y Solidaria	
	rij	rit	rtt
Producción de Bien	1,09	1,06318681	1,12438043
Comercio trueque u organización de comercio e intercambio	1,25	1,03448276	
Prestación de servicios (mecánico y otros)	1,04	1,14942518	
Prestación a integrantes asociados	1,39	1,23684211	
Ahorro y crédito de financiamiento	1,05	1,10117647	
Otras actividades	1,11	1,12179487	
Total	1,16		

Como se observa, la tasa de crecimiento del gremio analizado es de 1,16 por ciento, con un comportamiento superior al del núcleo en general (1,2443). El 50 por ciento de las actividades crecen a un ritmo superior que la misma actividad a nivel de núcleo.

A partir de esa información se calculan las variaciones del indicador en términos de efectos dinámicos, resultados que se muestran en la siguiente tabla 15:

Tabla 15: Efectos de variación estructural en el indicador ingreso.

Actividades	Efecto Total	Efecto Estructural	Efecto Diferencial	Suma Efectos	Verificación
Producción de Bien	2 248,0581 3	-1 106,016506	429,62	1 571,66	1 571,66
Comercio trueque u organización de comercio e intercambio	1 191,4575 6	-861,1423884	2 064,47	2 394,79	2 394,79
Prestación de servicios (mecánico y otros)	2 910,5020 8	586,0470688	-2 452,55	1044,00	1 044,00
Prestación a integrantes asociados	2 475,4230 7	2 238,215617	3 026,04	7 739,68	7 739,68
Ahorro y crédito de financiamiento	946,4728 89	-176,5705359	369,40	400,50	400,50
Otras actividades	1 288,6285 3	-26,78737477	-110,69	1 151,15	1 151,15
Total	11 060,5423	653,7458808	2 587,49	14 301,78	14 301,78

Como método de confirmación en términos de validez de los resultados se calcula la variación real; en tal sentido, su valor debe ser igual al de la variación hipotética (total de la columna SUMA de la tabla anterior). Luego se procede al cálculo del cambio neto que, en este caso, resultó ser un valor positivo. Este resultado se interpreta como la ganancia, equivalente a 3241,24 USD, que experimentó el gremio por haber tenido un crecimiento superior al de la EPS en su conjunto. Los resultados en cuestión se muestran en la tabla 16:

Prestación de servicios (mecánico y otros)	
Prestación a integrantes asociados	
Ahorro y crédito de financiamiento	
Otras actividades	
EPS	

Los resultados mostrados en la matriz de clasificación estructural se interpretan como sigue:

Tabla 17: Resultados del análisis diferencial estructural.

Grupos	Ubicación en la matriz de clasificación	Interpretación de la ubicación	Tipo de estrategia a desarrollar
Producción de Bien	III-a	Competitiva pero con problemas estructurales	Requiere cambios estructurales como la diversificación de su actividad principal
Comercio trueque u organización de comercio e intercambio	III-a	Competitiva pero con problemas estructurales	Requiere cambios estructurales como la diversificación de su actividad principal

Grupos	Ubicación en la matriz de clasificación	Interpretación de la ubicación	Tipo de estrategia a desarrollar
Prestación de servicios (mecánico y otros)	II-a	Problemas con la competitividad	Sus estrategias deben dirigirse al incremento de la misma
Prestación a integrantes asociados	I	De avanzada, tiene estructura favorable y es de RC y además es competitiva.	Sus estrategias se dirigen al mantenimiento del liderazgo.
Ahorro y crédito de financiamiento	IV	Problemas estructurales y de competitividad	Las estrategias se deben dirigir a provocar cambios radicales tanto desde el punto de vista de su estructura, como de su competitividad.
Otras actividades	IV	Problemas estructurales y de competitividad	Las estrategias se deben dirigir a provocar cambios radicales tanto desde el punto de vista de su estructura, como de su competitividad.
EPS	I	De avanzada, tienen estructura favorable ya que se especializan en emprendimientos de RC y además son competitivas sus actividades.	Sus estrategias se dirigen al mantenimiento del liderazgo.

A partir de los resultados mostrados, el análisis desarrollado permite concluir que la EPS tiene actividades que integran el gremio, caracterizadas por un rápido crecimiento en los ingresos. Se manifiesta, en general, una estructura y competitividad favorables.

Fase 3. Diagnóstico estratégico del núcleo de EPS.

El desarrollo del diagnóstico estratégico del núcleo de EPS Federación de Artesanos de Quevedo requiere del desarrollo de tres pasos fundamentales, según el proceder descrito en el segundo capítulo de la presente tesis doctoral. Inicialmente se realiza el diagnóstico interno y luego el diagnóstico externo. Los resultados obtenidos se constituyen en insumo para la determinación del posicionamiento estratégico del núcleo con la construcción de la matriz DAFO.

A continuación, se muestran los resultados del diagnóstico estratégico:

Paso 1. Diagnóstico interno de los emprendimientos.

El diagnóstico interno se realiza con la ayuda de los expertos, a quienes son presentados los elementos internos -tanto positivos como negativos- derivados del diagnóstico global y diferencial-estructural, para que definan los principales factores internos (Fortalezas y Debilidades) que inciden en el funcionamiento del núcleo objeto de estudio y le otorguen un valor.

Como resultado de la interacción en el taller se construyó finalmente la Matriz MEFI, que se muestra en la siguiente tabla:

Matriz de Factores Internos (MEFI).

Factores	Ponderación	Clasificación	Resultado ponderado
Los negocios en materia de emprendimientos locales se encuentran en funcionamiento con una permanencia en el mercado mayor a 5 años.	0,08	3	0.24
Los emprendedores se encuentran asociados a través de los gremios.	0,10	2	0.20
Existencia de un conocimiento empírico en materia de negocios, palpable en el florecimiento constante de pequeños emprendimientos.	0,07	2	0.14
Los emprendimientos locales tienen una ubicación geográfica predominantemente urbana, lo cual se ve favorecido por el gran número de población existente en el cantón y los recursos primarios que ofrece la región.	0,10	3	0.30
Existe un alto por ciento de trabajadores masculinos en los emprendimientos, realidad que refleja los pocos espacios laborales que potencien la labor de la mujer, asociados a un bajo nivel de escolaridad.	0,07	2	0,14
Los emprendimientos agrícolas no aportan un alto	0,03	4	0.12

Factores	Ponderación	Clasificación	Resultado ponderado
valor agregado, siendo productos de tipo primario en detrimento de las economías de las comunidades más deprimidas y en desventajas con respecto a las ciudades.			
Escasa diversificación o especialización en los negocios que les permita una mejor inserción en el mercado, y posibilidades futuras de expansión e intercambio nacional e internacional.	0,13	2	0.26
Poco aprovechamiento de las oportunidades que brindan las instituciones del Estado respecto a la forma de apropiarse de los recursos, implementarlos y explotarlos.	0,12	3	0.36
Los centros de superación, en sus distintos niveles educativos, no se encuentran imbricados con los emprendimientos; lo cual dificulta la transmisión de información y conocimiento a los negocios.	0,08	3	0.24
Las comunidades desconocen acerca de formas, estilos y elaboración de documentos a presentar en las instituciones para la realización de los negocios.	0.12	2	0.36
No existe una identificación de los recursos del	0.10	1	0.10

Factores	Ponderación	Clasificación	Resultado ponderado
emprendimiento con respecto a los recursos familiares; por lo que no se puede definir claramente el estado financiero, toda vez que no se establecen adecuadamente los sueldos a partir de las producciones.			
Total	1		2.46

El diagnóstico interno muestra que el núcleo de EPS tiene una situación de balance entre fortalezas y debilidades, porque su valor ponderado final se aproxima a la media con un valor de 2.46.

Paso 2. Diagnóstico externo del núcleo de EPS.

El diagnóstico externo se realiza de igual forma con la ayuda de los expertos, a quienes son presentados los elementos externos-tanto positivos como negativos- derivados del diagnóstico global y diferencial-estructural, para que definan los principales factores internos (Oportunidades y Amenazas) que inciden en el funcionamiento del núcleo objeto de estudio y le otorguen un valor.

Como resultado de la interacción en el taller se construyó finalmente la Matriz MEFE, que se muestra en la siguiente tabla:

Matriz de Factores Externos (MEFE).

Factores	Ponderación	Clasificación	Resultado ponderado
Existencia de un mercado competitivo en zonas aledañas al cantón.	0.15	1	0.15
Aumento de los precios de las materias primas y los costos de producción y alquiler de locales.	0.12	3	0.36
Escasa interacción entre las instituciones educativas de conjunto con el Estado y los dueños de los emprendimientos, así como con las personas que tienen ideas de negocios.	0.15	3	0.45
La gran mayoría de los emprendimientos desarrollados están asociados a grandes corporaciones, como es el caso de la agricultura.	0.06	1	0.06
Están creados los mecanismos legales para fomentar las iniciativas de negocio en localidades que permitan la expansión de las economías populares y solidarias.	0.15	2	0.30
Existe una política gubernamental que favorece el crecimiento de los emprendimientos locales.	0.18	4	0.72
Disponibilidad de centros educativos que brinden cursos de capacitación a emprendedores locales.	0.19	3	0.57
Total	1		2.61

El diagnóstico externo muestra que el núcleo de EPS tiene una situación de balance entre oportunidades y amenazas, porque su valor ponderado final se aproxima a la media con un valor de 2.61.

Paso 3. Construcción de la matriz DAFO de la EPS.

A partir de los resultados obtenidos en el diagnóstico interno y externo, desarrollado en los pasos 1 y 2 de la fase 1 de la presente etapa, se construyó la Matriz DAFO. Con el análisis DAFO se obtiene una visión global de la situación real del núcleo de EPS, permitiendo maximizar y aprovechar las Oportunidades y Fortalezas, y minimizar o eliminar las Amenazas y Debilidades.

Como resultado de la interacción en el taller desarrollado en la Federación de Artesanos de Quevedo, se construyó finalmente la Matriz DAFO. Vale destacar que el grupo de expertos, inicialmente conformado por los líderes de los 12 gremios de la Federación de Artesanos de Quevedo¹⁷, se fortaleció con ocho invitados: representantes de los GAD de la provincia y del cantón. Asimismo, se incorporaron voluntariamente el Gobernador de la Provincia y el alcalde del cantón Quevedo, el Representante Zonal del MIPRO en la Provincia, el representante de la Zona 5 del Instituto de Economía Popular y Solidaria, un profesor de la Universidad de Quevedo que trabaja los temas de emprendimientos y dos profesores investigadores del programa gubernamental "Prometeo", especialistas en su país (España y Argentina) en temas de emprendimientos.

En el taller se presentaron los resultados finales del diagnóstico interno y externo. Los factores fueron sometidos a la valoración de los participantes para su selección e incorporación a la estructura DAFO.

Se determinó el grado de consenso entre las opiniones de los expertos,

¹⁷De los 12 líderes invitados de los gremios participaron ocho en el taller.

obteniéndose un valor del 87,74 por ciento.

Una vez definidos los factores, establecidas las valoraciones y confirmado el consenso de expertos, se procedió a determinar, mediante la ponderación, el posicionamiento estratégico del núcleo de EPS. Se precisó que el núcleo está ubicado en el cuadrante III: Mini-Maxi (DO). Esta ubicación explica que la EPS está en estado adaptativo, opera en un medio de demanda declinante o exceso de capacidad de oferta de la competencia. Se enfoca en la búsqueda de segmentos o nichos rentables. Esta ubicación se sintetiza en la siguiente tabla 18:

Tabla 18: Ponderación del Posicionamiento Estratégico.

Factores	Oportunidades	Amenazas
Fortalezas		
Debilidades	MEFI=2,46 MEFE=2,61 Estrategias de tipo defensivas	

Fuente: Matriz MEFI y MEFE.

Resulta importante destacar que, en sentido general, existe coincidencia entre los resultados del diagnóstico diferencial-estructural y del diagnóstico estratégico. El diagnóstico estructural mostró que la EPS, a pesar de ser de tipo I, tiene emprendimientos que muestran dificultades en su competitividad. La necesidad de diversificar la actividad fundamental, a partir de la tipología definida y el diagnóstico estratégico, muestra una ubicación de tipo de defensiva o Mini-Maxi.

Etapa 4. Propuesta de estrategias para el fortalecimiento del núcleo de EPS.

El desarrollo de esta etapa partió de la triangulación de los análisis siguientes:

- A. Especialización interna del núcleo de EPS.
- B. Diagnóstico global del núcleo de EPS.
- C. Diagnóstico diferencial-estructural.
- D. Diagnóstico estratégico.

El diseño se desarrolló en la primera fase. En la segunda se identificaron los actores que intervienen en el cumplimiento de cada objetivo estratégico, definidos a partir de análisis actor-objetivo con el empleo del MACTOR.

Fase 1. Diseño de estrategias para el fortalecimiento del núcleo de EPS.

Con el objetivo de diseñar estrategias pertinentes para mitigar las insuficiencias detectadas en el diagnóstico global, los problemas estructurales y las debilidades identificadas en el diagnóstico, se desarrolló un segundo taller que tuvo lugar también en el local de la Federación de Artesanos de Quevedo. La lluvia de ideas fue la técnica creativa seleccionada para el trabajo con el grupo participante. Esto permitió que cada miembro, luego de haberles presentado los resultados graficados de los tres diagnósticos, llegaran a un consenso sobre cuáles eran las mejores estrategias para seguir para el perfeccionamiento del núcleo de EPS. Cada uno tuvo la oportunidad de exponer su punto de vista sobre la mejor manera de enfocar el diseño de las estrategias. A continuación se muestran las estrategias diseñadas y los objetivos que persiguen, los cuales son sometidos a consideración de la Cámara de Comercio de Quevedo y la Federación de Artesanos de Quevedo.

Deficiencias:

- Los emprendimientos se crean de forma improvisada y espontánea.
- Escasa participación de mujeres contratadas en los emprendimientos del núcleo.

Estrategia:

Diseño de una incubadora para emprendimientos de tipo EPS.

Objetivo:

- Determinar las fases de identificación, preparación y ejecución de emprendimientos con enfoque EPS, que contribuyan a la creación planificada de emprendimientos sólidos estructuralmente y con enfoque de género.

Acciones:

1. Incluir, en el Convenio Marco vigente entre la Cámara de Comercio de Quevedo y la Universidad Técnica Estatal de Quevedo (UTEQ) sobre la incubadoras de empresas, la incorporación de un acuerdo para la incubadora de emprendimientos orientada a la identificación, creación y monitoreo de emprendimientos con enfoque EPS.
2. Realizar convenios con la UTEQ y el GAD de Quevedo para programas de capacitación sobre identificación de oportunidades de negocios y creación de emprendimientos.
3. Realizar programas de capacitación específicos para mujeres y sectores vulnerables de la comunidad.

Deficiencias:

- Los emprendimientos carecen de un número adecuado de clientes para la realización de los bienes y servicios.
- Los líderes de emprendimientos no acceden a los programas de financiamiento del gobierno para el fomento y apoyo a las EPS.
- Tendencia a no asociarse entre emprendimientos para no perder la autonomía.

Estrategia:

Creación de programas de divulgación sobre la concepción, funcionamiento y regularidades de la Economía Popular y Solidaria.

Objetivo:

- Divulgar las particularidades de la Economía Popular y Solidaria entre los emprendedores y el cantón.

Acciones:

1. Utilizar las diferentes vías de divulgación para promover las ventajas de la Economía Popular y Solidaria como alternativa para paliar algunos de los problemas del desarrollo desde el cantón (empleo, diversificación de la producción, fomento de producciones locales, autonomía entre otros).
2. Divulgar las ventajas de la asociación como forma jurídica entre emprendimientos.
3. Contratar los servicios técnicos necesarios para la creación de una plataforma de divulgación de los bienes y servicios producidos en la EPS.
4. Establecer un sistema de divulgación de las fuentes de financiamiento creadas por el Estado ecuatoriano y el fondo disponible en los GAD de Los Ríos y Quevedo, para la creación y fortalecimiento de los emprendimientos de la EPS.
5. Realizar eventos científicos, mesas de trabajo y rondas de negocio en la Federación de Artesanos de Quevedo y la Cámara de Comercio de Quevedo, para socializar las experiencias de los emprendedores de la EPS.

6. Solicitar a la UTEQ asistencia y acompañamiento para los emprendimientos con estudiantes de las distintas carreras como práctica pre-profesional.

Deficiencia:

- Deficiente control y orientación del gasto en el emprendimiento.

Estrategia:

Concepción de un sistema de control y orientación del gasto en el emprendimiento.

Objetivo:

- Diseñar un sistema de control de ingresos y gastos, a partir de soportes contables adecuados.

Acciones:

1. Conveniar con la UTEQ el servicio profesional llamado a diseñar para la EPS un sistema de control de ingresos y gastos, a partir de soportes contables adecuados.
2. Socializar entre los integrantes de la Federación de Artesanos de Quevedo y la Cámara de Comercio de Quevedo el sistema de control de ingresos y gastos.

Deficiencia:

Sistema de retribución salarial definido por el porcentaje de las ventas realizadas por el trabajador.

Estrategia:

Observancia del cumplimiento del marco regulatorio establecido para la retribución salarial, acorde a la concepción del salario de tipo EPS.

Objetivo:

- Contribuir al cumplimiento del marco regulatorio establecido para la retribución salarial acorde a la concepción del salario de tipo EPS.

Acciones:

1. Crear un sistema de vigilancia y control desde la Federación de Artesanos de Quevedo para el cumplimiento del marco regulatorio establecido para la retribución salarial, acorde a la concepción del salario de tipo EPS en los emprendimientos.
2. Desarrollar acciones de sensibilización dirigidas a los dueños de los emprendimientos, acerca de la justeza y ventajas del pago del salario tipo EPS.

Fase 2. Identificación de actores asociados al núcleo de la EPS seleccionada.

A partir de la aplicación de una encuesta (ver anexos 17, 18 y 19) se identificaron 17 actores que intervienen directamente en el cumplimiento de cada objetivo estratégico. En una segunda encuesta (ver anexo 20) se solicitó a cada uno de los expertos que completara la matriz para evaluar la relación entre actores y la posición de los actores frente a cada uno de los objetivos estratégicos, en una escala de valoración de los actores. Se clasifican de 0 a 4 según la importancia: (0) si no tiene influencias, (1) si son de procedimientos de operación, (2) si corresponde a proyectos, (3) si es misión y (4) si corresponde a la existencia del mismo.

Una vez procesados los datos por el software MACTOR, entre los resultados más relevantes se citan la identificación e influencia de los actores principales que intervienen en el cumplimiento de cada objetivo estratégico, los cuales se relacionan en la siguiente tabla 19:

Tabla 19: Actores claves por objetivo estratégico.

Objetivo estratégico	Actores claves
O 1: Determinar las fases de identificación, preparación y ejecución de emprendimientos con enfoque EPS que contribuya a la creación planificada de emprendimientos sólidos estructuralmente con enfoque de género	A1 Gobierno Autónomo Descentralizado de Quevedo A2 Gobierno Autónomo Descentralizado de Los Ríos A3 Cámara de Comercio de Quevedo A5 Universidad Técnica Estatal de Quevedo
O 2: Divulgar las particularidades de la Economía Popular y Solidaria entre los emprendedores y el cantón.	A3 Cámara de Comercio de Quevedo A4 Representante Zona 5 de MIPRO y de EPS A5 Universidad Técnica Estatal de Quevedo Líderes de los 12 gremios (A6 hasta A17)
O 3: Diseñar un sistema de control de ingresos y gastos a partir de soportes contables adecuados.	A3 Cámara de Comercio de Quevedo A5 Universidad Técnica Estatal de Quevedo Líderes de los 12 gremios (A6 hasta A17)
O 4: Contribuir al cumplimiento del marco regulatorio establecido para la retribución salarial acorde al concepción del salario de tipo EPS.	A3 Cámara de Comercio de Quevedo Líderes de los 12 gremios (A6 hasta A17)*

Fuente: Elaboración propia a partir de las salidas del software MACTOR.

(*) **A6 hasta A17:** A6 Líderes del Gremio de la Construcción civil; A7 Líderes del Gremio en Madera y carpinteros; A8 Líderes del Gremio de Mecánicos; A9 Líderes del Gremio de Electromecánicos; A10 Líderes del Gremio de Marisqueros y Carniceros; A11 Líderes del Gremio de Panaderos; A12 Líderes

del Gremio de Modistas; A13 Líderes del Gremio de Sastres; A14 Líderes del Gremio de Peluqueros; A15 Líderes del Gremio de Belleza; A16 Líderes del Gremio de Joyeros y relojeros, artesanía; A17 Líderes del Gremio de Payasos y cantantes.

Las estrategias diseñadas están encaminadas a mitigar las deficiencias identificadas en los tres análisis desarrollados en el núcleo de EPS Federación de Artesanos de Quevedo.

Las estrategias propuestas deben ser controladas en la medida en que sean aplicadas, a fin de corregir las posibles desviaciones en su instrumentación.

Una vez concluido el periodo de aplicación, se procederá nuevamente a comenzar el ciclo de diagnóstico del núcleo y el diseño y aplicación de las estrategias necesarias para el perfeccionamiento continuo del sistema en general.

Validación de las estrategias diseñadas para el fortalecimiento de los emprendimientos de núcleo EPS Federación de Artesanos de Quevedo.

La aplicación del procedimiento permite identificar, a partir de tres diagnósticos, las deficiencias fundamentales que afectan el funcionamiento de los emprendimientos del núcleo de EPS Federación de Artesanos, así como diseñar las estrategias, objetivos y acciones para mitigar dichas deficiencias. Sin embargo, tales estrategias no han sido implementadas en la práctica debido al riesgo de que la presente investigación se extienda demasiado. Por tal motivo se desconoce su grado de factibilidad y pertinencia en la solución de las deficiencias identificadas, lo cual determina la necesidad de someter dichas estrategias a pruebas de validez.

Para ello, se ha de realizar la consulta al mismo grupo de expertos que ha colaborado desde el inicio en esta investigación. Su participación favorecerá un mejor conocimiento de las particularidades del objeto de estudio práctico que está siendo analizado. En la encuesta (anexo 21) se presentó a los expertos el listado de estrategias y objetivos para que valoraran su pertinencia en un escalamiento tipo Likert. Se aplicó el análisis de confiabilidad a partir del Alpha de Crombach, obteniéndose un valor de 0,913, siendo interpretado como muy aceptable. Asimismo, en la primera ronda de trabajo se logró el consenso de los encuestados

con un valor de Kendall de 0,835; igualmente muy aceptable, como se muestra en la tabla 20:

Tabla 20: Análisis de concordancia de Kendall.

Prueba W de Kendall	
Estadísticos de contraste	
N	17
W de Kendall ^a	,835
gl	5
Sig. asintót.	,000
a. Coeficiente de concordancia de Kendall	

Fuente: Salida SPSS 15.0.

Las valoraciones obtenidas oscilaron entre puntuaciones de cuatro (4) y cinco (5) puntos. Los resultados muestran que las estrategias y acciones formuladas son factibles, pertinentes y válidas para los objetivos perseguidos en su formulación.

Consideraciones finales.

- La aplicación integral de la propuesta para el diagnóstico de la economía popular y solidaria en el cantón Quevedo, permitió constatar su factibilidad y conveniente utilización como procedimiento efectivo para desarrollar el proceso de diagnóstico en el cantón ecuatoriano. Con su aplicación se demostró, en el caso concreto expuesto, su capacidad de descripción, explicación, parsimonia, flexibilidad y pertinencia en el marco de la investigación.
- El empleo del procedimiento en el cantón Quevedo posibilitó identificar, a escala de grupos de emprendimientos, las deficiencias globales, estructurales y los factores estratégicos que limitan su funcionamiento, sintetizándose como sigue: a) Los emprendimientos se crean de forma improvisada y espontánea; b) Escasa participación de mujeres contratadas en los emprendimientos del núcleo; c) Los

emprendimientos carecen de un número adecuado de clientes para la realización de los bienes y servicios; d) Los líderes de emprendimientos no acceden a los programas de financiamiento del gobierno para el fomento y apoyo a las EPS; e) Tendencia a no asociarse entre emprendimientos para no perder la autonomía; f) Deficiente control y orientación del gasto en el emprendimiento; g) Sistema de retribución salarial definido de acuerdo al porcentaje de las ventas realizadas por el trabajador.

- Se determinó que el núcleo de EPS estudiado cuenta con: prestación de servicio, comercialización y producción de bienes y servicios en su orden; actividades que no pueden ser obviadas en el desarrollo de las estrategias.
- Con el propósito de mitigar el efecto de las deficiencias y factores internos y externos, se diseñaron cuatro estrategias, los objetivos que persigue cada una y 13 acciones estratégicas. En consonancia, se identificaron 17 actores asociados a dichos objetivos estratégicos para favorecer al cumplimiento de estos.
- La adopción e implementación del procedimiento propuesto a lo largo de varios años de investigación en la provincia Los Ríos, ha contribuido a proporcionar a los GAD beneficios intangibles en cuanto al conocimiento y proyección del desarrollo de los emprendimientos de tipo EPS, y tangibles en lo referente al ahorro por no contratación a entidades consultoras para realizar la investigación. Todo ello, sumado a los elementos expuestos con anterioridad, hizo posible dar respuesta a la idea defendida correspondiente al presente capítulo.

CONCLUSIONES

Terminado el proceso de exposición de la investigación, se impone la necesidad de desarrollar las conclusiones que confirman el cumplimiento del objetivo general trazado, el cual se circunscribió a diseñar un procedimiento para el diagnóstico de la Economía Popular y Solidaria para el cantón ecuatoriano.

Este proceso propicia arribar a las siguientes conclusiones:

- El análisis y diagnóstico de los núcleos de EPS ha adquirido una elevada y progresiva connotación a nivel internacional y nacional, siendo en la actualidad un proceso clave para definir estrategias y cursos de acción en el ámbito local; por lo que se convierte en palanca para la identificación de prioridades y la asignación de recursos que tributen al fortalecimiento del Sistema Popular y Solidario.
- El “estado de la práctica” del proceso de análisis de la EPS en Ecuador permitió apreciar la carencia de instrumentos, procedimientos o metodologías científicamente argumentadas para el diagnóstico de la EPS. Solo se encontraron precedentes que contribuyeron al tratamiento teórico del objeto, por lo cual el problema científico formulado para la presente investigación se considera de actualidad y pertinencia, tanto en el plano conceptual-metodológico como práctico.
- La definición de las bases conceptuales que sostienen el procedimiento, su diseño y aplicación práctica permitió dar respuesta a las ideas a defender planteadas, y obtener como beneficios fundamentales los siguientes:
 - Determinar las actividades fundamentales que no pueden ser obviadas en la concepción de la estrategia de fortalecimiento del núcleo, a partir de la determinación de la especialización interna de la EPS.

- Establecer una taxonomía de los grupos de emprendimientos a partir de los principios de clasificación para organizaciones de tipo EPS.
- Identificar las dificultades para la producción, comercialización, acceso al financiamiento e irregularidades en el sistema salarial de la EPS; la clasificación tanto de los grupos de emprendimientos como de la EPS por el comportamiento de la dinámica de su estructura y la competitividad, a partir de la aplicación de un modelo de análisis estructural, así como los factores internos y externos que influyen en el comportamiento del núcleo.
- El diseño de estrategias, objetivos y las acciones orientadas al fortalecimiento del núcleo de EPS sobre la base de la triangulación de los resultados de los diagnósticos concebidos.
- Identificación de los actores que intervienen en el cumplimiento de los objetivos estratégicos definidos.
- El procedimiento desarrollado constituye la base de una tecnología que demostró su viabilidad y utilidad práctica para los GAD en Ecuador, al contribuir al diagnóstico de la EPS como fuente para la formulación de la estrategia de fortalecimiento. También eleva la objetividad de la estrategia en correspondencia con las dificultades y deficiencias develadas, comprobado esto mediante su aplicación en el cantón Quevedo. Lo anterior permitió constatar la capacidad de descripción, explicación, parsimonia, flexibilidad y pertinencia del procedimiento aplicado.

BIBLIOGRAFÍA

ABERS, R. (2009). Orçamento Participativo: a população no controle das decisões públicas. En: *A cidade reinventa a democracia: as contribuições do Seminário Internacional sobre Democracia Participativa*. Prefeitura Municipal de Porto Alegre, Porto Alegre, Brasil.

ABRAMOVICH, V. (2006). Una aproximación al enfoque de derechos en las estrategias y políticas de desarrollo. *Revista de la CEPAL* (Nº 88), p.78 - p.86.

ACOSTA, A. (2008). El Buen Vivir, una oportunidad por construir. *Revista Ecuador Debate*, (Nº 75), p. 38 - p.49.

ADRIANIS, C., Biasca, R. & Rodríguez, M. (2007). El Nuevo Sistema de Gestión para las PYMEs: un reto para las empresas.

AGUILAR, L. (2006). La hechura de las políticas. Buenos Aires: Porrua Editores.

ALBI, E., González, José M. y Zubirí, I. (2000). Economía Pública I: Fundamentos, Presupuesto y Gasto. Aspectos macroeconómicos. Barcelona: Editorial Ariel.

ALBURQUERQUE, F. (1999). Desarrollo Económico Local en Europa y América Latina, Vol. I. Madrid: Ediciones SUR.

ALLES, M. (2012). Codesarrollo. Una nueva forma de aprendizaje para alcanzar la estrategia organizacional. Buenos Aires: Ediciones Gránica S.A.

_____ (2013). Dirección Estratégica de Recursos Humanos. Gestión por competencias. Buenos Aires: Ediciones Gránica S.A.

ALONSO, A. (2013). El desarrollo territorial a escala local: Visión Crítica y

referencias sobre Cuba. Tesis presentada en opción al Grado Científico de Doctor en Ciencias Económicas. Facultad de Economía de la Universidad de la Habana.

ALONSO, A. María. & Bell, R. (2013). Desarrollo Territorial a escala local. La Habana: Editorial UH.

ANDES, N. (2013). Economía popular y solidaria genera alrededor del 60% de empleo a nivel nacional en Ecuador. Consultado el 25/11/2013.
Dirección de URL:
<http://Econom%C3%ADa%20popular%20y%20solidaria%20genera%20alrededor%20del%2060%25%20de%20empleo%20a%20nivel%20nacional%20en%20Ecuador%20_%20ANDES.html>

ARAMAYO, O. (2009). Manual de planificación estratégica. Instituto de Comunicación e imagen. Universidad de Chile.

ARMIJO, M. (2009). Planificación Estratégica Gubernamental. Sistemas de Seguimiento y Evaluación del Desempeño. Ciudad Guatemala: ILPES/CEPAL (eds.)

ARMIJO, M. (2009). Manual de planificación estratégica e indicadores de desempeño en el sector público. ILPES.

ARROYO, J. C. T. (2006). Economía popular e solidária: a alavanca para o desenvolvimento sustentável e solidário. São Paulo: ed. Fundação Perseu Abramo.

ARROYO, M. Jorge. (2009). Guía de Planificación Estratégica para el Desarrollo económico Local (Programa AREA – OIT.).

Asamblea Constituyente. Constitución de la República del Ecuador (2008).

Asamblea Constituyente. Ley de Seguridad Social, 55 (2009).

Asamblea Constituyente. Ley Orgánica de Educación Superior del Ecuador, 298 (2010).

Asamblea Constituyente. Ley Orgánica del Servicio Público, 294 (2010).

Asamblea Constituyente. Norma de subsistencia, de reclutamiento y selección del personal, MRL 00142 (2011).

Asamblea Constituyente. Plan Nacional del Buen Vivir, Ecuador (2013).

Asamblea Constituyente (2007). Plan Estratégico de Desarrollo del Turismo Sostenible para Ecuador (PANDETUR 2020).

Asamblea Constituyente (2012). Propuesta de norma técnica para el Registro de Centros Turísticos Comunitarios del Ecuador a través de la Dirección de Desarrollo. Ecuador: Ministerio de Turismo del Ecuador.

Asamblea Nacional Constituyente. Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario del Ecuador (2001).

Asamblea Nacional Constituyente. Reglamento para la aplicación de la ley orgánica de régimen tributario interno, Decreto No. 1051 (2010).

Asamblea Nacional Constituyente (2008). Constitución de la República de Ecuador. Registro Oficial No. 449, Quito, Ecuador.

AUQUILLA, L. (2013). La Economía Popular y Solidaria y la Coordinación con las Finanzas Populares y Solidarias en Ecuador. Caso Gobierno Autónomo Descentralizado de la Parroquia Rural San José. Tesis presentada en Opción al Grado Científico de Doctor en Ciencias Económicas. Facultad de Economía de la Universidad de la Habana.

BASSOLS, J. de C. (1999). Desarrollo Humano: Reconceptualización y Alternativa para el Desarrollo. (Ponencia). Conferencia Internacional Sociología, Desarrollo Humano y Sociedad. Balance de fin de siglo, p.20.

La Habana. Cátedra UNESCO "Desarrollo Humano Sostenible: Equidad, Participación y Educación Intercultural."

BENEDETTO, G. (1998). La Lógica Económica del Tercer Sector. Publicación del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo (No.14), Universidad de Buenos Aires.

BENINI, E. G., Benini, E. A. y Figueiredo, Neto. (2009). Economia Solidária nos prismas marxistas, revolução ou mitigação. Artigo apresentado no V ENCONTRO INTERNACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA "O discurso e a prática da Economia Solidária". Universidad de São Paulo. Núcleo de Estudos sobre Economia Solidária. Anais do Evento: São Paulo, 2007. Disponível em: <http://www.poli.usp.br/p/augusto.neiva/nesol/Publicacoes/V%20Encontro/Artigos/Principios/PRI-09.pdf>. Consultado: [04/05/2014].

BENINI, E. (2011). Sustentabilidade e Autogestão: Um horizonte macro de mudança a partir de experiências locais? In Ghizoni, Liliam e Cancado, Ailton (Orgs.), Desenvolvimento, Gestão e Questão Social: uma abordagem interdisciplinar Cotagem-MG. Didáctica Editora do Brazil LTDA-ME.

BENINI, E. A., Novaes, H. & Dagnino, R. (2011). Gestão Pública e Sociedade, Fundamentos e políticas públicas de Economia Solidária, Vol 1. Rio de Janeiro: Expressões Outras.

_____. (2012) Gestão Pública e Sociedade, Fundamentos e políticas públicas de Economia Solidária, Vol 2. Rio de Janeiro: Expressões Outras.

BENOIT, L. et Vaillancourt, Y. (1996). La reconnaissance de l'économie sociale comme économie plurielle et comme élément dans la reconfiguration de l'état providence: deux enjeux majeurs. www.umtes.uqam.ca. Consultado: [25/05/2014].

BENOIT, L. et Mendell, M. (1999). L'économie sociale au Québec : elements theoriques et empiriques pour le debat et la recherche. En *Lien Social et Politiques- RIAC*. (No. 41), p.104 - p.119.

BEVIR, M. & Richards, D. (2009). Decentring policy networks: a theoretical agenda. *Public Administration*, Vol. 87 (Nº 1), Oxford: Blackwell Publishing.

BID. (2007). Guía metodológica básica para la planificación participativa del desarrollo local basada en los objetivos del milenio. San Salvador.

_____. (2007). EVO – Evaluación: Una herramienta de gestión para mejorar el desempeño de los proyectos (Marco Lógico). San Salvador.

BOAVENTURA de Souza Santos. (2005). Reinventar la democracia. Reinventar el estado. CLACSO. Buenos Aires.

BOISER, S. (2004). Desarrollo (local): ¿de qué estamos hablando? Desarrollo Local.
http://www.desarrollolocal.org/documentos/nuevos_docs/Boisier_Desarrollo_local.doc. Consultado: [18/06/2014].

_____. (2001). La gestión de las regiones en el nuevo orden internacional: cuasi estados y cuasi empresas. *Estudios sociales* (No. 72), p.48- p.62.

_____. (2006). El vuelo de una cometa. Una metáfora para una teoría del desarrollo territorial. *Revista de Estudios Regionales* (No. 48), p.13- p.19.

_____. (2007). Em busca do esquivo desenvolvimento regional: entre a caixa preta o projeto político. *Planejamento e Políticas Públicas* (No. 17), p.30- p.39.

BONFIL, B. (2007). Por la diversidad de futuro. *Hojarasca* (No. 7) <http://www.escriitoresyperiodistas.com> Consultado: [21/06/2014].

BOZA, J. (2010). El perfil de egreso del estudiante universitario en un plan de estudio por Competencia. Ponencia. Universidad de Cienfuegos, Cuba.

_____. (2012). Diseño de gestión de desarrollo local en el entorno de la UTEQ. Ponencia. I Taller Internacional de Extensión, Innovación y Transferencia de Tecnologías para la Producción Animal. Instituto de Ciencia Animal (ICA), Cuba.

_____. (2013). Desarrollo y Emprendimientos en la Provincia de Los Ríos, Ecuador en un marco de Economía Popular y Solidaria. Ponencia. I Reunión Iberoamericana de Socio-Economía, Democracia y crisis económica en Iberoamérica. Society for the Advanament of Socio Economic (SASE) Ciudad de México.

_____. (2013). Economía Popular y Solidaria en Ecuador: Desarrollo y Emprendimientos en la Provincia de Los Ríos. (Ponencia). Congreso Internacional sobre Gestión Económica y Desarrollo. La Habana.

_____. (2014). Análisis del Comportamiento del Consumidor en la compra de leche y de productos lácteos en Quevedo, Ecuador. Ponencia. IV Simposio Latinoamericano de Producción Animal, Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Asociación Latinoamericana de Producción Animal, Ecuador.

_____. (2014). Análisis del Sistema Financiero Ecuatoriano como Proceso de Formación del Estudiante de las Carreras Administrativa en la UTEQ. Ponencia. Simposio "La Investigación Empresarial Educativa en la Ciencias Administrativas", Universidad Estatal Península de Santa Elena, Ecuador.

_____. (2014). La cadena de valor y el sistema de emprendimientos en la Provincia de Los Ríos, Ecuador. Ponencia. SIMFOR VIII Simposio Internacional sobre el Manejo Sostenible de los Recursos Forestales, Universidad Pinar del Río, Cuba.

_____. y Manjarrez, N. (2015). Gestión de Capacidades de emprendimiento de la Economía Popular y Solidaria para potenciar un desarrollo en base a la comunidad local. *Revista Científica Avances*.

_____. y otros (2010). La formación universitaria por competencia en la Universidad Estatal de Quevedo (UTEQ). Ponencia. Universidad de Cienfuegos, Cuba.

_____. y otros (2010). Seguimiento y evaluación curricular en el modelo pedagógico por Competencias. Ponencia. Universidad de Cienfuegos, Cuba.

_____. y otros (2012). Diseño de un Entorno Virtual para los docentes y estudiantes de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo. Ponencia. Primer Congreso en Contabilidad y Auditoría INTERGES, Bogotá, Colombia.

_____. y otros, (2014). Análisis del Comportamiento del Consumidor en la compra de leche y de productos lácteos en Quevedo, Ecuador. *Revista Universidad Técnica Estatal de Quevedo*. Vol. 7, p.179- p.192.

BRITO, J.M. & Miranda, C.E. (2009). Actores y roles en las redes de conocimiento. Algunas consideraciones a partir de las experiencias de la Red Iberoamericana. Bogotá: Red GESTCON.

BURBANO, L. (2009). La planificación como herramienta de gobierno. Elementos introductorios sobre teoría del gobierno y planificación estratégica pública. Curso de Planificación, ILPES, Santiago de Chile.

_____. (2010). La selección de problemas públicos. Planificación

Estratégica Situacional, Caracas: Fundación ALTADIR (ed.).

CAICEDO, G. & Lasio, Virginia. (2013). Emprendimiento en Ecuador: cantidad versus calidad. Guayaquil: Editorial ESPOL.

CAMACHO, P., Marlin, C. y Zambrano, C. (2007). Elementos orientadores para la gestión de empresas asociativas rurales, EMARs. Plataforma Regional Andina, Ruralter, Quito, Ecuador.

CAMPOS, J. (2006). La participación en las empresas: Revisión de la literatura científica. Memorias de la 13th Conference of the International Association for the Economics of Participation (IAFEP) "Expanding Democratic Firms, Broadening Economic Democracy". Oñate, Mondragon University. España.

CARDOSO, G., Bermeo, E. y M. Fresa (2012). Ecuador: Economía y Finanzas Populares y Solidarias, para el Buen Vivir. Programa Nacional de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria, PNFPEES Secretaría Nacional del Migrante, SENAMI Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD Ecuador, Imprefepp, Quito.

CARRETERO, A. (2008). El problema social como objeto del Trabajo Social.

En http://espanol.geocities.com/tsocial1/tsocial/el_problema_social_como_objeto.htm

Consultado: [13/06/2014].

CASTELLANOS, O. F. (2007a). Gestión Tecnológica: de un Enfoque Tradicional a la Inteligencia.

_____. (2007b). Gestión Tecnológica: de un Enfoque Tradicional a la Inteligencia..

CASTRO, M. P. (2011). Visão depende do cristal pelo qual se olha? Os diferentes olhares sobre a Economia Solidária. In III Congresso da Redes Universitária de Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares e I Simposio Internacional de Extensão Universitária. Anais Porto Alegre, UFRGS.

Censo Económico del Ecuador. (2010). Resultados Estadísticos.

CEPAL et al. (2007). Cohesión Social. Inclusión y Sentido de Pertenencia en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: Publicaciones/Coediciones CEPAL.

CEPAL. (2006). Descentralización y participación en América Latina: una mirada desde la economía. Boletín del instituto. LIMITADA, LC/IP/L.195, Santiago de Chile.

_____. (2013) Estudio económico para América Latina y el Caribe 2013; tres décadas de crecimiento económico desigual e inestable. CEPAL.

CHIRIBOGA, M. (2007). Mecanismos de articulación de pequeños productores rurales con empresas privadas. Mesa de Trabajo de Desarrollo Económico de la Plataforma RURALTER, Quito, Ecuador.

CONAFIPS (2013). Informe de Gestión, mayo 2007- agosto 2013, Quito, Ecuador.

CONSEIL WALLON De L' Économie Sociale, Rapport à l' Exécutif Régional Wallon. (2006).

CORAGGIO, J. L. (2007). Economía Social, acción pública y política (hay vida después del neoliberalismo. Buenos Aires: Ediciones CICCUS.

_____. (2011a). Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital. Quito: Ediciones Abya Yala.

_____. Acosta, A. y Martínez. E. (2011). Economía social y

solidaria. El trabajo antes que el capital. ABYA YALA/FLACSO.

<http://www.rosalux.org.ec/es/mediateca/documentos/251-economia-social>. Consultado: [23/05/2014]

_____. (ed), Singer, P. y Laville, J. L. (2012). Conocimiento y políticas públicas de Economía Social y Solidaria. Quito: Editorial IAEN.

_____. y Torres, R. M. (1999). La educación según el Banco Mundial. Un análisis de sus propuestas y métodos. Madrid: Editores Miño y Dávila.

_____. Arancibia, M. I., y Deux, M. V. (2010). Guía para el mapeo y levantamiento de la Economía Solidaria en Latinoamérica y Caribe..

CORTEGOSO, A. L. y otros. (2005). Método de incubação como referencial para atendimento a empreendimentos solidários: a experiência da Incubadora Regional de Cooperativas Populares da UFSCar. II Jornadas Universitárias sobre Cooperativismo, Economia Solidária y Procesos Asociativos. (Ponencia). Montevideo.

_____. y otros. (2008). Comportamentos ao incubar empreendimentos solidários: a descrição do fazer coletivo como referencial para o fazer de cada um. Psicologia e economia solidária. Interfaces e perspectivas. São Paulo: Casa do Psicólogo, p. 117- p. 136.

COVARRUBIAS, O. (2007). Cómo enfrentar los desafíos de la transversalidad y la multisectorialidad en la gestión pública. Caracas: El CLAD.

CRIBEIRO, Y. (2011). Contribución de la Fuerza de Trabajo Calificada al crecimiento económico en Cuba. Principales determinantes. Tesis presentada en Opción al Grado Científico de Doctor en Ciencias Económicas. Facultad de Economía de la Universidad de la Habana.

CRISCI & LÓPEZ. (2006). Introducción a la teoría y a la práctica de la taxonomía numérica. Washington D.C.: OEA.

CRUZ, F. y otros. (2006). Algunas aportaciones de la Psicología Social a las Mujeres Emprendedoras en Territorios Rurales. Aportes para la Construcción de lo Colectivo. En *Psicolibros*. (p. 333- p. 347). Montevideo, Uruguay.

CUNCA, E. (2008). Economía de la Unión Europea. *Revista de la Economía Mundial* (No. 19), p.27- p.41.

DAUBÓN, R. E. (2008). El fortalecimiento institucional de la sociedad civil: principal desafío de la cooperación internacional. CECOD.

DE SOUZA, J. (2007). El Emprendimiento Social en el cambio de época. *Revista Worlds & Knowledges Otherwise*..

DEFOURNY, J. (2000). Resocialiser l'économie? *Revue Internationale de l'Économie Sociale. Recma Revue des Etudes Coopératives, Mutualistes et Associatives*. Vol. 275-276, (<http://hdl.handle.net/2268/90495>). Consultado: [12/04/2014]

_____. Nyssens, M. y Simón, M. (1997). De la asociación sin ánimo de lucro a la sociedad de finalidad social. Una Nueva Economía Social. Valencia: CIRIEC.

DELESPESE, J. (1.997). L'économie sociale: un troisieme secteur. www.econosoc.org. Consultado: [02/04/2014]

DESROCHE, H. (1983). Pour un traité d'économie sociale. París: CIEM.

DOS SANTOS, T. (2003). La teoría de la dependencia: balance y perspectivas. Buenos Aires: Plaza & Janes.

DUNN, W. (2007). Public Policy Analysis (4th ed.). Prentice Hall, Estados Unidos.

DUSSEL, E. (1998). Ética de la liberación. En la edad de la globalización y de la exclusión. Madrid: ALIANZA.

Emprendimientos en América Latina: desde la subsistencia hacia la Transformación productiva (2013). Reporte de Economía y Desarrollo. *REVISTA FOCUS AMERICA LATINA*, (No.5), p.65- p.92.

ENJOLRAS, B. (1994). Individual action, institution and social change. An approach in terms of convention. Lyon: AKAL.

ESCALADA, M., FERNÁNDEZ, S. y FUENTES, P. (2006). Acción, estructura y sentido en la investigación diagnóstica. En M. Escalada et al., *El Diagnóstico Social*. Buenos Aires: Espacio Editorial, p.17- p.29.

FEIJÓO, M., Boza, J. y Díaz, E. (2013). Diagnóstico de la estructura económica de las PYMEs de Quevedo-Ecuador. *Revista especializada en economía, contabilidad, auditoría y administración de empresas*, Vol. 4, p.-p.

FERRER, M. & AVINA, N. (2008). Planificación y gestión local, una joint venture. Innovación en tecnología urbana. *Revista Ciencias Sociales*, Vol. IX (No. 3), p.70- p.84.

FERRIS, S. et al. (2006). Strategy paper: A participatory and area-based approach to rural agro enterprise development. Rural Agro enterprise Development. Good Practice Guide 1. Cali: CIAT.

FONTENEAU, B., Nyssens, M. y Fall, A. S. (1999). Economía informal y economía popular. París: CIEM.

_____. (1999). Le secteur informel: Creuset de pratiques d'économie solidaire? En *L'économie sociale au Nord et au sud*. Belgique: UCL.

FORTEZA, S. & PONS, H. (2011). Uma reflexão teórica sobre a seleção de

problemas públicos municipais para a gestão governamental. *Revista Economia & Tecnologia*, Vol. 25, ISSN 1809-080X, Universidad Federal de Paraná, Curitiba, Brasil.

FORTEZA, S. (2012). Instrumento para la selección de problemas públicos como fuente para la estrategia de desarrollo en el marco de la planificación municipal. Tesis presentada en Opción al Grado Científico de Doctor en Economía. Universidad de Holguín.

GAIGER, L. I. (2004). Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil. Porto Alegre: Editora da UFRGS.

GAVIRIA, L. G. (2006a). Género, Clase e Identidad Profesional. Condición estudiantil y modos de ingreso en la sociedad adulta. Bogotá: Siglo del Hombre Editores.

_____. (2006b). Jóvenes en la Universidad. Género, Clase e Identidad Profesional. Condición estudiantil y modos de ingreso en la sociedad adulta. Bogotá: Siglo del Hombre Editores.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM) (2004). Reporte de la Actividad Emprendedora Temprana (TEA). Ecuador.

_____. (2012). Reporte de la Actividad Emprendedora Temprana (TEA). Ecuador.

_____. (2010). Informe de Ecuador. (GEM). Retrieved from <http://es.slideshare.net/espaeespol/global-entrepreneurship-monitor-gem-ecuador-2010>. Consultado: [03/04/2014]

GLOBAL FUND FOR AGRICULTURAL RESEARCH (GFAR). (S/f). Documento de Consultoría para el Global Partnership Program de Linking Farmers to Markets.

GODET, Michael., y otros. (2000). La caja de herramientas de la

prospectiva estratégica. Madrid: Alfaomega Grupo Editor.

GODET, M. (1995). De la Anticipación a la Acción: Manual de prospectiva y estrategia. Madrid: Alfaomega Grupo Editor.

_____. (2007). De la Anticipación a la Acción: Manual de prospectiva y estrategia. España, Madrid: Alfaomega Grupo Editor.

_____. (1985). Prospectiva y planificación estratégica. Madrid: Edición ECONÓMICA.

_____. (1994). Crisis de la Prevision, essor de la Prospective, Press Universitaires de France, Paris. Barcelona: Editorial Marcombo.

_____. (1994). De la anticipación a la acción. Barcelona: Editorial Marcombo.

_____. (2001). Creating Futures. Barcelona: Edición ECONÓMICA.

_____. (2011). La prospectiva estratégica para las empresas y los territorios. Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura.

_____. (2000). La Caja de Herramientas de la Prospectiva Estratégica. Retrieved from <http://www.prospektiker.es/documentos/Caja> Consultado: [14/11/2013]

GÓMEZ, C. y Varón, H. (2008). Inventario y Situación de Grupos, Asociaciones y Movimientos Estudiantiles Juveniles Universitarios que Fomentan el Emprendimiento en Latinoamérica. Una Mirada Aproximativa. Bogotá.

GONZÁLEZ, I. (2010). Curso sobre Técnicas de análisis regional. Doctorado Curricular en Gestión del Desarrollo Local. Universidad de Holguín.

GONZÁLEZ, R. et al (2007). La planificación del desarrollo local. Centro de Estudios de Dirección Empresarial y Territorial (CEDET). Universidad de Camagüey.

GOÑI, R., & Goin, F. (2006). Marco conceptual para la definición del desarrollo sustentable. *Salud colectiva* (No. 8), p. 191- p. 198.

GTZ, Manual Value Links. (2007). Metodología de fomento de Cadenas. GTZ, Esborn, Alemania.

GUERRERO, F. y otros. (2012). Programa de Vinculación con la Colectividad: "Capacitación, Asesoramiento y Seguimiento del Diseño, Gestión y Evaluación de Proyectos con Formato SENPLADES para Líderes y Miembros de Gobiernos Autónomos Descentralizados GADs y Comités Parroquiales del cantón Quevedo". Quevedo.

GUI, B. (1991). The economic rationale for the "Third Sector: Nonprofit and other non capitalist organizations, *Annals of Public and Cooperative nonprofit sector in the mixed economy*. Michigan: Ann Arbor.

GURIDI, J. & Villalba. (2013). Economía Popular y Solidaria. Quito: OMEGA.

GURIDI, L. y Mendiguren, J. (2014.) La Dimensión Económica del Desarrollo Humano Local: La Economía Social y Solidaria. Disponible en: www.hegoa.ehu.es Consultado: [04/04/2013]

HERNÁNDEZ, R. (2006). Metodología de la Investigación. México, DF.: Editorial ATLAS.

HERNÁNDEZ, A. D. (coord.). (2011). La consultoría de organizaciones cubanas: experiencias y aprendizajes. La Habana: Editorial UH.

HERRERA, Y. (2013). Arreglos productivos locales: una propuesta para Cuba. Tesis presentada en Opción al Grado de Doctor en Economía.

Universidad de La Habana.

HINKELAMMERT, F. (2003). El sujeto y la ley. El retorno del sujeto reprimido. Madrid: EUNA, Heredia.

HUERTA, F. (2007). El método PES: Planificación Estratégica Situacional. Fundación ALTADIR, Caracas.

HURTADO de Mendoza, S. (2006). Sistema automatizado del método de consulta a expertos. Disponible en: <http://moodle.ceces.upr.edu.cu/mod/resource/view.php> Consultado: [21/01/2014]

IBARRA, M. A. (2011). Plan estratégico para que las pequeñas empresas familiares enfrenten la sucesión. Tesis presentada en Opción al Grado de Doctor en Economía. Universidad de La Habana.

IGLESIAS, D. H. (2002). Cadenas de valor como estrategia: Las cadenas de valor en el sector agroalimentario. Buenos Aires: INTA.

ILPES (Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social). (1998). Manual de desarrollo local. 73-76. Ed. ILPES-CEPAL LC/IP/L.155. Chile.

_____ & CEPAL. (2008). México, estrategia nacional de desarrollo participativo. Curso estrategias público-privadas de desarrollo nacional. Organización de Naciones Unidas. San Salvador.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS. (2012). Análisis sectorial: las mujeres lideran los negocios. *Info/economía*, (No. 3), p.73- p. 90.

ISARD, W. (1971). Métodos de Análisis Regional. Barcelona: Editorial Ariel.

JARAMILLO, O. (1992). Un puente viable para el desarrollo tecnológico. *Decisiones Empresariales- Ficitec* (No. 4), p.17- p.24.

KALENATIC, D. (s/f). Modelo Integral y Dinámico para el Análisis, Planeación, Programación y control de las Capacidades Productivas en Empresas Manufactureras. Tesis presentada en Opción al Grado de Doctor en Economía. Universidad Distrital EJ.C.

KANTIS, H. (2007). Emprendedores de origen humilde: ¿cómo incide la estructura social en la creación de empresas en América Latina? Proyecto BID-FUNDES.

KLIKSBERG, B. (2002). Hacia una Economía con Rostro Humano. París: AKAL.

KOPPENJAN, J., KARS, M. & VAN DER VOORT, H. (2009). Vertical politics in horizontal policy networks: framework setting as coupling arrangement. *Policy Studies Journal*, vol. 37 (Nº 4), p.70- p.91.

KRAFT, M. y FURLONG, S. (2009). Public policy: politics, analysis, and alternatives. Washington D.C.: CQ Press.

LACLAU, E. (2008). Sobre las complejidades del populismo. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

_____. (2005). Por un nuevo horizonte de la política. Debates y combates. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

LAGE, A. (2013). La economía del conocimiento y el socialismo. La Habana: Editorial Academia.

LAHERA, E. (2007). Política y Políticas Públicas. Serie Políticas Sociales LC/L.2176-P/E (Nº 95) División Social CEPAL, Chile.

LANDER, E. (comp). (2000). La colonialidad del saber: eurocentrismo y ciencias sociales. Perspectivas latinoamericanas. Buenos Aires: CLACSO-UNESCO, p. 201- p. 246.

LAVANDEROS & MALPARTIDA. (2006). Cognición y territorio. Universidad

Tecnológica Metropolitana de Chile.

LAVILLE, J. L. (1998). *L'économie solidaire*. Torino: Bollati Boringhieri.

_____. (1994). *Économie Solidaire. Une Perspective Internationale*. Desclée de Brouwer, París.

_____. (1995). *L'économie solidaire. Une perspective internationale*. París: CIEM.

LEDESMA, Z. (2008): *Procedimiento para el perfeccionamiento del análisis de las políticas crediticias en empresas y sucursales bancarias cubanas*. Tesis presentada en opción al Grado Científico de Doctor en Ciencias Económicas. CDIT. UCLV.

LEGNA, C. A. (2009). *Gestión estratégica y prospectiva del desarrollo local [s/e]*.

LEY DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA (2011). Ecuador.

LICHA, I. (2006). *Coordinando la política social: ¿Es la concertación una opción?* Encuentro "Coordinación y Política Social: Desafíos y Estrategias". Instituto Interamericano de Desarrollo Social (INDES). BID. Washington.

LIRA, L. (2007). *Revalorización de la planificación del desarrollo*. En Cuadernos del ILPES, Área de Gestión del Desarrollo Local y Regional, serie 59. Santiago de Chile: ILPES (ed.).

LOUVILLE, L. (2002). *El "empresario" en el sentido schumpeteriano*. París.

LUNDY, M. et al. (2004). *Diseño de estrategias para aumentar la competitividad de cadenas productivas con PPRs*. Cali: CIAT.

MACHADO, R. J. & Gattorno, K. (2013). *Abrir y mantener un negocio por cuenta propia*. La Habana: Editorial Ciencias Sociales.

MALANGÓN, R. (2001). La construcción de un modelo de indicadores para la función de extensión. Bogotá: Editorial Universitaria.

MANFRED, M. et al. (1986). Desarrollo a escala humana. Una opción para el futuro. *Cepaur/Fundación* (Número especial), p. 59-p.73.

MANJARREZ, N. y Boza, J. (2015). Procedimientos para diagnosticar las funciones de la gestión de los recursos humanos en las hosterías ecuatorianas con un enfoque de responsabilidad social. *Revista Amazónica Ciencia y Tecnología*.

MARCILLO, C. y Salcedo, A. (2010). Economía Solidaria; Teoría y realidades de éxitos comunitarios. Historias de superación en Ecuador y Castilla La Mancha. Quito: UNIVERSITARIA.

MARTIN, J. (2007). Funciones básicas de la planificación económica y social. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES). Serie Gestión Pública, (No. 51), p.41- p.59.

MARTÍNEZ, J. (2012). Realidad de Ecuador. BLOG ECONÓMICO.

MARTINEZ, L. (2010). Planificación del desarrollo. En Curso de Planificación del desarrollo y protección social. Ciudad Guatemala: CEPAL (ed.).

MARTNER, R. (2008). Planificar para el desarrollo: el largo plazo comienza hoy. Antigua:

ILPES-CEPAL.

MARTORELL, R. (2012). Economía Solidaria: ¿Una alternativa para soñar? Roma.

MASCAREÑO, A. (2010). Coordinación social mediante políticas públicas: el caso chileno. CEPAL (No. 101), p.53- p.60.

MEDINA, J y Ortigón, E. (2006). Manual de prospectiva y decisión estratégica: bases teóricas e instrumentos para América Latina y el Caribe. ILPES-CEPAL. Santiago de Chile.

_____. (2007) Manual de prospectiva y decisión estratégica: bases teóricas e instrumentos para América Latina y el Caribe. ILPES-CEPAL. Serie Manuales, (No. 51). Santiago de Chile.

MEDINA, J. (2007). Sesión XV: Experiencias significativas en pensamiento a largo plazo. CEPAL-Serie Seminarios y Conferencias, (No. 8).

Disponible en:
<http://www.eclac.cl/publicaciones/Ilpes/4/LCI1544P/SesionXV>
Consultado: [23/04/2014]

MEDINA, J. (2010). Las funciones básicas de la planificación. En Curso Planificación y Gestión. Estratégica de las Políticas Públicas. Santa Cruz de la Sierra: ILPES (ed.).

MEER, V. (2006). Exclusion of Small-scale frames form coordinates supply chains, market failure, policy failure or just economies of scale. Washington D.C.: Departamento de Desarrollo Agrícola y Rural, Banco Mundial.

MEILLASSOUX, C. (1977). Mujeres, graneros y capitales. México D.F.: Siglo XXI.

MENARD, C. (2002). La economía de las organizaciones híbridas. Centro ATOM, Universidad de París.

MÉNDEZ, E. y Lloret, M. (2004). Las técnicas de análisis regional como parte del diagnóstico en proceso de planificación regional en Cuba. En Observatorio de la Economía Latinoamericana (No. 34). Texto completo disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecpat/cu/> Consultado: [23/04/2014]

METCALF, G. (2008). *Democracy and Planning. Métodos y Técnicas de Planificación Regional*. Ministerio de Planificación y Cooperación de Chile, MIDEPLAN y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Santiago de Chile.

MIÑO & Paz Dávila. (1999). *Cultura popular y participación social: Una investigación en el barrio mataderos, Brazil*. Brasilia.

MONTEIRO, A. (2008). *A Relação Estado e Sociedade Civil no Processo de Formulação e Implementação de Políticas Públicas*. Disertación (Maestría en Administración Pública). Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGA). Universidad de Brasilia.

MONZÓN, J. L. (2003). El cooperativismo en la historia de la literatura económica. En *Elementos de la Economía Social: teoría y realidad*. Universidad de Valencia España.

MORENO, M. (2009). *Proceso y tensiones en la formación de políticas*. Curso Planificación y Gestión Estratégica para las Políticas Públicas. ILPES-AECID. Santa Cruz, Bolivia.

_____. (2009). *Políticas públicas y agenda de gobierno*. Curso Planificación y Gestión Estratégica para las Políticas Públicas. ILPES-AECID. Santa Cruz, Bolivia.

MORLÁS, C. (Ed.) (2012). *Ecuador ¿País de Emprendedores?* Guayaquil: DON BOSCO.

OCHOA, W. & Cuenca, M. (2012). Introducción al libro *Legislación de la Economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario (con concordancias)*. ITCP-USP. Incubadora de Cooperativas populares da Universidad de São Paulo (2010). Retrieved from <http://www.itcp.usp.br/drupal/node/440>. Consultado: [27/04/2014]

ONDATEGUI, J.C. (2006). Distritos, tecnópolis y regiones del conocimiento en Japón: cambios organizativos en las áreas metropolitanas. *MI+D* (No. 34), p.36- p.51.

Disponible en: <http://www.madrimasd.org/revista34/aula/aula2.asp>.
Consultado: [20/04/2014]

ORELLANA, E. (2009). Las Finanzas Sociales y Solidarias en el Ecuador: Verdades y Desafíos. Agencia Suiza para el desarrollo y la cooperación (COSUDE). Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador.

ORTEGA, C. P. (2011). Metodología para determinar el conocimiento relevante en organizaciones Chihuahuenses. Tesis presentada en opción al Grado Científico de Doctor en Economía. Universidad de La Habana.

OSTERTAG, C. F. (1999). Identificación y evaluación de oportunidades de mercado para PPRs. Serie de Herramientas para Toma de Decisiones en el Manejo de Recursos Naturales. CIAT. Cali, Colombia.

_____. et al. (2007). Identifying market opportunities for rural smallholder producers. Rural Agro Enterprise Development. Good Practice Guide 3. CIAT.

PAL, L. & IRELAND, D. (2009). The public sector reform movement: mapping the global policy network. *International Journal of public administration*, vol. 32 (No. 8), p.45- p. 62.

PALENZUELA, L. (2015). La Economía Popular y Solidaria. Una visión crítica de ese movimiento en América Latina. *Revista Temas de la Economía Mundial, Nueva Época II* (No. 27), p.19- p.27.

PARK, H., RETHEMEYER, K. & HATMAKER, D. (2009). The politics of connections: assessing the determinants of social structure in policy

networks. The Academy of Management proceedings, Birmingham. Academy of Management. Inglaterra.

PAZ, F. y Miño, J. (2006). La Historia inmediata del Ecuador y la deuda histórica con la sociedad ecuatoriana. *Revista Análisis Económico* (No. 3), p. 47-p. 54.

PÉREZ, R. (2009). El camino del corazón solidario.

PÉREZ, M. (2013). Los rendimientos arroceros en Cuba: propuesta de sistema de acciones. Tesis presentada en opción al Grado Científico de Doctor en Economía. Universidad de La Habana.

PIÑEIRO, C. (2011). Cooperativismo y Socialismo. Una mirada desde Cuba. La Habana: Editorial Caminos.

PIÑERO, I. (2011). Cooperativas y pequeños negocios. CLACSO.

PONS, H. y otros. (2006). La planificación como aspecto esencial del proceso de Dirección. En *Planificación*. La Habana: Pueblo y Educación (ed.)

PONS, H. & GONZÁLEZ, E. (2007). Reflexiones acerca del concepto de política pública. Material docente para curso del Centro de Estudios de Postgrados de la ANEC (CESPANEC) en La Habana.

PRÓCEL, M. A. y Campuzano, Á. (2006). Objetivo de desarrollo del milenio, estado de situación Provincia del Azuay. Azuay: PÁJARO NEGRO.

Programa de Economía Solidaria (2009). SECRETARÍA NACIONAL DE ECONOMÍA SOLIDARIA SENAES-MTE, Brasil.

Propuesta de prototipo de esquema institucional regional o nacional para promover el comercio de productos de zonas áridas y semiáridas de América Latina. [n.d.]. (Ponencia). Tercera Reunión del Proyecto

WAFLA. Lima. CIAT, 2008.

PRUZAN, G., Levín, L. A. y Guilis, J. [n.d.]. Guía para empresarios PYMEs para elaborar un Plan de Negocios. Equipo técnico del Instituto PYMEs "Carlos Pellegrini", Banco Nación Argentina.

QUIJANO, A. y Wallerstein, I. (1992). La Americanidad como concepto o las Américas en el Moderno Sistema-Mundo. *Internacional Journal of Social Sciences*, (No.134), p.69- p.82.

_____. (1998). Modernidad, identidad y utopía en América Latina. Lima: buscar editorial.

RAZETO, L. (2003). Economía de la solidaridad y mercado democrático. Santiago de Chile: Rescoop.

RAZETO, L. (2011): Los caminos de la Economía de Solidaridad. Disponible en:

<<http://lacoperacha.org.mx/documentos/coperacha-economia-solidariarazeto.pdf>>

Consultado: [12/09/2014]

RIORDAN, J. T. (2007). One Buyer at a Time. *Stanford Innovation Review*, p.15- p. 29.

ROJAS, G. (2008). El caso brasileño. Hacia un país para todos. Santiago de Chile: ILPES-CEPAL.

ROVERE, M. (2007). Planificación estratégica de recursos humanos en salud. OPS. Washington DC.

RURALTER. (2007). Mecanismos de Articulación de PPRs con Empresas Privadas. Quito.

SAINESS, A. (2010). Índice de Herfindhal aplicado a las grandes empresas

y MIPYMEs del Ecuador. Quito Editores.

SALAMÓN, E. y Anheier, R. (1992). Las cooperativas de las naciones latinoamericanas. Buenos Aires: SIGLO XXI.

SALAZAR, R. [n.d.]. Estrategia y Estrategas. Políticas y gestión. Disponible en:

<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/ger/estrategia.htm>

Consultado: [12/04/2014]

SALINAS, F. y Osorio, L. (2012). Emprendimiento y Economía Social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación. *Revista CIRIEC* (No. 75), p.129 - p.151.

SÁNCHEZ, N. (2010). Propuesta metodológica para la elaboración del plan municipal con un enfoque prospectivo estratégico. Aplicación experimental en la provincia de Holguín. Tesis presentada en opción al Grado Científico de Doctor en Economía. Universidad de La Habana.

SANIN, H. (2008). Monitoreo y Evaluación para Políticas Públicas. Curso Planificación y Gestión Estratégica de las Políticas Públicas (ILPES). Santiago de Chile.

SEGRERA, F. (2006). Escenarios Mundiales de la educación superior: análisis global y estudios de casos. Buenos Aires: CLACSO.

SIEGEL, S. (1974). Estadística no paramétrica, aplicada a las ciencias de la conducta. Barcelona: Editorial Trillas.

SILVA, I. (2003). Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local en América Latina. Gestión Pública (ILPES). Santiago de Chile.

SINGER, P. (2009). Políticas Públicas de Secretaría Nacional de Economía Solidária do Ministério do Trabalho e Emprego. In: Mercado de Trabalho:

conjuntura e análise.

SNYDER, W. M. y Wenger, E. (2003). Communities of practice in government, the case for sponsorship. Report to the CIO Council of the US Federal Government. Disponible en: <http://www.ewenger.com/pub/pubusfedciodownload.htm>.

Consultado: [03/04/2014]

Socialismo y Sumak Kawsay. Los nuevos retos de América Latina. (2010). SENPLADES. Quito.

STONER, J., A. F. & Freemand, R. (2004). Administración. México D.F.: Princeton Hall.

TALLEDO, M. V. y Solórzano, D. (2013). Estructura del sector microempresarial formal e informal en la ciudad de Guayaquil, sector este. Tesis de Grado. Universidad de Quevedo.

TORO, D. y Romero, A. (2000). La Economía Social. Documento de reflexión de la Maestría en Economía Social y desarrollo comunitario. Caracas: MIMEO.

UNDA, M. (2012). Novedad de la Economía Popular y Solidaria. *Línea de fuego* (No. 5), p.32- p.41.

URBANO, D. (2003). Factores condicionantes de la creación de empresas en Catalunya: un enfoque institucional. Tesis presentada en opción al Grado Científico de Doctor en Economía. Universidad Autónoma de Barcelona. Retrieved from <http://www.davidurbano.es>
Consultado: [16/07/2014]

VACA, J. (2012). Reflexiones conceptuales y propuestas sobre Micro-finanzas y su relación con Finanzas Populares y Solidarias. Red Financiera Rural, Micro-finanzas para todos. Quito: EL BOSQUE.

VALDÉS, J. y Espina, M. (2011). América Latina y el Caribe: La política social en el nuevo contexto. Enfoques y experiencias. Buenos Aires: SIGLO XXI.

VALENTI, P. (2002). La Sociedad de la Información en América Latina y el Caribe: TICs y un nuevo Marco Institucional. *Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación* (No. 2). Disponible en: <http://www.campusoei.org/revistactsi/numero2/valenti.htm>).

Consultado: [26/06/2014]

VERNOOIJ, M. (2009). Acceso al Mercado para reducir la pobreza, Fomentar relaciones contractuales a favor de los pequeños productores y recomendaciones para proyectos. Santiago de Compostela: Instituto Europeo Campus Stellae.

VIDAL, I. y Vilaplana, A. (1999). Perspectivas empresariales de las sociedades laborales en la Unión Europea. FESALC. CIES. Barcelona.

VIDAL, I. (1998). Empleo y nueva economía social. CIES. Barcelona.

VIENNEY, C. (1994). L'économie sociale. París: Editions La Découverte.

VILANCULOS, A. J.. (2010). Contribución a la medición del desarrollo socio-económico: el caso de la República de Mozambique. Tesis presentada en opción al Grado Científico de Doctor en Economía. Universidad de La Habana.

VILAPLANA A. y Vidal I. (1998). Empleo y nueva economía social. CIES. Barcelona.

_____. (1999). Perspectivas empresariales de las sociedades laborales en la Unión Europea. FESALC. CIES. Barcelona.

WAISSBLUTH, M. (1990). El paquete tecnológico y la innovación. Conceptos Generales de Gestión Tecnológica. *Ciencia y Tecnología*

(No. 26), p. 25- p.38.

WEBER, M. (1993). Economía y Sociedad. Madrid: Fondo de Cultura Económica de España.

WEINBERGER, K. (2009). Plan de Negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio. Madrid: Grijalbo Editores.

WILLIAMSON, O. E. (1999). La nueva Economía Institucional: una mirada introspectiva y hacia el futuro. Reunión anual de la Sociedad de la Nueva Economía Institucional. Washington DC.

ZALDÍVAR, M. y otros (2012): Emprendedores, emprendimientos y desarrollo local. (Ponencia). Taller “El desarrollo local en Cuba: potencialidades y desafíos”. Sociedad Económica de Amigos del País, La Habana.

Descubre tu próxima lectura

Si quieres formar parte de nuestra comunidad,
regístrate en <https://www.grupocompas.org/suscribirse>
y recibirás recomendaciones y capacitación



@grupocompas.ec
compasacademico@icloud.com



@grupocompas.ec
compasacademico@icloud.com

