

**EMPRENDIMIENTO JUNTOS, SOMOS MÁS Y HACEMOS MÁS**  
**HERRAMIENTAS PRÁCTICAS**



**EMPRENDIMIENTO JUNTOS,  
SOMOS MÁS Y HACEMOS MÁS  
HERRAMIENTAS PRÁCTICAS**

**PRIMERA EDICIÓN**



EMPRENDIMIENTO JUNTOS, SOMOS MÁS Y HACEMOS MÁS  
HERRAMIENTAS PRÁCTICAS

Autores

Mgs. Katty Tutiven Morán  
Mgs. Esther Carlín Chávez  
Mgs. Aldana José Reyes  
Mgs. Ana Troya Alvarado

Primera edición  
noviembre 2017



Libro sometido a revisión de pares académicos.

Edición  
Diagramación  
Diseño  
Publicación

**Maquetación.**

Grupo Compás

Cámara Ecuatoriana del Libro - ISBN-E: 978-9942-770-07-3

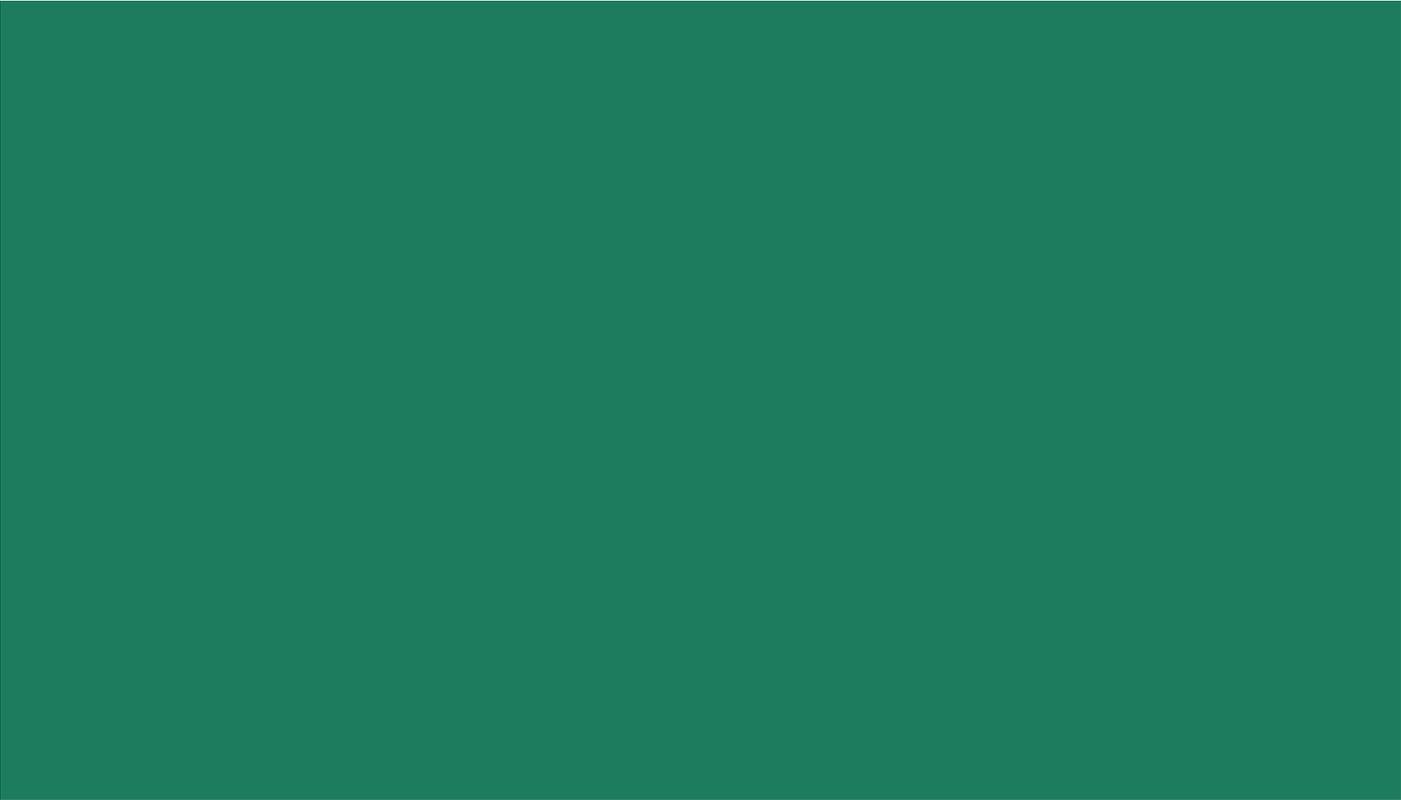
Guayaquil - Ecuador

Copyright © 2017 por Mgs. Katty Tutiven Morán, Mgs. Esther Carlín Chávez,  
Mgs. Aldana José Reyes, Mgs. Ana Troya Alvarado. Todos los derechos  
reservados.

## ÍNDICE

El manual .....	3
Objetivo.....	3
INTRODUCCIÓN.....	4
CAPÍTULO 1 .....	6
EMPRENDIMIENTO Y DIGNIDAD HUMANA .....	6
<u>SESIÓN 2</u> .....	8
IDENTIDAD HUMANA: ¡SOMOS SERES ÚNICOS E IRREPETIBLES! .....	8
SESIÓN 3 .....	11
¡SOY UN SER QUE SE VALORA Y SE ESTIMA! .....	11
SESIÓN 4 .....	12
¡EL PODER ESTÁ EN TODOS! .....	12
SESIÓN 5 .....	13
EL EMPRENDIMIENTO .....	13
CAPÍTULO 2 .....	15
ASOCIATIVIDAD Y EMPRENDIMIENTO .....	15
SESIÓN 1 .....	15
SESIÓN 2 .....	18
¿QUIÉNES SON LOS EMPRENDEDORES? .....	18
SESIÓN 3: .....	19
HISTORIAS MOTIVADORAS DE EMPRENDIMIENTO .....	19
SESIÓN 4 .....	23
CUALIDADES DEL EMPRENDEDOR .....	23
CAPÍTULO 3 .....	26
ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA Y ECONOMÍA POPULAR SOLIDARIA.....	26
SESIÓN 1 .....	26
SESIÓN 2: .....	28
ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA (EPS) .....	28
SESIÓN 3 .....	34
DOCUMENTOS HABILITANTES PARA LA APROBACIÓN DE EPS .....	34
SESIÓN 4: .....	36
OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS ASOCIADOS.....	36
CAPITULO 4 .....	38
COMERCIO JUSTO Y ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA .....	38
SESIÓN 1 .....	38
CAPÍTULO 5 .....	43
COMERCIALIZACIÓN, PARTICIPACIÓN Y OPTIMIZACIÓN.....	43
SESIÓN 1: .....	43
SESIÓN 2: .....	47
EL MERCADO SOCIAL Y SOLIDARIO .....	47
SESIÓN 3 .....	52
PLAN DE MERCADEO .....	52
SESIÓN 4 .....	53
ESTABLECER COSTOS .....	53
SESIÓN 5 .....	55
ADMINISTRACIÓN DEL NEGOCIO .....	55
SESIÓN 6 .....	56
FINANCIAMIENTO SOLIDARIO .....	56
SESIÓN 7 .....	57

CÓMO LEGALIZAR NUESTRO NEGOCIO .....	57
BIBLIOGRAFÍA.....	59
Agencia de Noticias Andes, <a href="http://www.andes.info.ec/es/noticias/emprendimientos-ecuador-subsistencia-dar-sentido-vida.html">http://www.andes.info.ec/es/noticias/emprendimientos-ecuador-subsistencia-dar-sentido-vida.html</a> .....	60



**El manual**



## El manual

Propone ser una guía con herramientas conceptuales y metodológicas muy prácticas para aprender a **EMPRENDER JUNTOS PARA SER Y HACER MÁS**; más unidos, más inclusivos, más organizados, más oportunidades, más desarrollo!

Este material se aplica para cualquier tipo de negocio o servicio, indistintamente de su tamaño o actividad. Está dirigido a hombres y mujeres que quieran salir adelante, que crean en sí mismo y en la fuerza que genera el trabajo y la unidad de un equipo para superar todo tipo de barreras y limitaciones que quieran interponerse a sus propósitos de vida e ideales de desarrollo.

Se enfoca en el emprendimiento desde una perspectiva cualitativa; o sea, desde lo humano- su valor, voluntad y desarrollo integral; teniendo una mirada hacia la transformación de realidades y contextos de injusticia y desigualdad, donde el ser humano es el protagonista de su propio cambio y el de su entorno.

Este manual está compuesto de cinco capítulos con diferentes temas, pero relacionados entre sí. Cada capítulo cuenta con sesiones de trabajo que incluyen conceptos, desarrollo del tema o la propuesta en sí y los ejercicios prácticos que se puedan trabajar individual y grupalmente para ampliar el conocimiento y desarrollar capacidades y competencias que nos permitan crear y manejar nuestros propios negocios, basándonos en la confianza, inclusión, solidaridad, democracia y participación. Al finalizar los capítulos, encontraremos la sesión de referencias bibliográficas, cuyas revisiones nos ayudarán a afianzar más el conocimiento y la práctica de lo desarrollado en el presente material.

## Objetivo

- Desarrollar las capacidades individuales y colectivas para fortalecer la creación y manejo de emprendimientos que permitan nuevas oportunidades económicas y sociales, desde un enfoque de derechos y participación.



## INTRODUCCIÓN

Hoy en día, “los Emprendimientos en Ecuador son vistos como una vía de subsistencia y de dar sentido a la vida”, según una publicación del 2016 de la Agencia de Noticias Andes, quienes aseguran que, “Los emprendimientos son una forma de vida ....., con lo cual sus habitantes se interponen a las circunstancias sociales, las relaciones políticas, las situaciones medioambientales y hasta las crisis económicas. En ese sentido, muchas personas se motivan a emprender para enfrentar la pobreza y mejorar su calidad de vida. Se debe emprender; sin embargo, es importante superar cualquier concepto reduccionista o economicista que limite los alcances del emprendimiento a logros netamente económicos.

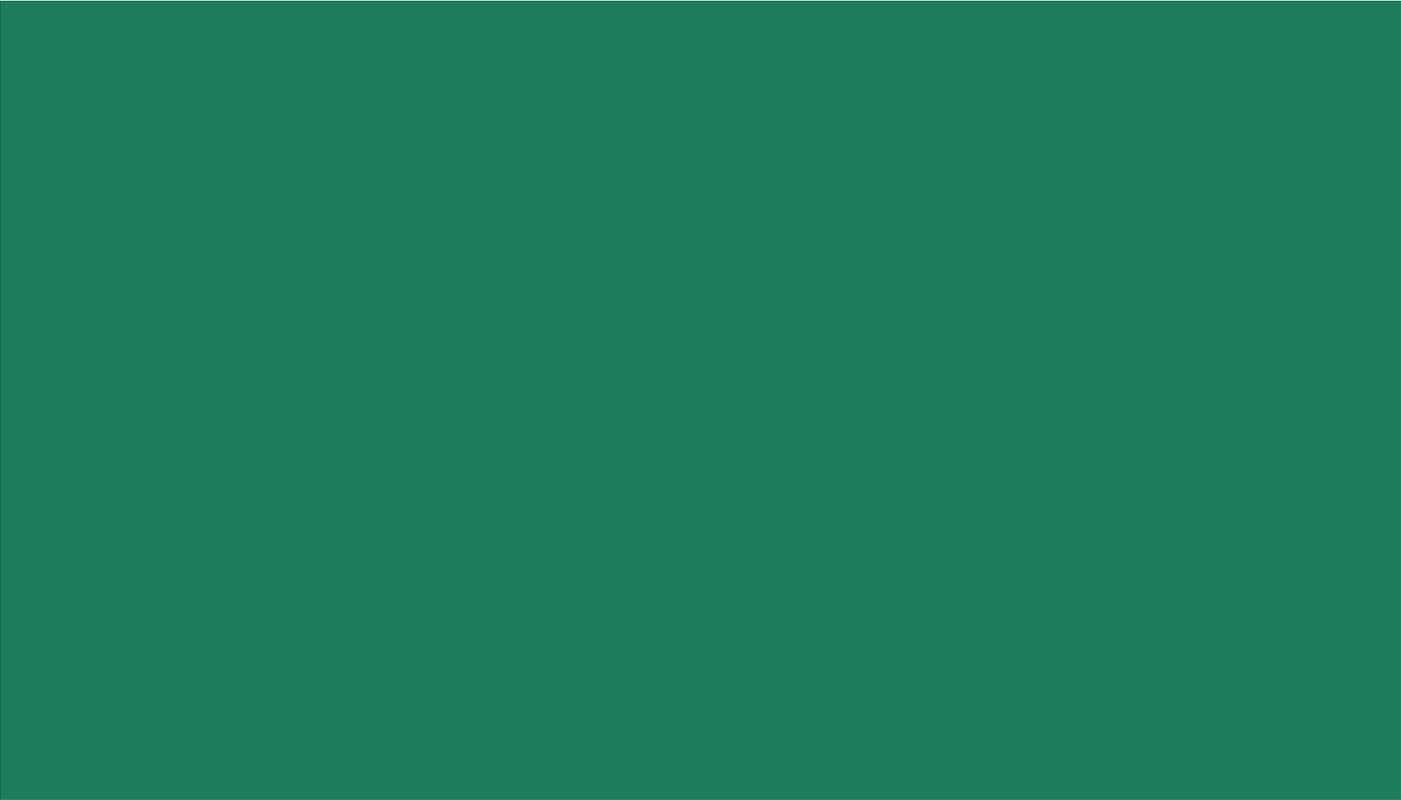
Decir que el emprendimiento solo trae beneficios económicos, es desconocer la integralidad del ser y su capacidad para desarrollarse en otras áreas de su vida y de conseguir el buen vivir en armonía con sus semejantes y con la naturaleza. El ser humano es sujeto y fin en sí mismo; esto quiere decir, que todo análisis sobre esta materia nos debe llevar a ver el emprendimiento desde una mirada mucho más amplia, donde la economía está al servicio del ser humano y no al contrario, que está para desarrollar habilidades, potencialidades y competencias individuales y colectivas para la vida; lo cual permita relaciones justas e igualitarias entre hombres y mujeres, en armonía con la naturaleza.

En ese sentido, se vuelve importante enfocar el emprendimiento desde lo cualitativo o desde la dimensión humana, donde lo importante es rescatar al ser con todas sus complejidades, lo cual al momento de emprender podrían ser una limitante o una puerta abierta para que se desarrolle de manera integral y que a través de su accionar logre transformar junto a otros las realidades de injusticia y desigualdad que les rodea, afectando no solo su vida y la de su familia sino también a su entorno social y natural. Por lo tanto, el emprendimiento desde la perspectiva de lo humano busca que cada persona y el grupo en sí, logre beneficios más allá de lo económico; es decir, su empoderamiento, libertad, capacidad para vivir en armonía consigo mismo, su semejante y la naturaleza.

Recordemos que el emprendimiento más que un fenómeno reciente, está presente en la humanidad desde sus orígenes; es una práctica inherente al ser humano, que se ha venido expresando en diferentes formas como el cooperativismo, mutualismo, asociativismo, formas de organización mediante la cual se buscaba cubrir las necesidades básicas y vivir en la sociedad,

formas que según K. Polanyi ya reflejaban: Solidaridad, reciprocidad, redistribución bajo simetría o centralidad, unidad doméstica y planificación.

La solidaridad aquí se vuelve uno de valores más sobresalientes e importantes en la economía social y solidaria porque es un acto libre y desprendido de la voluntad, donde el ser humano sin esperar ser retribuido en lo particular, ayuda a su semejante a que logre un bienestar a través de la consecución de sus metas de desarrollo.



# **EMPRENDIMIENTO Y DIGNIDAD HUMANA**



## CAPÍTULO 1

### EMPREDIMIENTO Y DIGNIDAD HUMANA

#### SESIÓN 1

#### ¡SOMOS VALIOSOS POR NATURALEZA!

“La dignidad humana no se compra ni se vende”

Todos los hombres y mujeres en el Planeta somos valiosos por naturaleza porque nacemos con un valor sin haber hecho ningún mérito; sólo por el hecho de nuestra condición de ser humano, somos dignos de respeto y estima por sobre todos los seres vivos y las cosas que nos rodean. *En un artículo sobre Dignidad Humana, publicado por Camilo*

*Moreno-Piedrahita H*, en el 2011, hacía referencia de lo que para el Filósofo Kant significaba este término, diciendo: “La dignidad humana coloca a las personas por encima de todo el resto de seres vivos; y, existe esta cualidad de supremacía en ellos”. FUKUYAMA, Francis. Ob. Cit. Pág. 245

#### **Recuerda!**

*Nadie puede robarnos la dignidad. Todos nacemos con ella; de allí que somos sujetos libres para ser, hacer, aprender y emprender*

#### **Manos a la Obra!**

La dignidad entonces es un atributo humano que no se compra ni se vende y es lo que nos hace ser únicos e irrepetibles; dotados de creatividad, inteligencia, identidad y capacidad para elegir. Se fundamenta en los principios y valores del respeto, solidaridad, integridad, inclusión, justicia e igualdad

Para Humberto Nogueira Alcalá: “La dignidad de la persona es la fuente y fundamento de todos los derechos fundamentales.” “La dignidad de la persona constituye una barrera insuperable en el ejercicio de los derechos fundamentales.” En ese sentido, la dignidad no es un derecho, más bien los derechos son su base o fundamento para garantizarla.

En ese sentido las personas no solo tenemos derecho a la vida sino también a una buena calidad de vida que nos lleva a vivir en paz con el mundo que nos rodea y la naturaleza, a decidir nuestro propio porvenir, a ampliar nuestras capacidades y potencialidades al servicio de una patria libre y soberana.

RECUERDA, CUANDO UNO QUIERE, PUEDE  
Carmen Molina

**ACTIVIDAD:**

1. Identifique al menos a 6 personas de su grupo o familiares y pregúnteles qué opinan acerca de la dignidad; ¿si es algo con lo que nacemos?, o ¿hay que ganárselo?. Finalmente escriba su propia conclusión al respecto.
2. De los siguientes documentos que se describen a continuación, indique según su criterio, cuáles garantizan la dignidad humana:

Constitución del Ecuador       Manuales de Emprendimientos  
 Plan nacional de Desarrollo       Declaración De los Derechos Humanos

## SESIÓN 2

### **IDENTIDAD HUMANA: ¡SOMOS SERES ÚNICOS E IRREPETIBLES!**

En esta sesión hablaremos de la identidad que es un conjunto de rasgos, características y atributos que nos distingue a cada ser humano de los demás o que muestran qué elementos tenemos en común.

En ese sentido, hay rasgos que son construidos histórica, culturalmente y socialmente cuando compartimos o socializamos con el otro; haciendo que poco a poco nos sintamos parte de ello (sentido de pertenencia) o que nos identifiquemos como parte de un todo, manifestando nuestra identidad cultural.

Cuando analizamos el emprendimiento desde el punto de vista de la identidad, es muy importante reconocer que dentro del grupo que emprende hay una diversidad de culturas y formas distintas de ser y actuar entre sus miembros; esto se debe a la construcción histórica y cultural que cada uno ha tenido.

*“En un informe del Ministerio Coordinador de Patrimonio Natural y cultural en el 2008, se revela que alrededor del 77% de la población ecuatoriana se auto identifica como mestiza y entre el 20 y 25% se auto identifica como pueblos con identidades diferenciadas, entre ellos un 13% son pueblos indígenas”*

*“Según cifras del censo realizado en el 2010 por el Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC, Guayaquil está compuestos etnográficamente de la siguiente manera: 48,7% de mestizos, 33,4% blancos, 10,9% afro ecuatorianos, 5% montubios, 1,4% indígenas y otros pueblos diversos un 0,6%.”*

Partamos este análisis reconociendo que en el Ecuador existe una gran variedad de pueblos y nacionalidades que conservan sus propios rasgos o identidad cultural; es decir, su lengua, costumbres, valores, formas de ver y enfrentar la vida con todas sus complejidades, diferentes formas de relacionarse con otros, las aspiraciones, entre otras cosas; por eso somos un país multiétnico y pluricultural.

Ahora bien, no toda la población vive en su lugar de origen sino que se mueve hacia otros puntos del país; sobre todo del campo a las grandes y medianas

ciudades del país; así lo expresa Diario El Telégrafo en una publicación de Marzo del 2013, titulada "La migración interna se incrementa en los centros urbanos", en la cual refiere que: "el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) muestra que la migración interna se encuentra al alza. En el año 1950, la población urbana del país representaba el 28,5% del total; 60 años más tarde, el séptimo censo de población y vivienda, realizado en 2010, evidenció que la población urbana se incrementó en 34 puntos porcentuales, es decir el 62,8% de la población se concentra en las ciudades grandes y medianas". [www.eltelegrafo.com.ec](http://www.eltelegrafo.com.ec)

Con este antecedente, debemos considerar la diversidad cultural y la inclusión como dos elementos claves al momento de emprender junto con otras personas que muy probablemente provengan de otros lugares del país y tengan distintas formas de conocer, hacer, vivir juntos y de ser; todos estos factores aportarán sin duda a la consolidación de la idea del negocio porque cada uno enriquecerá al otro con sus experiencias, iniciativas, creatividad e innovación. Siendo así que en el emprendimiento y en cualquier otro espacio de la socialización humana, el desafío siempre será encontrar puntos de encuentro en la que sintamos que todos ganamos y somos felices estando unidos en medio de la diversidad". De aquí la importancia de cultivar los valores del respeto, la empatía, la solidaridad; entre otros.

La solidaridad es uno de los valores fundamentales de la economía popular, la cual se refleja en la ayuda mutua y en la interdependencia motivada por un sentirse en la posición del otro, de identificarse con las necesidades del otro y colaborar con lo que se es, con lo que se tiene y con lo que se produce, sin la intención de recibir algo a cambio para su propio beneficio, sino más bien buscando el surgimiento y el crecimiento del otro para desarrollarse como persona y grupo de trabajo.

Un ejemplo de cómo se construye día a día la identidad en un grupo es la que nos da Julián y cuatro personas más, quienes dirigen su propio negocio de confección de ropa hace más de doce años. Todos vienen de un mismo país sureño, en calidad de refugiados, y llegan a un mismo sector al norte de Guayaquil. Este equipo se identifica por tener una misma nacionalidad, una misma lengua, una misma costumbre; creen en la unidad de la familia, la responsabilidad y el correr riesgos para lograr algo en la vida. Se identifican por tener una misma visión de trabajo y la misma actitud para conseguirla; de hecho, crean modelos exclusivos de ropa y eso los diferencia de otros locales de su misma línea. Algo interesante de ellos es su capacidad de escucharse y aprender el uno del otro; es así han sabido superar juntos los momentos difíciles y disfrutar los momentos alegres que les produce el compartir como amigos y una sola familia.

**ACTIVIDADES INDIVIDUALES: RELATANDO NUESTRA HISTORIA**

1. La siguiente actividad tomará 15 minutos... Deberás crear un cuento con algunos capítulos que narre datos significativos de tu propia vida, y en cada uno de los capítulos le colocarás un título diferente, con fotos, dibujos, frases.  
Este cuento debe tener datos que te identifiquen como persona; así por ejemplo, tu primer año de vida, el embarazo, nacimiento, nombre, gateo, las primeras palabras, tus primeros pasos, anécdotas en el trabajo, tu vida en el Colegio o la Escuela, en la Comunidad, tus cualidades, habilidades, rasgos, juegos, comidas, entre otros.
2. A partir de tu propio relato de vida, comenta si ¿eres como todas las personas?, o hay algo que te distingue de ellas?, menciónalo. Tienes 10 min para esta actividad.
3. En 5 minutos identifica si en tu grupo existen otras etnias? De haberlas, enlístalas
4. Finalmente, en 10 minutos escribe y comparte al grupo algunas acciones que harías para incluir en tu grupo a las personas que son diferentes a tí.

## SESIÓN 3

### ¡SOY UN SER QUE SE VALORA Y SE ESTIMA!

La autoestima es un elemento importante al momento de emprender porque refiere a la manera cómo nos valoramos, percibimos y definimos a nosotros mismos. Esta imagen o concepto de lo que realmente somos y creemos de nosotros mismos puede ser contraria al ideal que determina o espera la sociedad; de allí la importancia de conocernos, aceptarnos, valorarnos y tener la confianza en lo que sabemos y podemos hacer para no sentirnos mal cuando no somos lo que el resto desea o espera.

Nuestra autoestima podría ser una limitante o una puerta abierta y libertadora para lograr nuestras metas, vencer obstáculos, fortalecer nuestras relaciones con otros y llevar adelante nuestro emprendimiento aun cuando nos corresponda dar giros, asumir cambios, hacer adaptaciones e implementar nuevos modelos o procesos; entre otros.

Para llegar a donde queremos llegar como seres individuales y colectivos sujetos de derechos, necesitamos tener actitud, pensamientos positivos y tomar decisiones.

#### ACTIVIDAD GRUPAL: CONCEPTO POSITIVO DE SÍ MISMO

1. En 5 minutos escribe en una hoja de papel cuatro o cinco cosas que te agrade de ti mismo.

“Nuestra autoestima podría ser una limitante o una puerta abierta y libertadora para lograr nuestras metas individuales y grupales.”

2. Después, cada persona compartirá con su compañero los conceptos que escribieron.

3. Reflexionar: ¿cómo te sentiste con esta actividad? ¿Por qué? ¿Fue usted honesto consigo mismo, al mencionar los rasgos de su carácter? ¿Qué reacción obtuvo de su compañero cuando le reveló sus puntos fuertes? (por ejemplo, sorpresa, estímulo, reforzamiento).

4. Expresa una frase que exprese cómo quisieras sentirte contigo misma

## SESIÓN 4

### ¡EL PODER ESTÁ EN TODOS!

Si queremos emprender acciones o iniciativas para alcanzar nuestro bienestar y la de los demás, debemos estar empoderados de la verdad de que todos tenemos capacidades y habilidades que desarrollar, tanto individuales como colectivas (autoestima, autoconfianza, sentido de pertenencia y solidaridad, identidad, organización) para transformar realidades y contextos de injusticia y desigualdad.

El empoderamiento significa que el poder se democratiza; es decir, éste ya no está en una sola persona sino que es compartido entre todos, a fin de generar alternativas de solución a problemas y necesidades comunes, ampliando así las oportunidades y el acceso a todo aquello que les aporte a su buen vivir.

---

*El empoderamiento logra la recuperación de la verdadera identidad*  
*Misión Alianza, 2011*

---

Permite al individuo **ser y actuar** como protagonista de su propio cambio y relacionarse con otros para establecer vínculos, alianzas y tejidos sociales que le permitan construir y avanzar en sus propósitos de bienestar y armonía consigo mismo, con su prójimo y con la naturaleza a la cual está llamado a proteger y administrar.

*“El empoderamiento implica el desarrollo de niveles que van desde lo individual hacia lo colectivo, formando el tejido social donde los seres individuales y las estructuras cambian modelos de desigualdad en económicas y colectivos desarrollan y fortalecen organizativas y el liderazgo para y sistemas de injusticia y las dimensiones sociales, políticas” Misión Alianza, 2011*



Debemos considerar que entre los elementos que aportan al empoderamiento personal y del grupo en un emprendimiento son el hecho de compartir la misma visión y los mismos objetivos; ser solidarios, inclusivos y participativos; tener confianza entre los participantes; estar informados para poder tomar decisiones asertivas y oportunas; distribuirse las tareas o responsabilidades y autoevaluarse constantemente.

**ACTIVIDAD:**

En 20 minutos y en grupos de hasta 5 personas, describan mediante la técnica del collage, una comunidad, grupo o familia que esté empoderada de sus derechos. Explique.

**SESIÓN 5****EL EMPRENDIMIENTO**

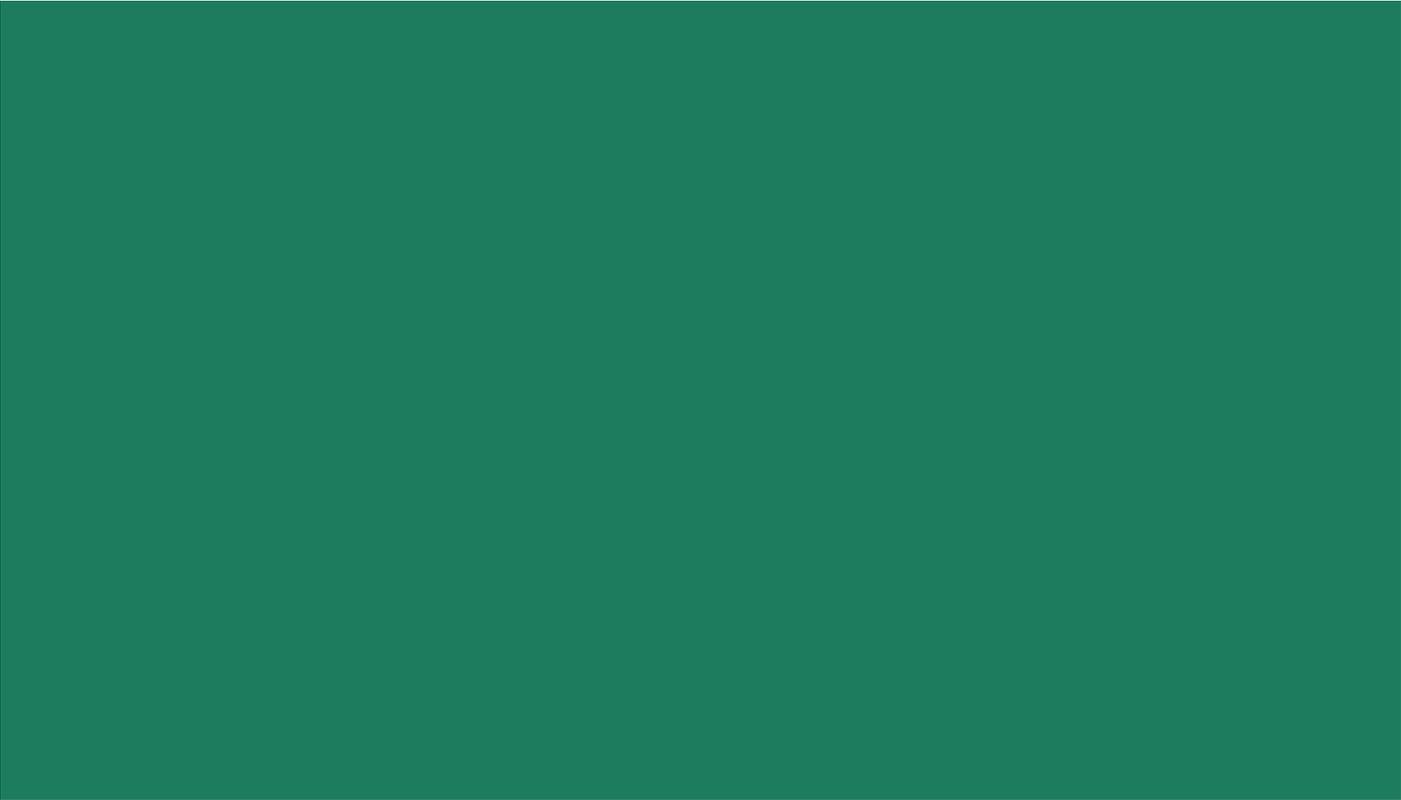
En una publicación titulada "Economía solidaria: aspectos teóricos y experiencias" de Giuseppina Sara Da Ros, la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, hace referencia a que : "Desde los mismos orígenes del capitalismo se han ido desarrollando múltiples propuestas y experiencias de formas económicas alternativas; a pesar de las diferentes denominaciones que han tenido (cooperativismo, autogestión, mutualismo, economía social, etc.)", "...en esta denominación de la economía solidaria se incluyen formas y experiencias comunitarias que no constan en los cánones clásicos de la economía social, como sistemas de trueques y moneda social, los bancos éticos, el comercio justo, el consumo ético y responsable, etc. (Guerra: 8-9). Los cuales permitieron dinamizar la economía familiar y comunitaria de aquel entonces.

Estos hombres y mujeres emprendedoras demostraron que incluyendo a otros y organizándose, eran más y hacían más para lograr cambios significativos en sus vidas, las de sus familias y en su comunidad o barrio; permitiéndose ir un poco más allá de la satisfacción de sus necesidades básicas de alimento, vivienda, educación, salud, vestido y recreación; pues también lograron desarrollarse mutuamente e incluirse en el sistema económico y social. Por eso no podemos ubicar al emprendimiento como una actividad reciente o que empieza a partir de los últimos años; pues ya ha habido vestigios de ello desde que el hombre existe en la tierra y lucha junto a otros por conseguir la meta de subsistencia y vivir en armonía con su semejante y con la naturaleza que le provee los recursos.

Actualmente éstas prácticas económicas son reconocidas, legalizadas y fortalecidas en todas sus expresiones y formas, como parte de un proceso económico y social cuyo enfoque busca el desarrollo del ser y no seguir viendo el capital sobre el ser humano; ya no buscar solo el crecimiento económico financiero, sino también el desarrollo humano a través del empoderamiento de la persona como ser individual y colectivo que va tras la libertad, la potenciación de sus capacidades y habilidades y el acceder a nuevas oportunidades económicas, sociales, políticas y culturales.

**ACTIVIDAD:**

1. En una línea del tiempo, ubique a todas las personas emprendedoras que haya conocido a lo largo de su vida, desde los 5 años de edad; luego, señale quiénes de ellos han tenido una actitud solidaria con otros emprendedores; y finalmente de aquellos emprendedores solidarios que señaló anteriormente, ubique a aquellos que son más cercanos a usted y reflexione sobre cómo se ha relacionado usted con ellos.
2. ¿Puedes compartir al menos una experiencia de emprendimiento económico con los principios de solidaridad?



# **ASOCIATIVIDAD Y EMPRENDIMIENTO**



## CAPÍTULO 2

### ASOCIATIVIDAD Y EMPRESARIADO

“.....Únanse con personas cuyos  
sueños e ideales sean iguales o  
superiores a los suyos”

### SESIÓN 1

#### LA ASOCIATIVIDAD

Ya hemos analizado en sesiones anteriores que el emprendimiento solidario no es algo reciente; que el ser humano desde sus inicios ha buscado la manera de subsistir, y esto era algo que no lo podía hacer solo, pues era una tarea difícil, por eso necesitaba unirse a otros para lograr sus metas de sobrevivencia; lo decía el Filósofo Aristóteles (384 a. C.-322 a. C.), “el hombre es un ser social por naturaleza” ; es decir, se hace evidente una vez más la necesidad de convivir en comunidad desde que nacemos, para el desarrollo de nuestra coexistencia.

La asociatividad está implícito en un proceso de empoderamiento donde se generan los cambios en la identidad, conciencia, y autonomía individual y colectiva, lo cual fortalece el tejido social, redes o alianzas estratégicas dentro un territorio determinado, buscando a través de su cohesión, desarrollar capacidades locales, aunar esfuerzos en el planteamiento y viabilidad de alternativas de soluciones a problemas comunes; la distribución responsable de tareas, recursos y la autogestión que logra impactar en la calidad de vida del sujeto, en armonía consigo mismo, su semejante y la naturaleza.

En ese sentido, el Instituto de Economía Popular y Solidaria IEPS, 2016, lo define como un mecanismo de participación entre organizaciones, empresas, personas o territorios en donde cada participante, manteniendo su independencia y autonomía, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto, para la búsqueda de objetivos, oportunidades y metas comunes.

#### SUS PRINCIPIOS:

- Resolver y enfrentar de manera conjunta los problemas, respetando la autonomía de cada uno

- Permite mayor poder de negociación
- Mejora el acceso a tecnología de productos o procesos y a financiamiento
- Aumenta los ingresos económicos
- Se puede optar por diversas formas jurídicas y de organización

### SUS VALORES:

<p><b>Comunicación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Es de vital importancia que los miembros de una asociación sean comunicativos, para que así se eviten malos entendidos.</li> </ul>	<p><b>Solidaridad</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• En la asociación deben existir buenas relaciones humanas, donde se evidencie el apoyo mutuo y por ende la felicidad personal depende de la colectiva.</li> </ul>	<p><b>Colaboración</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Es necesario que todos cooperen en las actividades que hay que realizar para sacar adelante la asociación, ya que de esta forma se logrará el cumplimiento de las metas.</li> </ul>
<p><b>Confianza</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La confianza es indispensable en el grupo asociativo, ya que sin esta no se vería evidenciada la transparencia y honestidad de los socios.</li> </ul>	<p><b>Responsabilidad</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La responsabilidad se halla ligada al compromiso, ya que toda responsabilidad se encuentra estrechamente unida a la obligación y al deber.</li> </ul>	<p><b>Compromiso</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Este valor provocará que cada uno de los miembros de la asociación dé lo mejor de sí mismo para lograr los objetivos trazados.</li> </ul>

*Para aliarse o asociarse hay que reconocer y superar algunas resistencias habituales: el individualismo, la desconfianza, el temor al compromiso, la escasa práctica de trabajo en equipo, ciertos prejuicios sociales, etc. <sup>1</sup>*

### SUS VENTAJAS

En algunas ocasiones se ha podido observar que un emprendimiento individual no pasa de servir para subsistir; en tanto que el asociarse para iniciar un negocio, ofrece mayores beneficios, tales como:

- Disminuir costos
- Acceder a nuevos mercados
- Ampliación del negocio
- Acceso a mejores formas de financiamiento
- Cumplir con la demanda y exigencia de nuevos mercados
- Garantizar el bienestar de la familia.
- Beneficiarse de las políticas que ampara a este tipo de organizaciones.

<sup>1</sup> M.I. Municipalidad de Guayaquil, 2011 "Desarrollo de la Pequeña Empresa, Cap. 11

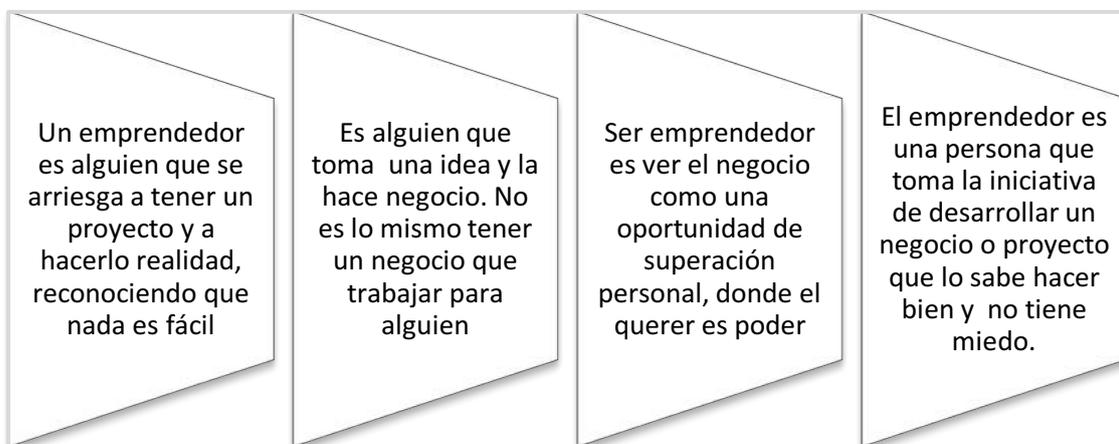
### ACTIVIDAD DE GRUPOS

1. **Primer Grupo:** En 25 minutos prepare un sociodrama en el cual se pueda ver un emprendimiento con los valores de la asociatividad
2. **Segundo Grupo:** En 25 minutos prepare un sociodrama en el cual se pueda ver un negocio donde no existe la asociatividad.
3. **Reflexión:**
  - ¿Cómo se sintió en su representación?
  - Podrías mencionar qué principios y valores de la asociatividad tiene algún negocio que esté en tu barrio o comunidad?
  - ¿En qué tipo de actividades te gustaría asociarte y donde se puedan obtener beneficios para todos?

## SESIÓN 2

### ¿QUIÉNES SON LOS EMPRENDEDORES?

La palabra emprendedor hoy en día se escucha muy a menudo. Pero quienes ya cuentan con la experiencia en el manejo de emprendimientos, nos ayudan a definirlo de una manera más objetiva y realista. Es así que se encuentran definiciones, como las que se describen a continuación:



Fuente: Muestra de grupo de Usuarios de Fundación Hogar de Cristo

Estas definiciones nos dejan ver claramente que una persona emprendedora no es alguien quien solamente está con el deseo o el anhelo de empezar algo sino que lo empieza, teniendo todas las capacidades para hacerlo. Ahora bien, existen los emprendedores sociales que son quienes en un acto de solidaridad, voluntad y responsabilidad social, atienden con su negocio algún problema social o ambiental que esté afectando al resto de la comunidad. Crea alianzas y redes de apoyo, donde todos buscan el bien común, el poder no se monopoliza sino que se distribuye conforme a las necesidades y a las potencialidades de cada uno; siempre al servicio y al bienestar de los demás y de sí mismo.

#### ACTIVIDAD DE GRUPOS:

1. En tu grupo representa mediante un sketch, cuáles son las cualidades de un emprendedor.

### SESIÓN 3:

## HISTORIAS MOTIVADORAS DE EMPRENDIMIENTO

---

“...Un fracaso no es pérdida, es la oportunidad de hacer mejor las cosas y si en ese fracaso perdemos algo, llorando, llorando empezaremos de nuevo”

---

Luego de conversar con algunos emprendedores que viven en los sectores populares de Guayaquil, pudimos resaltar algunos elementos claves que resumen lo más importantes a considerar al momento de crear y manejar nuestro negocio:

- I. **Experiencias del trabajo asociativo en su negocio**
  - a. Se establece la ayuda mutua entre los emprendedores
  - b. Se intercambian ideas y experiencias
  - c. Se generan ingresos que permiten mejorar la calidad de vida.
  - d. Se comparten momentos difíciles y alegres
  - e. Se fortalece la tolerancia y la convivencia diaria con los demás
  - f. Se aprenden nuevas experiencias y se desarrollan nuevas actitudes
  - g. El negocio se agranda
  
- II. **Experiencias positivas y desafiantes del emprendimiento:**

POSITIVO	DESAFÍOS
Asumir con responsabilidad el nuevo reto de emprender junto a otros que también son copropietarios y no trabajar para una persona	Innovar constantemente el producto para estar a la vanguardia y poder competir en el mercado
La familia se fortalece en sus	Cultivar las relaciones a fin de poder

relaciones al distribuirse las tareas y responsabilidades entre sus miembros y contar con más tiempo para compartir	mejorar cada día
Contar con experiencias, conocimiento y opiniones de los demás al momento de emprender	Conservar la calidad y el buen precio del producto
Conocer el mercado y las necesidades de las personas en el sector para elaborar y perfeccionar el producto	

**Proveniencia de los recursos para sostener el emprendimiento:**

Del mismo negocio

**Aliados Estratégicos:**

Fundación, ONG, familia, amigos, Iglesias y Clientes.

**El valor agregado del Emprendimiento**

- La especial elaboración del producto (Sazón, frescura, innovación, naturalidad)
- La calidad del producto y su precio competitivo

## **Reina Isabel** **“Una historia de emprendimiento”**

*Mujer venezolana y madre de cuatro hijos. Está divorciada. Vive en un populoso sector al noroeste de la Ciudad de Guayaquil, en calidad de refugiada.*

*Hace un año se dedica a la venta de comida ecuatoriana; pero no trabaja sola, se apoya en familiares, de quienes siente su apoyo y al mismo tiempo aprende*

*Ha logrado a conocer el mercado y tener contacto con más personas a través de su negocio, el cual le ha permitido generar ingresos y tener más tiempo con su familia.*

*Se ha dado cuenta que uno de los mayores desafío es sacar adelante su negocio y adquirir hábitos como el levantarse temprano y aprender cada día la sazón de la comida ecuatoriana, que es su valor agregado.*

*Su negocio se sostiene con el mismo dinero que generan las ventas, y ha establecido fuertes alianzas con sus clientes y una Fundación de la localidad que le aporta con capacitación y acompañamiento.*

Desde una mirada cualitativa, podemos observar cómo a partir de estas experiencias de emprendimiento, no

solo se desarrolla la parte económica con la generación de recursos o nuevos ingresos que sí ayudan a las personas a cubrir sus necesidades básicas; sino también se desarrolla el ser individual y colectivo en sus relaciones con los demás; se vuelve más solidario, practica la tolerancia y la empatía. Se visualiza empoderamiento al momento de establecer alianzas estratégicos que le permiten abaratar costos, mejorar la producción, competir en precio y calidad; distribuir de mejor manera los recursos; consolidar mercado, mantener el contacto con los clientes potenciales; El emprendimiento en estos casos ha trascendido al

ámbito familiar y comunitario, transformando las realidades de individualismo, irresponsabilidad, desigualdad.

*“...Nunca es tarde para empezar. Que mientras hay fuerzas físicas, mentales y espirituales se pueden hacer realidad los sueños”*

*“La Asociación nos capacita para que podamos organizarnos para cumplir con nuestras obligaciones, también para conocer nuestros derechos, para administrar bien lo q tenemos incluso en el lado humano nos capacitan para saber trabajar en equipo, nos dan charlas motivadoras de tal manera q cuando estamos salimos renovados y recargado”*

### **ACTIVIDADES:**

- ¿Por las respuestas que dan y la historia presentada, qué características tienen estos

emprendedores? Menciona dos.

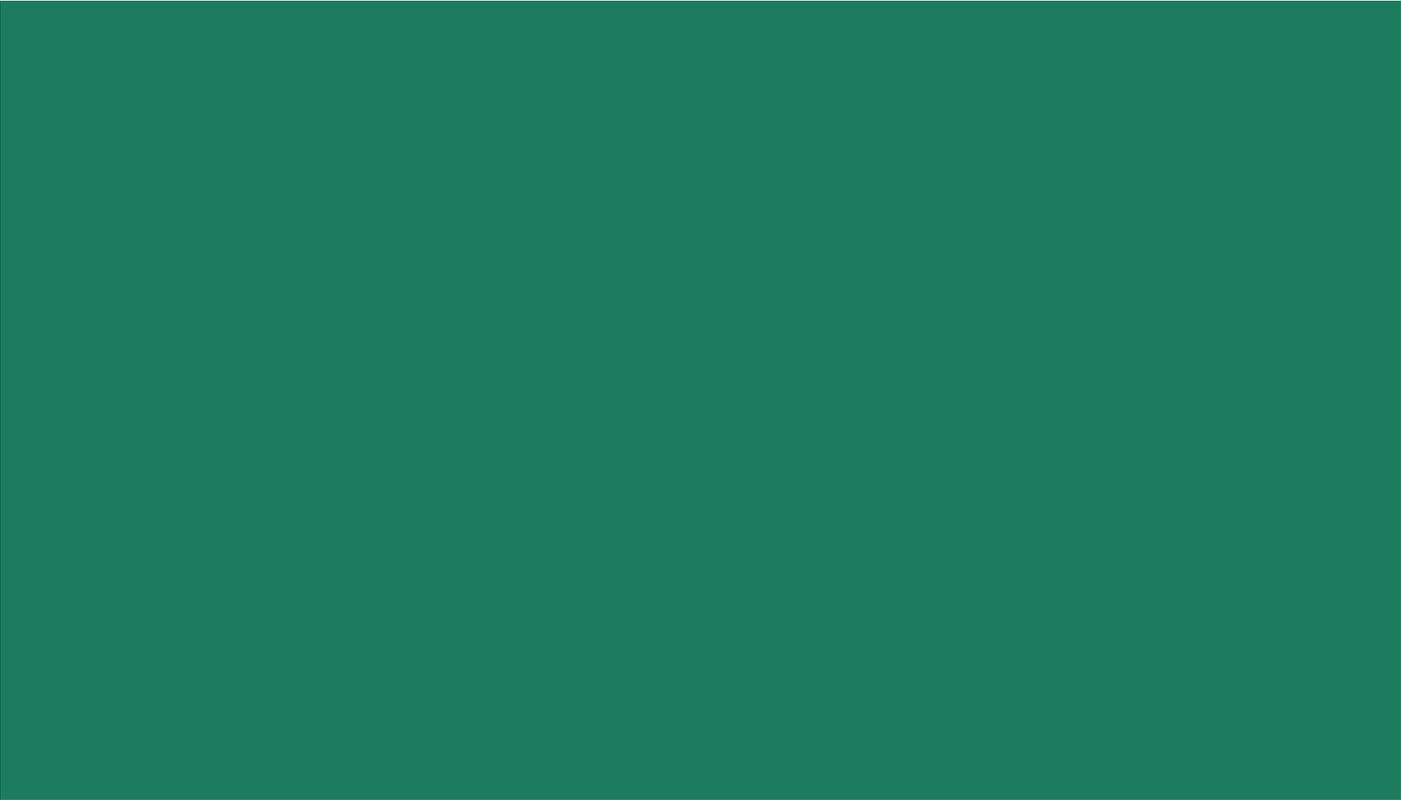
- ¿Qué beneficios han logrado de emprender juntos?
- ¿Qué valores practican estos emprendedores?
- ¿Qué de estas experiencias y declaraciones le aportan a su propia vida?
- ¿Hay algo que le diferencia de estos emprendedores?

## SESIÓN 4

### CUALIDADES DEL EMPRENDEDOR

- **Responsable:** En el manejo, control y administración de los recursos que le han sido entregados. Tiene cuidado de que sus acciones y decisiones no afecten negativamente su vida, la de sus semejantes y la de la naturaleza.
- **Creativo:** Porque tiene la capacidad humana para crear cosas nuevas o darle solución a problemas aun cuando los recursos sean escasos y limitados. Por ejemplo: Si en el sector donde vivo hay una escuela y un colegio y no existe una papelería, lo más acertado es que piense en poner ese tipo de negocio.
- **Realista:** Es la persona que se conoce bien, que conoce a su equipo de trabajo y su negocio; sabe hasta dónde puede llegar con lo que posee y se plantea metas realizables
- **Perseverante:** Por la firmeza, dedicación y constancia que tiene en la realización de algo, pese a los obstáculos que se le puedan presentar. **Por ejemplo:** Si he intentado tener mi propio negocio durante 3 veces y he fracasado; no me debo de rendir, más bien debo darme cuenta en qué fallé e intentarlo nuevamente hasta lograr lo que me he propuesto.
- **Con visión:** Es el a dónde queremos llegar a largo plazo. Es el sueño o el ideal compartido entre todos los que están desarrollando la iniciativa o proyecto de negocio. Se convierte en el motor y guía por el cual todos son capaces de reorientar su accionar a fin lo conseguirlo.
- **Le gusta lo que hace:** Es la actitud responsable que nos empuja al logro de nuestros objetivos, brindando nuestro mejor esfuerzo y empeño para sacar adelante todo aquello que nos proponemos, siempre buscando el bien común. Es aquel a quien le gusta lo que hace y por eso le coloca dedicación y preparación para perfeccionarse y siempre mejorar. **Por ejemplo:** Si mi meta es tener mi propia empresa, debo comprometerme a administrar responsablemente el dinero del negocio y no tomar de allí para mis gastos personales, además de darle el tiempo que requiere para tomar buenas decisiones, caso contrario el negocio o emprendimiento quebrará.

- **Actitud positiva:** Es aquella capacidad que tiene el ser humano para enfrentar los problemas, a no encerrarnos en ellos, sino ver en medio del problema la oportunidad de aprender, crecer, mejorar y desarrollar capacidades y cualidades que la vida le ha dado.



**ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA Y  
ECONOMÍA POPULAR SOLIDARIA**



## CAPÍTULO 3

# ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA Y ECONOMÍA POPULAR SOLIDARIA

## SESIÓN 1

### ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA (EES)

Es la forma justa y humana de generar recursos basados en los principios y valores de solidaridad, trabajo, reciprocidad y cooperación para lograr mejores condiciones de vida para todos.

Es una manera diferente de producir, transformar, intercambiar, distribuir y consumir los bienes y servicios para alcanzar el buen vivir entre todos.

“Con el buen vivir se plantea una economía distinta a la capitalista. Con el buen vivir se da un paso radical.....Aparece como una oportunidad para construir otra sociedad sustentada en la convivencia del ser humano en diversidad y armonía con la naturaleza, a partir del reconocimiento de los diversos valores culturales existentes en cada país y en el mundo...”<sup>2</sup>

*“La ESS es 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”*  
(Constitución del Ecuador Art 276)

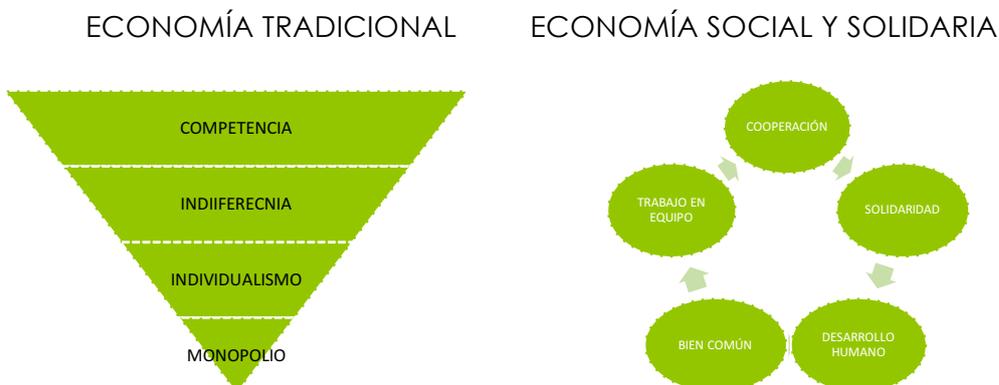
Su motor es la asociatividad, el cooperativismo y la organización entre todos quienes participan en un emprendimiento, donde cada uno no piensa solo para sí, sino en el bien de todos, por eso comparten lo que tienen, lo que saben, lo que producen; lo contrario a esto es economía tradicional o de mercado que a decir de Jorge Riechmann: “El altruismo más o menos consecuente es por definición imposible (lleva a quien la práctica, a una quiebra segura).

En ese sentido, la Economía Social Y Solidaria (ESS) permite establecer una organización social equitativa y justa a través de la Economía Popular Solidaria (EPS), donde el trabajo del hombre recupera su valor y dignidad, porque es el centro del emprendimiento.

<sup>2</sup> Coraggio, José Luis, “Economía Social y Solidaria El trabajo antes que el capital”, 1ª edición, Ediciones Abya-Yala, Quito, Ecuador, 2011, p.17.

TRABAJANDO JUNTOS, ORGANIZADOS Y DE MANERA SOLIDARIA SOMOS MÁS FELICES, HACEMOS MÁS Y CON CALIDAD PARA BIEN DE TODOS Y DE LA NATURALEZA”.

### DIFERENCIAS ENTRE ECONOMÍAS<sup>3</sup>:



### LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA SE LOGRA CUANDO:

- ✓ Eliminamos de nuestro ser la lógica de sobre explotación de recursos humanos y naturales para lograr mis intereses personales de ganancia y acumulación privada , reconociendo al ser humano como sujeto y fin<sup>4</sup>
- ✓ Formando emprendimientos asociativos o comunitarios que reemplace el individualismo por la solidaridad

### ACTIVIDAD GRUPAL:

1. Un primer momento del juego consiste en que cuatro personas se colocarán alrededor de 3 sillas y al son de la música todos bailarán, y cuando ésta haga un alto, todos buscarán sentarse. En este ejercicio, solamente una persona deberá ganar el juego.
2. En un segundo momento, se colocarán cuatro nuevas personas para que alrededor de las tres sillas bailen al son de la música; cuando ésta haga un alto, todos deberán sentarse. En este segundo ejercicio, todos deben ganar.
3. Reflexión: ¿Qué diferencias o semejanzas hallaron entre el primer y segundo momento del juego? Coméntelo
4. En el emprendimiento, ¿qué valores deben aplicarse, según el juego realizado?

<sup>3</sup> Plan Internacional y Hogar de Cristo, Semillero de Emprendimientos Proyecto “Orgullosamente Emprendedores”

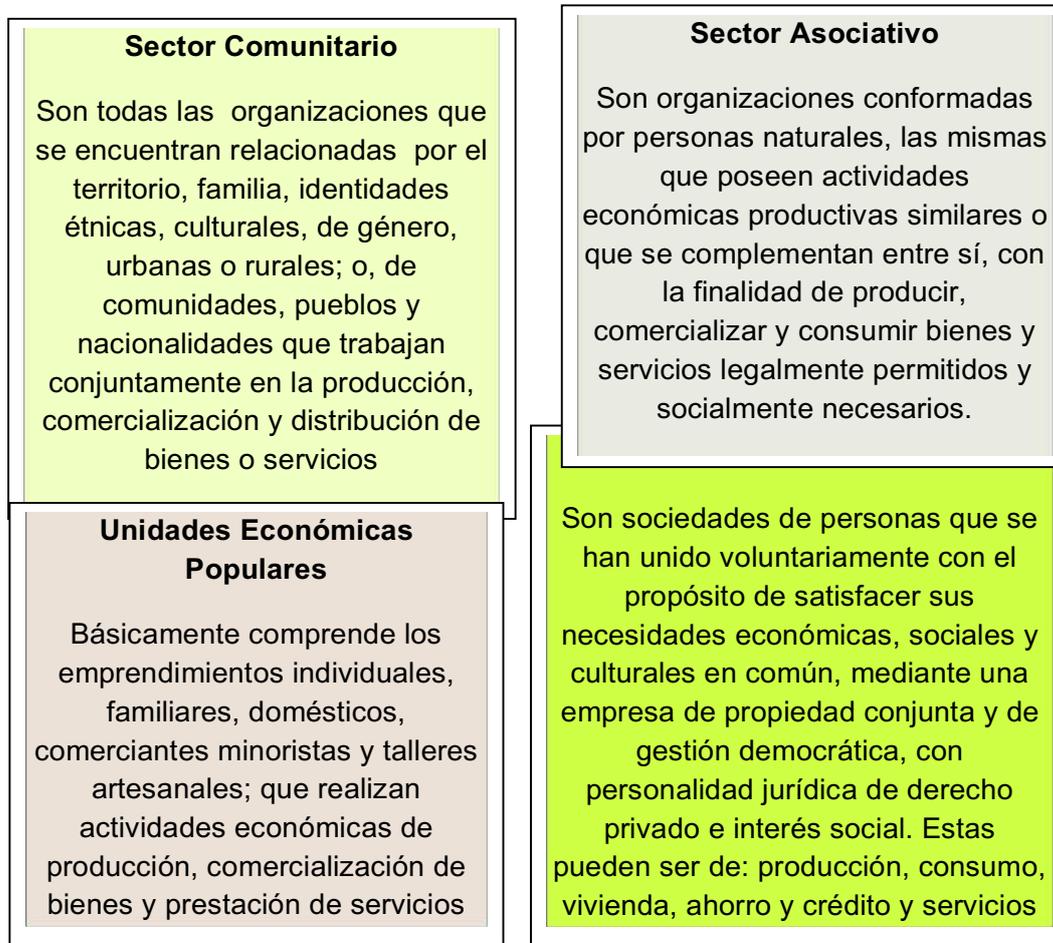
<sup>4</sup> Constitución de la República del Ecuador, Art.283

## SESIÓN 2:

### ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA (EPS)

La Economía Popular Solidaria EPS son las formas de organización económica donde sus integrantes, organizan y desarrollan de manera participativa, democrática, autogestionarias y autónomas los procesos de Producción, Intercambio, Comercialización, Financiamiento y Consumo de bienes y servicios<sup>5</sup>

**¿Quiénes conforman las EPS de acuerdo a la Ley?** Son todas las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria; y estas son:



**ASÍ MISMO LAS EPS LA INTEGRAN ORGANIZACIONES DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR SOLIDARIO SFPS SON:**

<sup>5</sup> Ley Orgánica De Economía Popular Solidaria (LOEPS), Art. 1



**PRINCIPIOS**

- Justicia
- Honestidad
- Transparencia
- Responsabilidad Social

**VALORES:**

- Comercio justo, ético y responsable
- Ayuda mutua
- Gestión democrática
- Esfuerzo propio

**ELEMENTOS<sup>6</sup>**

- La Asociatividad
- La Autogestión
- La Solidaridad.
- Costo-beneficio.

---

<sup>6</sup> Pastoral Social Caritas Ecuador, Economía Solidaria Comercio Justo Y Emprendimiento

## INSTITUCIONES QUE FORTALECEN Y APORTAN A LA EPS

### EL IEPS

Es el Instituto Nacional de Economía Popular Y Solidaria creado para proponer y ejecutar la política pública, coordinar, organizar y aplicar los planes, programas y proyectos que fomentan la Economía Popular y Solidaria.<sup>7</sup>

#### ¿En qué puede beneficiarme?

- ✓ Con formación y fortalecimiento de los Actores de la EPS en su participación, formación y organización.
- ✓ Con Intercambio y Mercado a través de las ferias Inclusivas
- ✓ Con Programas y Proyectos productivos que generen recursos y enlaces con el circuito económico.
- ✓ Ser parte del circuito productivo y de Programas que agrupan a organizaciones que brindan servicios de limpieza, alimentación, mensajería y mantenimiento.
- ✓ Oferta Financiera por medio de Cooperativas y el BNF (Banco Nacional de Fomento)

### SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Es el Organismo Técnico responsable del control de la EPS y del Sector Financiero Popular y Solidario

#### Cantidad Y Tipo De EPS Constituidas En El Ecuador<sup>8</sup>:

SFPS	EPS
981 Cooperativas De Ahorro Y Crédito	2.846 Cooperativas no financieras
12.000 Bancos y cajas comunales	1.683 Asociaciones
1 Caja central	2.600 Comunas
Entidades asociativas o solidarias	677.978 unidades económicas populares

<sup>7</sup> Guía Práctica para la Inclusión Económica, Módulo Emprendimiento y Asociatividad, 2014

<sup>8</sup> Superintendencia de Economía Social y Solidaria

## CONFORMACIÓN LEGAL DE UNA EPS:

De acuerdo al Reglamento A Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria se establece:

### Requisitos para constituir una EPS

#### Acto Constitutivo de la EPS

*Se constituye como personas jurídicas mediante **acto administrativo** del Superintendente de Economía Popular y Solidaria*

*La asamblea constitutiva se realizará con las personas interesadas, quienes en forma expresa, manifestarán su deseo de conformar la organización y elegirán un Directorio provisional que se encargará de gestionar la aprobación del estatuto Social y la obtención de la personería jurídica:*

*Presidente,  
Secretario,  
Tesorero*

## SESIÓN 3

### DOCUMENTOS HABILITANTES PARA LA APROBACIÓN DE EPS<sup>9</sup>

Con el acta de la Asamblea constitutiva, se deberá adjuntar la siguiente documentación:

1. Lugar y fecha de constitución;
2. Expresión libre y voluntaria de constituir la organización;
3. Denominación, domicilio y duración;
4. Objeto social;
5. Monto del fondo o capital social inicial;
6. Nombres, apellidos, nacionalidad, número de cédula de identidad de los fundadores;
7. Nómina de la Directiva provisional; y, Firma de los integrantes fundadores o sus apoderados.

*Las asociaciones EPS y cooperativas en formación, reservarán en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, en coordinación con la Superintendencia de Compañías, el uso de una denominación por el plazo de noventa días dentro de los cuales Presentarán la documentación para el otorgamiento de la personalidad jurídica*

**Para la aprobación de una Organización Comunitaria:**

*Presentar ante la Superintendencia una solicitud*  
**Presentar ante la Superintendencia una solicitud**  
*Acta constitutiva, suscrita al menos por diez miembros fundadores*  
**Acta constitutiva, suscrita al menos por diez miembros fundadores**  
*Copia de la cédula de identidad del Representante provisional*  
**Copia de la cédula de identidad del Representante provisional**  
*Certificado de depósito del aporte del fondo social inicial por el monto fijado por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo*  
**Certificado de depósito del aporte del fondo social inicial por el monto fijado por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo**

<sup>9</sup> Reglamento A Ley Orgánica Economía Popular Y Solidaria, 2012

**Para la  
aprobación de  
una Asociación  
EPS**

### *Solicitud de constitución*

#### *Solicitud de constitución*

#### *Reserva de denominación*

*Acta constitutiva, suscrita por un mínimo de diez asociados fundadores; Lista de fundadores, incluyendo nombres, apellidos, ocupación, número de cédula, aporte inicial y firma;*

#### *Estatuto social, en dos ejemplares*

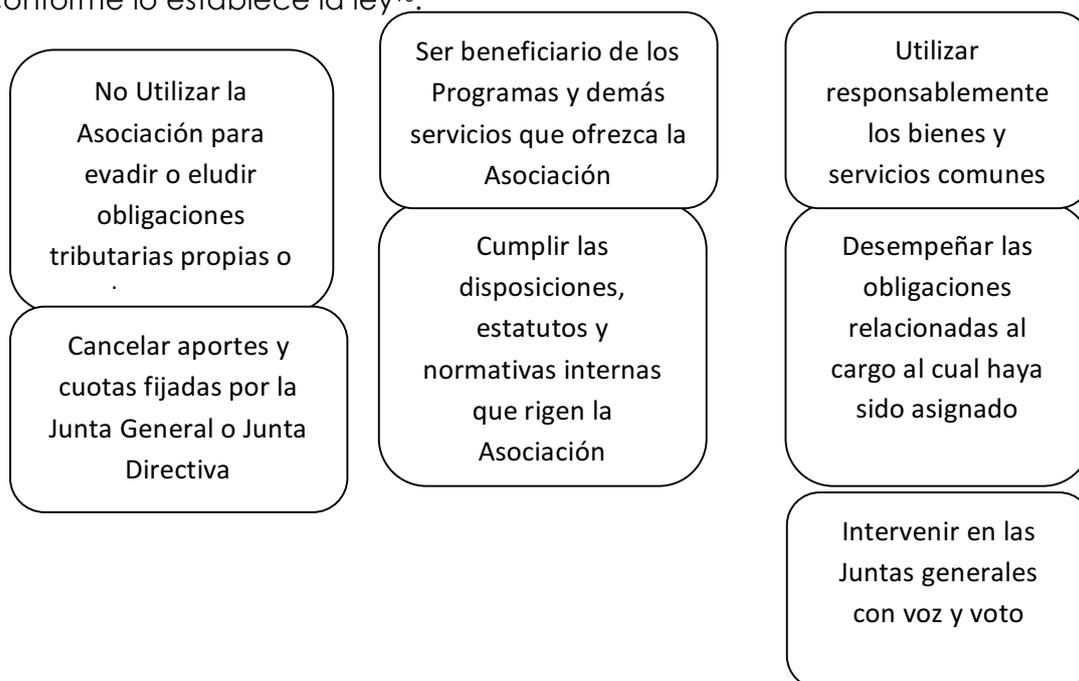
*Certificado de depósito del aporte del capital social inicial, por el monto fijado por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, efectuado, preferentemente, en una cooperativa de ahorro y crédito.*

## SESIÓN 4:

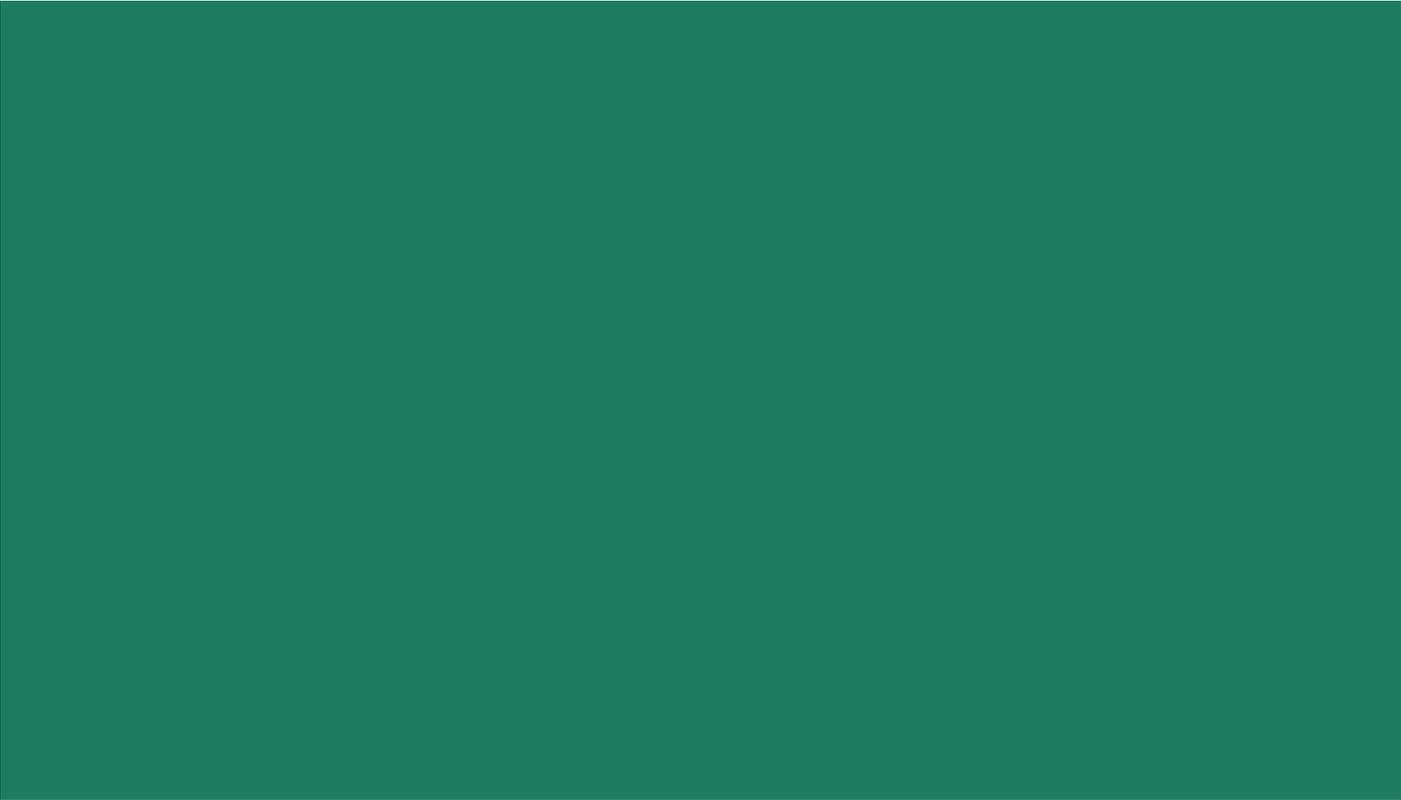
### OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS ASOCIADOS

Son miembros de la Asociación todas las personas naturales legalmente capaces, que se encuentran emprendiendo algún tipo de negocio, el cual fue aceptado por la Junta Directiva, previo a la presentación y aprobación de todos los documentos habilitantes. Así mismo pueden ser causales de la pérdida de calidad de socio en caso de **RETIRO VOLUNTARIO O EXCLUSIÓN**

Todas las personas asociadas tienen obligaciones y derechos que ejercer conforme lo establece la ley<sup>10</sup>:



<sup>10</sup> Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria LOEPS



**COMERCIO JUSTO Y ECONOMÍA  
SOCIAL Y SOLIDARIA**



## CAPITULO 4

### COMERCIO JUSTO Y ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

#### SESIÓN 1

La Economía Social y Solidaria implica un Comercio Justo, el cual está basado en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca una mayor equidad en el comercio",..."prestando especial atención a criterios sociales y medioambientales.". " Es aquel que contribuye al desarrollo sostenible, ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando los derechos de productores/as y trabajadores/as desfavorecidos...". Así lo define la Organización Mundial del Comercio Justo, WFTO; por lo tanto, el Comercio Justo busca el ganar – ganar entre todos los actores del intercambio comercial; la ganancia económica se convierte en un medio y no el fin porque el valor lo tiene el trabajo del hombre, el cual es dignificado en este sistema, el trabajo sobre el capital; de los intereses colectivos sobre los individuales y de las relaciones de poder justa e igualitarias.

#### SU FUNDAMENTO

- ✓ Inclusión del pequeño productor con desventajas económicas al mercado
- ✓ Relaciones comerciales solidarias, éticas y responsables.
- ✓ Precio justo sin perder la calidad del producto
- ✓ Dignificación del trabajo
- ✓ Lucha contra el trabajo infantil
- ✓ Preservación y cuidado del ecosistema
- ✓ Trato igualitario y justo entre hombre y mujeres
- ✓ Inclusión y respeto a la diversidad étnica y cultural
- ✓ Ampliación de mercado y diversificación de productos

#### EL CONSUMO ÉTICO Y RESPONSABLE:

Va en contra de la teoría del consumismo que no respeta el derecho de los demás ni el de la naturaleza; a diferencia del consumo responsable y ético que busca satisfacer las necesidades que son comunes a todos; poniendo así "límites sociales y económicos a la actividad social"; en ese sentido, hay un cuidado de la naturaleza mediante la reducción en el consumo; no es consumir por consumir sino de ser solidario con el otro y el medio natural.

## **BENEFICIOS DE CONSUMIR PRODUCTOS DE COMERCIO JUSTO**

El consumo social justo permite:

- ✓ Que eliminemos prácticas del consumismo o del consumir por consumir que afecta a la persona, a su semejante y al entorno natural.
- ✓ Se promueve la dignificación y el valor del trabajo, reconocido en el precio justo que pagamos por bienes y servicios de calidad
- ✓ Ejercemos el derecho de consumir lo que conocemos: procedencia del producto, con qué se elaboró y en qué condiciones
- ✓ Estamos siendo responsables con el ecosistema

## **PORQUE DEBEMOS HACER COMERCIO JUSTO A LA HORA DE EMPRENDER**

- ✓ Porque es la manera como productores, distribuidores y vendedores transaccionan un bien o servicio sobre un valor o precio acordado entre todos y el dinero no se queda en una sola persona sino que retorna, circula o se invierte en su misma comunidad."
- ✓ En un comercio justo, donde todos ganan, se busca mejorar las condiciones de trabajo de quienes producen, los mismos que adquieren competencias técnicas para elaborar productos de calidad al consumidor
- ✓ Cuando se compra a precio justo, aunque a veces los costes pueden ser un poco elevado con relación a los precios del mercado tradicional, los consumidores estarán dispuestos a pagar por un producto del que conozcan su procedencia y elaboración; que les brinde seguridad e higiene, que sea capaz de satisfacer sus necesidades y que refleje justicia en el precio para quienes lo produjeron

## **EXPERIENCIAS DE OTROS PAISES EN EL COMERCIO JUSTO**

Para una mejor comprensión de cómo se desarrolla un sistema de comercio justo, describiremos tres casos de países con estas experiencias:

1. **COMERCIO JUSTO EN EL SUR DE MÉXICO:** Con una población de más de 106 millones de habitantes, México es considerado como una de las grandes economías de América Latina. Sin embargo,

existen dos Méxicos, el del Norte, con mayor actividad económica, más producción, ingresos, industria, cercano a Estados Unidos, aunque a su vez no exento de pobreza; y el del Sur, el México rural, campesino y con ciudades medias y pequeñas; en el que se ubican Estados como Oaxaca y Chiapas, con los menores índices de desarrollo en el país. El caso de Puebla, con industria, comercio y agricultura intensiva, constituye una especie de bisagra entre estas dos realidades económicas, pero con un campo deprimido. Tanto el Norte como el Sur sufren migraciones, del campo a la ciudad y hacia los Estados Unidos, asociadas a la falta de oportunidades y a la marginación del sector rural y a la pobreza urbano-marginal. El plan económico regional para el Sur del país, que el gobierno mexicano denominó Plan Puebla Panamá, implica mayor infraestructura e inversión: carreteras, hidroeléctricas, minería, explotación petrolera, industria, etc. Y también la imposición de capitales internacionales, destrucción del medio ambiente y ganancias millonarias para las empresas. En este contexto, "Se vende justo" muestra los esfuerzos de cuatro organizaciones rurales por mejorar su producción y comercialización: la Cooperativa Jolom Mayaetik, en Los Altos de Chiapas, dedicada a las artesanías textiles; la Federación Indígena y Ecológica de Chiapas centrada en el café; las Comunidades Campesinas en Camino de Tehuanepec, en Oaxaca, productores/as de ajonjolí y otros productos agrícolas y, finalmente, los Salineros de Zapotitlán Salinas, en Puebla, vinculados a la Red Nacional de Mujeres Rurales (RENAMUR). Son historias de este Sur empobrecido que se resiste a desaparecer y lucha por mejorar sus condiciones de vida y permanecer en sus territorios. Para las personas vinculadas a estas cuatro organizaciones el Comercio Justo, a pesar de todas sus dificultades, es una oportunidad para encontrar mercados más favorables y que contribuyan en su desarrollo. Publicado por: SETEM COMUNITAT VALENCIANA

## 2. COMERCIO JUSTO EN CHILE:

– **Fundación Chol-Chol:** Fue fundada en 1971 por James W. Mundell, un estadounidense que se sintió conmovido por la pobreza de los campesinos mapuches y que creía firmemente en un futuro mejor para estas comunidades. Su eje de trabajo se basa en el empoderamiento de artesanos, es decir, la entrega de capacidades productivas y comerciales para la cogestión de sus emprendimientos, y el comercio justo de sus artesanías con el fin de generar un desarrollo sostenible acorde a sus propias necesidades, a través de un ingreso estable para la familia y la revaloración cultural del oficio de la artesanía.

"Trabajamos con cerca de 200 artesanos de origen mapuche de la Región de La Araucanía que comercializan sus piezas a través de la

Fundación Chol-Chol, beneficiando la educación de los niños, el bienestar de la familia y fortaleciendo el reconocimiento cultural de su oficio. Sin embargo, en nuestra trayectoria de más de 35 años, más de 3.000 personas han sido capacitadas en diversos rubros campesinos y hoy trabajan en forma independiente", dice Johanna Pérez. [www.cholchol.org](http://www.cholchol.org).

### 3. LA KALEBASSE

La Kalebasse, Départemento de la Mission évangélique de Bâle, está entre las primeras organizaciones suizas en lanzarse al comercio justo en 1974. Se centra sobre todo en el sector artesanal, las familias que lo componen y sus condiciones de vida. La Kalebasse quiere hacer redescubrir a las poblaciones locales la riqueza de sus tejidos populares y artísticos, crear puestos de trabajo y ofrecer salidas de sus productos a larga escala en Europa.

Especialista en instrumentos de música producidos y reciclados, la Kalebasse propone a su clientela, más de 3000 productos artesanales tomando en cuenta la ecología y el respeto del medio ambiente, provenientes de unos veinte países de África, de Asia y de América del Sur.

El Team Kalebasse conoce personalmente a sus artesanos, los visita regularmente y favorece la creación de nuevos productos.

La Kalebasse participa activamente en las campañas y reuniones de organizaciones ligadas al Fair Trade en Suiza y en Europa. E-mail: [kalebasse@baselmission.org](mailto:kalebasse@baselmission.org)

### 4. GRUPO FEPP- TIENDA PRODUCTOS QUITO – CAMARI

El Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio (FEPP) es una fundación privada con finalidad social, sin fines de lucro y ecuménica; que está al servicio de hombres y mujeres del campo, indígenas, afro ecuatorianos, montubios, mestizos, pobladores urbanos marginales, pobres, preferentemente organizados; a quienes asiste desde una perspectiva de "desarrollo solidario de la humanidad" para que logren sus aspiraciones en los aspectos de organización, educación, acceso a recursos financieros, fuentes de trabajo y medios de producción, transformación y comercialización, conservación del medio ambiente, equidad entre géneros, incidencia política, bienestar; y contribuye a crear esperanza, justicia, paz y condiciones de vida más humanas.

Desde el año 2000 el Grupo Social FEPP, han constituido al interior de la institución nuevas personerías jurídicas, que mantienen principios, valores, metodologías y destinatarios comunes.

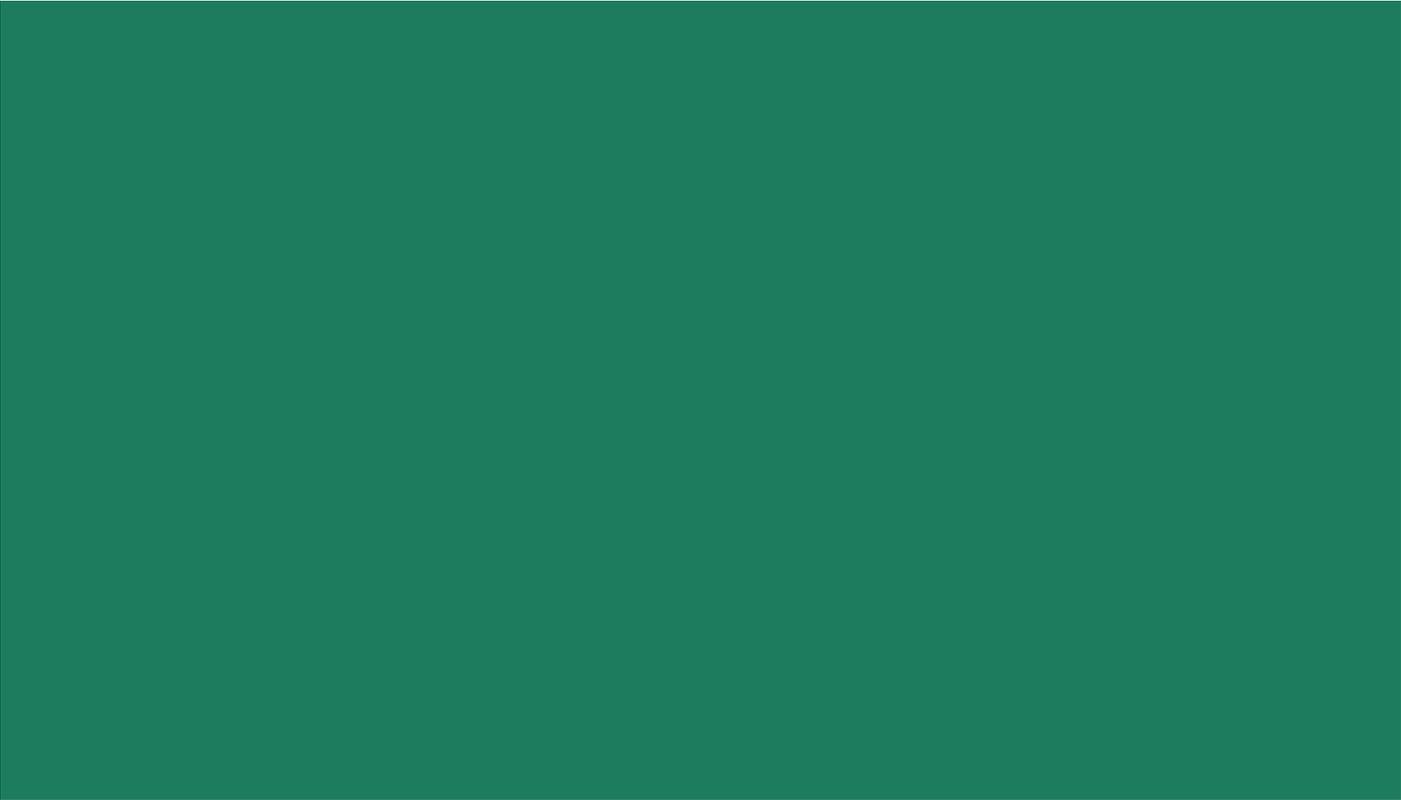
Está auspiciada por la Conferencia Episcopal Ecuatoriana y tiene el reconocimiento oficial para realizar lícitamente todos los actos y contratos permitidos por las leyes ecuatorianas y el derecho internacional.

Para mayor información, contactarse con su oficina principal que está ubicada en Mallorca N24-275 y Coruña, Casilla 17-110-5202, La Floresta. Quito; Los teléfonos son: (02) 2520-408 / 2529-372 / 2554-741 Fax: (593-2) 2504-978 . [www.fepp.org.ec](http://www.fepp.org.ec) • [fepp@fepp.org.ec](mailto:fepp@fepp.org.ec).

### **ACTIVIDAD:**

El grupo se divide.

- ✓ Primer Grupo: Representa con un socio drama cómo se caracteriza el comercio tradicional
- ✓ Segundo Grupo: Representa con un socio drama los valores del comercio Justo
- ✓ Discusión en el grupo
  - Podrías establecer algunas diferencias y semejanzas entre los dos modelos de hacer comercio
  - En qué beneficiaría el comercio justo al hombre y a la naturaleza.
  - ¿Conoces experiencias o ejemplos de comercio justo en tu ciudad o en tu barrio?
  - ¿Cuál sería tu compromiso para que en tu ciudad el comercio justo sea una realidad?



**COMERCIALIZACIÓN,  
PARTICIPACIÓN Y OPTIMIZACIÓN**



## CAPÍTULO 5

# COMERCIALIZACIÓN, PARTICIPACIÓN Y OPTIMIZACIÓN

### SESIÓN 1:

*“Para hacer el bien hay que hacerlo bien”  
(Tobar & Polo, 2012, p.33).*

Para hacer bien el bien debemos planificar y organizarnos primero para que los procesos que vayamos a realizar en el negocio, nos permitan conseguir los objetivos y metas comunes, a fin de mejorar la calidad de vida de todos, y en preservación del ecosistema.

#### PLAN DE NEGOCIO

Es una herramienta que nos permitirá ordenar las ideas y prever las etapas de nuestro negocio.

Las etapas son:

- ✓ **Idea de negocio**
- ✓ Identificación del Negocio y descripción del mismo
- ✓ **Definición de la visión y misión del negocio**
- ✓ **Diagnóstico del negocio**
- ✓ **Plan de Mercadeo**
- ✓ **Administración y Financiamiento del Negocio**

#### Nos permite como proceso:

- Establecer hacia dónde queremos llegar, cómo, con qué, a través de qué y de quiénes, consumidores del producto o servicio, etc.
- Identificar una necesidad o demanda en el sector y dar una solución ética y responsable con el entorno social y natural.
- Establecer alianzas o redes solidarias entre todos actores: Socios, consumidores, productores, distribuidores, GADs, y otras Instituciones de la Localidad a fin de que se establezca un intercambio comercial justo y ético donde todos ganemos. Sumar esfuerzos y recursos más no duplicarlos y malgastarlos.
- Garantizar la justicia e igualdad en los procesos de distribución, producción y comercialización de los productos

- i. **Idea de negocio:** Esto significa que vamos a definir qué tipo de negocio vamos a emprender para un determinado segmento de la población, en un lugar determinado.
1. Primeramente, debemos identificar qué tipos de necesidades hay en el sector o en el lugar donde estableceremos el negocio.
  2. El grupo puede elaborar una pequeña ficha de observación o de encuesta para hacer esta investigación en su barrio, considerando, entre otros, los siguientes elementos:
    - ✓ ¿Cuáles son sus necesidades?
    - ✓ Dónde están ubicados: Para que el acceso a ellos sea lo más directo posible.
    - ✓ Pertenecen a alguna organización, asociación
    - ✓ Cuáles son los ingresos individuales y familiares (diario, semanal, quincenal o mensual)
    - ✓ Edad, sexo del grupo que demande del producto necesitado. Esta encuesta puede ser hecha por todos los integrantes de la asociatividad
- Que de esas necesidades podemos cubrir como grupo asociativos, Reconociendo:
    - habilidades de los integrantes de la asociatividad
    - Experiencia en producción
    - Venta de productos afines
    - Posibles proveedores que entreguen materia prima
3. Luego, **propondremos una lista de posibles soluciones** que respondan a las necesidades identificadas en el sector; por lo general estas necesidades están relacionadas a las descritas por Maslow en la su pirámide:



4. Como son muchas las alternativas de solución que propone el equipo, debemos quedarnos con una de ellas.

5. Identificación de los tipos de negocios que se encuentran en el barrio o sector (mapeo de negocios)
6. Análisis de los recursos con los que cuenta cada miembro del equipo (habilidades, conocimientos, competencias), materiales, equipos, mobiliarios, financieros.
7. Identificar qué instituciones grupos o personas claves se encuentran en el territorio para establecer posibles alianzas estratégicas que aporten al fortalecimiento de intercambio comercial justo, igualitario, ético y responsable
  - o Analizar cuál sería el impacto social, ambiental, económico y cultural que provocaría nuestro negocio, recordando que lo que buscamos es la transformación de realidades de desigualdad e injusticia con el ser humano y la naturaleza.

## II. Información del negocio<sup>11</sup>:

Nombre del Negocio	
Qué productos o servicios venderé en mi negocio	
Qué necesidades cubrirá el producto o el negocio	
Sector al que pertenece el negocio (comercio, productivo o servicio)	
Tipo de negocio (nuevo, otro)	
Ubicación del negocio (Parroquia, cantón, sector)	
Población objetivo que adquirirá nuestro producto o servicio	
De qué manera se venderá el producto (Formas de venta, presentación del producto)	
Por qué los clientes nos preferirán (Valor agregado)	
Aliados estratégicos	

## III. Definición de la visión y misión del negocio

<sup>11</sup> MIES, Emprendimientos y Asociatividad; Adaptación al cuadro de información de Emprendimientos; p.36,39,40; Quito, 2014

- **VISIÓN:** Se describirá el hacia dónde queremos llegar a largo plazo, desde la perspectiva de la dimensión social que reconoce los valores del ser humano y su capacidad de vivir en armonía con sus semejantes y la naturaleza.
- **MISIÓN:** Aquí se describirá lo que es el negocio y su propósito o razón por la cual fue creado), desde una mirada de la solidaridad, la ética, la responsabilidad y la justicia social

IV. **Diagnóstico del negocio:** Esto ayudará nos determinar cuáles son las **fortalezas** con las que contamos como equipo para emprender el negocio; Al mismo tiempo, podremos identificar cuáles son nuestras **debilidades** para superarlas; conocer las **oportunidades** que nos ofrece el entorno (clientes, instituciones, gobierno, etc.) e identificar las **amenazas** de las que no tenemos control, pero que debemos enfrentar para que no afecte la operatividad de nuestro negocio.

#### **ACTIVIDAD GRUPAL:**

Elaborar una encuesta para reconocer las necesidades del sector, cada integrante podrá hacer al menos 10 encuestas.

Sistematizar las respuestas y ubicar las necesidades más latentes en el sector

Elegir las necesidades que se pueda cubrir con productos elaborados por la asociatividad

Una vez seleccionada y descrita la idea de negocio por todos; el equipo mencionará mediante lluvia de idea, con qué recursos individuales y colectivos cuentan para poner en marcha su negocio

Se armarán 4 grupos, y cada uno mediante la técnica del collage, reflejará las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que podría tener para crear y manejar su negocio.

## SESIÓN 2:

### EL MERCADO SOCIAL Y SOLIDARIO

**QUE ES EL MERCADO:** Según el diccionario es un lugar público donde se comercia bienes y productos bajo la ley de oferta y demanda.

**MERCADO SOLIDARIO:** Es el lugar de encuentro de muchas personas donde se establecen relaciones respetuosas entre productor y consumidor. Por ello hay diálogo de saberes y ocurren otras actividades como trueque, intercambio de recetas, animación radial, música, visitas de otras zonas

**MERCADO SOCIAL:** Según el diccionario, es un tipo de mercado que se da entre diferentes entidades o empresas asociativas que intercooperan entre ellas, donde la producción, distribución y consumo de bienes y servicios está basada en criterios democráticos, ecológicos y solidarios.

En el mercado social, los consumidores tiene un rol muy importante en ir eliminando progresivamente la injusticia de un comercio injusto y desigual al no consumir por consumir sino más bien de conocer muy bien lo que está adquiriendo, exigir de dónde viene, en qué condiciones se lo elaboró, quién lo produjo.

#### MERCADO EN ZONAS URBANOS MARGINALES

Según una Conferencia dictada en el Simposio Latinoamericano "Inclusión Social: Dimensiones, Retos y Políticas", 2006.);" Hasta hace dos o tres décadas, cuando se hablaba de los pobres y marginales se hacía referencia a aquella parte de la población que no había logrado integrarse a la vida moderna debido a que las infraestructuras urbanas, productivas y de servicios (educación, salud, vivienda, etc.), no crecían lo suficientemente rápido como para absorber la masa social urbana que aumentaba aceleradamente por causas demográficas, migraciones del campo a la ciudad, etc. Los extremadamente pobres eran quienes no habían experimentado un desarrollo cultural y laboral como el requerido por el proceso social moderno, y constituían un cierto porcentaje de la sociedad que se aglomeraba en la periferia de las grandes ciudades.

Aquella marginación resultaba de la reorganización de la economía y la estructura social que se verificaba por la expansión de las formas industriales y estatales modernas, que fueron desplazando y desarticulando el tejido social y las actividades de producción, distribución y consumo tradicionales, afectando especialmente a los grupos sociales indígenas, campesinos y artesanales.

Como el sector moderno crecía y manifestaba capacidades para absorber fuerzas de trabajo y satisfacer demandas de consumo, se producía adicionalmente un efecto de atracción para muchos que abandonaron

prematuramente sus formas de vida tradicionales y emigraron hacia las ciudades en busca de otros modos de vida.

Pero los que no lograron integrarse, no pudiendo tampoco darle en el contexto marginal urbano un uso a sus capacidades y destrezas laborales correspondientes a esos modos de producción campesinos y artesanales, encontraban sólo en la acción social del sector público sus posibilidades de sobrevivencia y de reinserción. Su actividad social tendía a expresarse, entonces, fundamentalmente en términos reivindicativos y de presión social.”

### **ANÁLISIS DEL MERCADO:**

Analizando el mercado nos permitirá:

- Conocer al potencial consumidor del producto o servicio (Hombre/mujer, edad, sus necesidades, gustos, intereses, hábitos, periodicidad en el uso del producto, etc.) y si sus necesidades serían resueltas por el producto planteado.
- Determinar cuáles serían las capacidades y desafíos del equipo para manejar los procesos de mercadeo, producción, distribución y financiamiento del producto.
- Identificar los grupos, Instituciones públicas y privadas y negocios que operan en el sector, su grado de posicionamiento, su impacto social y ambiental.
- Dar lectura al contexto local para conocer y entender cómo funciona las relaciones comerciales dentro de la comunidad; quiénes intervienen; qué impacto tiene sobre el modelo económico social y solidario y cómo las podemos transformar en coordinación con actores o aliados estratégicos

### **Factores Que Inciden En La Decisión De Compra De Un Producto O Servicio de Comercio Justo**

#### **Actores involucrados en el Mercado Social:**

1. **Los clientes:** Son las personas que de manera responsable y ética van a consumir nuestro producto o servicio
2. **Los productores:** Son los que fabrican o tienen contacto directo con los recursos naturales, materiales y otros insumos para venta al consumidor o al

intermediario. La ESS busca su reivindicación a través de un comercio justo e igualitario donde perciban un precio justo por lo que hacen, dignificando así su trabajo

3. **Las importadoras:** En ESS son quienes le compran directamente al productor bajo un precio convenido por ambas partes, que dignifica el trabajo y les permite ganar de manera justa y responsable.
4. **Tiendas:** Son los lugares de abastecimiento directo de la población y quienes trabajan en la tarea de sensibilizar a la población del comercio responsable y justo con el ser humano y la naturaleza
5. **Que es una Red:** Según el diccionario, la red está vinculada a un grupo de personas que mantienen algún tipo de vínculo; sea este de familia, trabajo, iglesia, etc.; y mediante la cual interactúan y persiguen un fin común. Ya hemos visto anteriormente, los seres humanos somos sociales por naturaleza, y siempre nos hemos relacionado a grupos para lograr metas comunes y objetivos.

#### 6. Como ha aportado la red en el hacer economía solidaria

Las redes juegan un papel muy importante; puesto que a través de un grupo de personas, unidas bajo un mismo objetivo, aspiraciones y acciones, se pueden desarrollar propuestas de cambio que incluyan y beneficien a todos por igual; como por ejemplo, establecer una cadena de tiendas en un barrio determinado, donde todos hayan acordado el sistema de compras, mercadeo; y donde lo más posible es que los productos sean adquiridos a un menor precio con relación al mercado común. Todo esto se traduce en un desarrollo de las condiciones de vida para todos, permitiendo potenciar capacidades, habilidades, competencia y participación de todos desde un enfoque de derechos

7. **Redes de Economía Solidaria** Ya hemos visto anteriormente que en Ecuador existían experiencias de Economía Solidaria, pero estas no estaban articuladas entre sí, por lo que productores, distribuidores y las propias familias salían perjudicada al comprar o consumir productos y servicios que para nada eran solidarias sino que fomentaban la explotación de los trabajadores y el daño al ecosistema, cuando desde la perspectiva humana el *“individuo requiere el reconocimiento del otro, la vida de los demás y de la naturaleza”*.<sup>12</sup>, garantizando su sostenimiento a través de la organización y el trabajo en equipo.

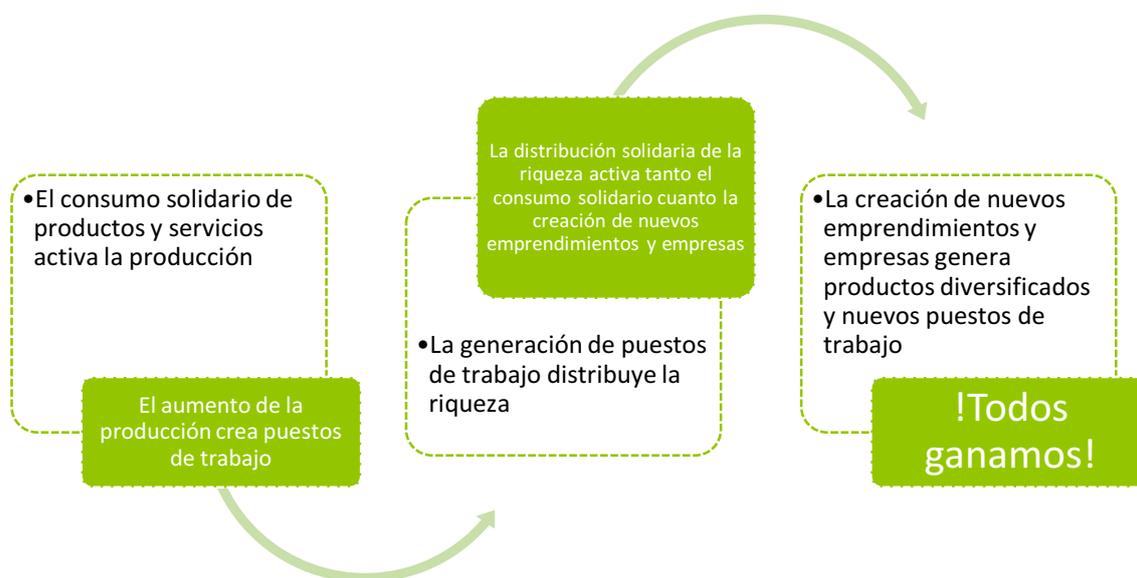
De allí la importancia de organizarnos en redes solidarias, una instancia representativa en el territorio que busque salir del círculo de la exclusión, integrando a productores, distribuidores, compradores, consumidores, Instituciones del Estado que promueven el enfoque de la economía Social y Solidaria y Organizaciones de la sociedad civil (para procesos de formación, asesoría, acompañamiento, financiamiento, etc), quienes

<sup>12</sup> José L. Coraggio Economía social y Solidaria. Quito, 2011.

juegan un papel muy importante en el diseño de propuestas que desde lo local se conecte con la visión del modelo económico social y solidario , cambiando el sistema de operación y relación comercial desde el interior de la comunidad )donde el egoísmo y la competencia no tienen cabida).

Esta red organizada y sensibilizada sobre su razón de ser, sería responsable del manejo de las herramientas de planificación, difusión y sensibilización a la población sobre su consumo responsable (consumir no más de lo que socialmente necesito); es decir, de cambiar esa actitud de consumismo que es consumir por consumir (satisfacer deseos ilimitados que como efecto trae la desigualdad); de saber qué se está comprando, de dónde viene el producto, cómo se lo elaboró, si cumple o no las normas sanitarias; de preferir primero lo nuestro cuando sabemos que por su calidad está dándonos un bienestar aunque su precio esté por encima del valor del mercado; que se forme una conciencia de que debería darse prioridad a comprar a los pequeños productores (grupo históricamente en desventaja y mal reconocido por los intermediarios) que a comprarme a los intermediarios que muchas veces lo explota y no dignifica su trabajo.

### QUÉ BUSCA UNA RED SOLIDARIA<sup>13</sup>:



<sup>13</sup> Euclides André Mance, 2011

**QUÉ HARÍA LA RED:**

1. Integrar a la red todos los actores que hacen economía popular dentro del territorio y desde allí motivar la creación de nuevos emprendimientos para fortalecer los intercambios económicos desde el valor de la solidaridad, participación, ética y ecología
2. Articular e integrar los emprendimientos en el territorio
3. Reorganizar las cadenas de producción, comercialización, consumo y financiamiento
4. Promover el desarrollo comunitario mediante el aprovechamiento de los recursos que tiene la comunidad en lo económico, político, ecológico, social y cultural.

## SESIÓN 3

### PLAN DE MERCADEO

Son las estrategias que utilizaremos para promocionar, posicionar y ubicar nuestro producto o servicio en el mercado a fin de que llegue al consumidor de la manera más ágil y segura.

En qué consiste:

#### DEFINIR LA IMÁGEN

- Es la identidad del negocio. Esta es única e irrepetible
- Es lo que le caracteriza al negocio y se diferencia de otros porque tiene su valor agregado social
- Su marca es propia y dice quién es y para qué está

#### ESTABLECER LA UBICACIÓN

- Permite acercar el negocio al cliente
- Hace que el producto esté al alcance del cliente
- La ubicación dependerá del tipo de producto o servicio que vamos a ofrecer

#### PROMOCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

- Son las estrategias o formas que utilizaremos para que los potenciales clientes sepan de la existencia de nuestro negocio
- Es la oportunidad de sensibilizar sobre el consumo responsable, ético, transparente y solidario.

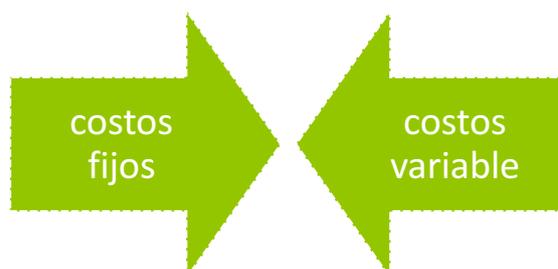
## SESIÓN 4

### ESTABLECER COSTOS

Es importante para garantizar la sostenibilidad y permanencia de nuestro negocio o emprendimiento.

*Establecer costos nos permitirá definir precios a los productos*

#### TIPOS DE COSTO:



**Costos Fijos** Son los valores que deberemos pagar así el negocio esté cerrado (alquiler, pago de servicios básicos, etc.)

**Costos Variables:** Son los valores que dependerán de la cantidad o volumen que vayamos a vender de nuestro producto

#### ➤ EL PRECIO:

Es el valor que tiene nuestro producto. Resulta de la división entre el gasto de la operación (Materia prima, movilización, etc.) y la cantidad de producto elaborado:

NOMBRE DEL NEGOCIO: EL PEZ VOLADOR			
PRODUCTO: ENCEBOLLADO	META PRODUCIR Y VENDER: 100 PLATOS		
MATERIALES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Pescado	15 libras	1,00	15,00
Limón	50	0,05	5,00
Aceite	1 litro	2,50	2,50
Yuca	3 libras	1,00	3,00
Sal	1 fda. pequeña	0,60	0,60
Gas	1	2,50	2,50
Cebolla	1 libra	0,35	0,35
Tomate	1 libra	0,35	0,35
Pimiento	1 libra	0,35	0,35
<b>Producción</b>			<b>29,65</b>

Transporte	6	3,00	18,00
Varios			
Totales			47,65/100=0,48

Costo de Mano de Obra: 0,48

Precio de Venta:  $0,48+0,48 = 0,96$

- **CÓMO SE CALCULA LA GANANCIA:** Es el valor líquido o neto que ganaremos de nuestras

INGRESOS TOTALES – COSTOS TOTALES= GANANCIA O PÉRDIDA

- **CÓMO SE CALCULA INGRESOS TOTALES:** Son los valores que nos dejan la venta de cada uno de los productos o servicios del negocio

VENTA DE PRODUCTO 1  
+ VENTA DE PRODUCTO 2  
+ VENTA DE PRODUCTO 3  
= INGRESOS TOTALES

- **COSTOS TOTALES:** Son los valores que pago para que mi negocio opere

COSTOS FIJOS + COSTOS VARIABLES= COSTOS TOTALES

- **CONTROL DE LAS FINANZAS DEL NEGOCIO:** Lo haremos utilizando un libro o registro diario donde día a día anotaremos lo que hemos invertido y cuantas ventas hicimos y cuánto hemos ganado.

**Con este control que lo lleve una persona responsable podremos:**

- Conocer si el negocio nos está generando ganancias o pérdidas económicas
- Saber si nuestros clientes están consumiendo nuestros productos como una solución a sus necesidades. Si esto no se está dando, debemos evaluar con ellos el producto y el servicio en sí
- Nos permitirá evaluar si hemos definido bien el precio a partir del análisis de costo que ya hemos estudiado antes

## SESIÓN 5

### ADMINISTRACIÓN DEL NEGOCIO

Nos permite tener una mirada más amplia acerca de cómo estamos llevando el negocio en cada una de las áreas que la integran para que podamos hacer los ajustes y cambios requeridos en determinadas situaciones o momentos del negocio; de tal manera que se fortalezca la gestión y la calidad al servicio de todos.

Dependiendo del tipo de negocio se establecerán el número de áreas, cada una a cargo de una persona (**persona que aporte con su talento o dones, su tiempo, el conocimiento y su experiencia**). Por lo general, los negocios de tipo comercial comprenden las siguientes áreas:

- ADMINISTRATIVA: Desde aquí se planifica la articulación entre todas las áreas; También se coordina y evalúa el uso responsable de los bienes del negocio
- PRODUCCIÓN: Es la encargada de coordinar, dirigir y evaluar las actividades que se necesitan para producir y comercializar el producto (incluye la adquisición de materia prima, mobiliarios, equipos, maquinarias; de que su área cuente con el talento humano idóneo necesario y la producción en sí)
- FINANCIERA: Permite controlar y organizar las finanzas del negocio para que todos ganemos  
Comprende las inversiones que hagamos en cuanto a bienes tangibles o llamados activos fijos (terrenos, maquinarias, equipos, etc); la inversión del capital de trabajo (mercadería, mano de obra, alquiler, etc) y los gastos que nos signifique el funcionamiento del negocio.
- VENTAS: Vender y entregar el producto al cliente por medio de los socios

## SESIÓN 6

### FINANCIAMIENTO SOLIDARIO

Es cuando todos compartimos las acciones de ahorrar, gestionar e invertir nuestro dinero al servicio de la gente, democratizando así las relaciones económicas”

El dinero puede derivarse de algunas fuentes:



### PRESUPUESTO DE GASTOS

Nos permitirá prever los gastos y costos que implicará la puesta en marcha de nuestro negocio

### PRESUPUESTO DE INGRESOS

Es prever los ingresos que percibirá el negocio por un período de tiempo. El registro diario del negocio nos permitirá ver hasta qué medida lo planificado se hace realidad.

### ACTIVIDAD:

En el siguiente Gráfico, el grupo describa de dónde obtendrán el dinero para emprender su negocio

FUENTES	VALOR	DESCRIPCIÓN
RECURSOS PROPIOS		
PRÉSTAMOS		
TRANSFERENCIAS ESTATALES		
TOTAL		

## SESIÓN 7

### CÓMO LEGALIZAR NUESTRO NEGOCIO

#### I. Registro Único de Contribuyentes (RUC)

El RUC es el documento que identifica e individualiza a los contribuyentes, personas física o jurídica, para fines tributarios y con ese número el Servicio de Rentas Internas (SRI) realiza el control tributario

Para Obtener el RUC:

1. Original y copia a color de la Cédula de Identidad vigente
2. Original y copia del certificado de votación
3. Planilla de servicios básicos (agua, luz, teléfono). Debe corresponder a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción.

#### II. Obtener el permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

1. Presentar solicitud del permiso del Municipio.
2. Copia de factura de compra de extintores o de recarga a nombre del propietario.
3. Inspección por este departamento de las instalaciones y de seguridades contra incendios.
4. El propietario debe cumplir las condiciones dadas por el inspector para
5. poder emitir el permiso de funcionamiento

#### III. Obtener el permiso control sanitario

Ahora los locales comerciales, tiendas, gimnasios, comercio de expendio de alimentos pueden obtener su permiso de control sanitario de manera ágil y rápida, solo ingresando a la página web [www.controlsanitario.gob.ec](http://www.controlsanitario.gob.ec), allí se colocarán los datos personales y del comercio. Esta información se cruzará con los datos de Registro Civil, Servicio de Rentas Internas (SRI), Consejo Nacional Electoral. La emisión de permisos es gratuita

Esta es una nueva disposición del Ministerio de Salud Pública que rige desde el año 2014 para eliminando la corrupción y los trámites engorrosos.

#### IV. Permiso Municipal para el funcionamiento de establecimientos.

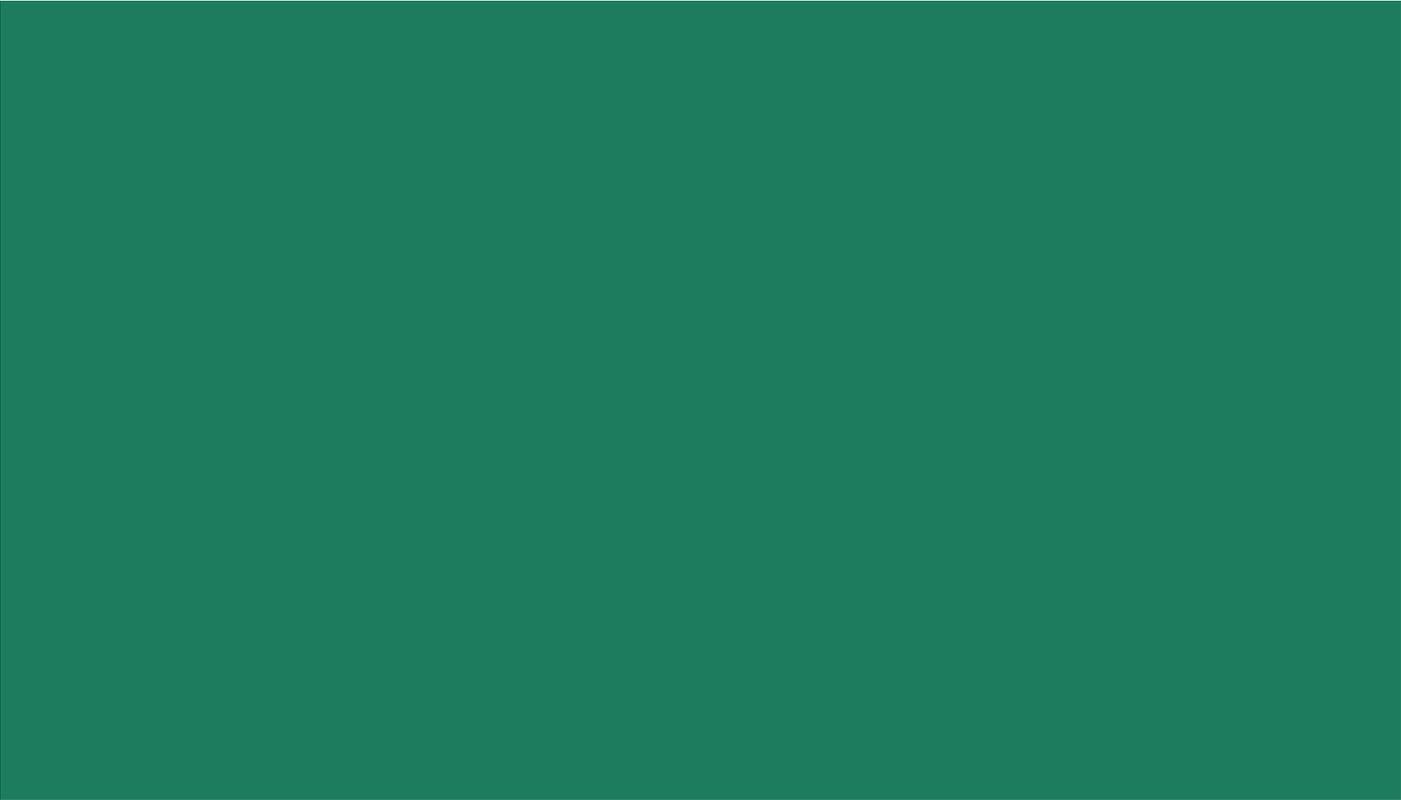
Los requisitos para obtener la Tasa de Habilitación y Control de actividades económicas en establecimientos, determinadas en el Art 7 de la reforma a la Ordenanza, establece los siguientes requisitos. Para ciertas actividades comerciales se determinan requisitos adicionales

1. Copia de patente Municipal del año exigible

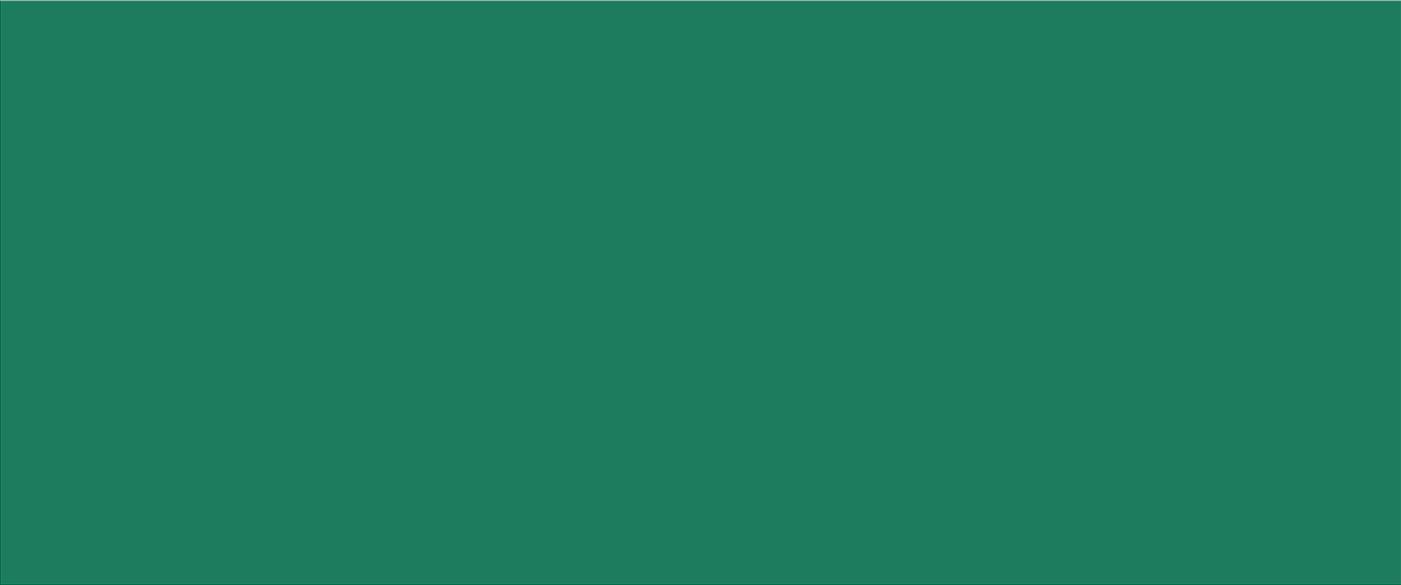
2. Tasa por servicio contra incendios (Certificado del Cuerpo de Bomberos) del año en curso, provisional vigentes o definitivos.
3. Consulta de uso de suelo NO NEGATIVA. Este documento indicará inicialmente si la actividad solicitada es permitida y si reúne las condiciones necesarias para funcionar.
4. Copia de última actualización del RUC
5. Tasa de trámite y Formulario de tasa de habilitación (comprar en ventanillas municipales)
6. Copia del nombramiento, cédula y certificado de votación del representante legal (si el solicitante es una persona jurídica)
7. Solo en el caso de que el local sea arrendado o concesionado, deberá presentar copia simple del contrato de arrendamiento o de concesión con sus respectivas copias de cédula
8. Si la persona que realiza el trámite no es el titular del negocio deberá presentar su copia de cédula y certificado de votación junto con una carta de autorización del titular del negocio notariada.

#### **CONCLUSION:**

La economía Social y Solidaria como un modelo económico, busca establecer relaciones justas y democráticas, que desarrollen al ser humano de manera integral, desde un enfoque de derechos y participación, fomentando así el bien común y el bienestar general, en armonía consigo mismo, su prójimo y la naturaleza. No hay economía solidaria sin comercio justo, sin el sentido de ganar-ganar, sin la supremacía de la dignificación del trabajo sobre el capital.



## **BIBLIOGRAFÍA**



## BIBLIOGRAFÍA

- Ministerio Coordinador De Patrimonio Natural Y Cultural, 2008
- INEC, Composición Etnográfica De Guayaquil, 2010
- M.I.Municipalidad De Guayaquil, Desarrollo De La Pequeña Empresa, 2011, Cap.11
- Coraggio, José Luis, "Economía Social Y Solidaria El Trabajo Antes Que El Capital", 1ª Edición, Ediciones Abya-Yala, Quito, Ecuador, 2011, P.17.
- Plan Internacional Y Hogar De Cristo, Semillero De Emprendimientos Proyecto "Orgullosamente Emprendedores"
- Constitución De La República Del Ecuador, Art.283
- Ley Orgánica De Economía Popular Solidaria (LOEPS), Art. 1
- Pastoral Social Caritas Ecuador, Economía Solidaria Comercio Justo Y Emprendimiento
- Guía Práctica Para La Inclusión Económica, Módulo Emprendimiento Y Asociatividad, 2014
- Superintendencia De Economía Social Y Solidaria
- MIES, Emprendimientos Y Asociatividad; Adaptación Al Cuadro De Información De Emprendimientos; P.36,39,40; Quito, 2014
- Reglamento A Ley Orgánica Economía Popular Y Solidaria, 2012
- Economía Social y Solidaria, El Trabajo Antes Que El Capital, José L. Coraggio Economía Social Y Solidaria. Quito, 2011.
- La Transición Ecuatoriana Hacia El Buen Vivir, René Ramírez
- Experiencias De Economía Social Y Solidaria, Compartiendo Estrategias Y Aprendizajes, 2011
- Defensoría Del Pueblo Del Ecuador, Vivo Mis Derechos, Manual De Implementación Para Facilitadores Y Facilitadoras, Quito 2016
- Corporación Nacional De Finanzas Populares Y Solidarias, Economía Y Finanzas Populares Y Solidarias Para El Buen Vivir En El Ecuador, 2da Edición, Quito 2015
- Tesis, Realidades Y Mitos De La Economía Social Y Solidaria: El Caso Ecuador, Pamela Estefanía Bueno Montalván, Quito 2013
- Realidad Y Desafíos De La Economía Solidaria, Iniciativas Comunitarias Y Cooperativas En El Ecuador, Giuseppina Da Ros
- Ministerio De Inclusión Económica Y Social; Octubre 2014, Hacia Una Caracterización De La Economía Popular Y Solidaria En El Ecuador
- Economía Social De Mercado, Un Sistema Socioeconómico Entre Neo-Liberalismo Y Socialismo, Dieter W. Benecke, 2012

Tesis, Interdependencia De La Economía Social Y Solidaria Y El Estado Constitucional De Derechos Y Justicia En La Constitución De Montecristi De 2008, Juan Pablo Pozo Bahamonde, Quito 2016

Revista De Ciencia Y Tecnología, Edición N° 10, Análisis De Los Modelos Económicos Neoliberal Y De Economía Social Y Solidaria Implementados En Ecuador. Incidencia En La Participación Ciudadana, 2016

UNIANDES EPISTEME: Revista De Ciencia, Tecnología E Innovación. Ramos Castro, I. C. Vol. (2). Núm. (3), Origen Y Evolución De La Economía Social Y Solidaria En El Contexto Mundial Y Nacional, 2015

SENPLADES, La Participación Ciudadana Para La Vida Democrática

Manual de Sistematización de Experiencias, Misión Alianza de Noruega en Ecuador, 2011

Cooperativas, Economía Solidaria, Políticas Públicas y Desarrollo Económico: Nuevos sectores y nuevas fronteras de intervención para el Buen Vivir de Todos, Euclides André Mance, 2012

Introducción a la Economía Social y Solidaria, Víctor Jácome, 1º edición, Editorial IAEN, Quito 2014

Plan Nacional de Desarrollo Del Buen Vivir 2013-2017, Objetivo 11

Hacia el Buen Vivir Ecuatoriano, José Luis Terán, 2014

Agencia de Noticias

Andes, <http://www.andes.info.ec/es/noticias/emprendimientos-ecuador-subsistencia-dar-sentido-vida.html>

**Mgs. Katty Tutiven Morán.**

**Maestrante del Instituto de Altos Estudios Nacionales. Quito, Ecuador**

Licenciada de Marketing y Publicidad, MBA Dirección de empresas, en el Instituto Europeo de Posgrado de la ciudad de Madrid - España obteniendo. Con amplia experiencia en elaboración y coordinación de proyectos sociales a nivel nacional, resaltando su participación en Organizaciones Gubernamentales y No Gubernamentales Impulsadora emprendimientos económicos en varias ciudades de la costa de Ecuador. Colaboró en la Corporación Viviendas del Hogar de Cristo en la coordinación del área de Emprendimientos Productivos Solidarios e impulso de la metodología de emprendimientos. Se encuentra realizando una maestría de investigación en el Instituto de Altos Estudios Nacionales, en el área de Economía Social Solidaria de la ciudad de Quito.

**Mgs. Esther Carlín Chávez.**

**Universidad de Guayaquil. Dirección de Investigación**

Licenciada en Educación, con especialidad en Administración y Supervisión Educativa, Magister en Docencia y Gerencia en Educación Superior, PhD en Ciencias Pedagógicas en curso; cuenta con amplia experiencia en diseño, planificación, seguimiento y evaluación Proyectos de Desarrollo y Vinculación con la Sociedad; desde el 2015 Coordinadora de Programas y Proyectos de Investigación en la Universidad de Guayaquil. Docente Universitaria en la Facultad de Educación Física y Recreación de la UG.

**Mgs. Aldana José Reyes**

**Ministerio de Inclusión Económica, Guayaquil, Ecuador**

Licenciada en Ciencias de la Educación, Master en Gerencia y Liderazgo educativo. Desde el 2000 profesional en el campo de gestión y gerencia de proyectos sociales de la Cooperación Internacional para El Ecuador. Vinculada en el sector público desde el 2014. Formó parte de la elaboración del Modelo Pedagógico de la Capacitación Continua del Ministerio de Inclusión económica Social. Coordina el Proyecto de Estrategia del Talento Humano de los servicios de Desarrollo Infantil Integral del Ministerio de Inclusión Económica y Social (2017).

**Mgs. Ana Troya Alvarado.**

**Universidad de Guayaquil. Dirección de Posgrado**

Licenciada en Mercadotecnia, Master in Business Administración, empresaria desde 1994, profesional en el campo de la formulación, elaboración, evaluación y control de proyecto. Vinculada al sector público desde el año 2002 como docente de la Universidad Península de Santa Elena, luego en el 2007 ejerciendo la docencia en el Instituto Tecnológico Provincia del Tungurahua, y en la Universidad Tecnológica Ecotec. Formó parte de la administración sectorial como Técnica Municipal del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Municipalidad de Guayaquil, Consultora externa de los GAD MUNICIPALES de Naranjal y Alfredo Baquerizo Moreno en el desarrollo del Plan de Ordenamiento Territorial del cantón, designada por la Secretaria de Educación Superior Ciencia y Tecnología SENESCYT Rectora (2014 -2016) del Instituto Tecnológico Duchicela Shiry XII, Asesora (2016) de la Comisión de Intervención y Fortalecimientos Institucional de la Universidad de Guayaquil, Coordinadora de Posgrado (2017) de la Universidad de Guayaquil

ISBN: 978-9942-770-07-3

