



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
SEDE MORONA SANTIAGO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**“ESTRATEGIAS PARA FORTALECER LOS SISTEMAS DE
ECONOMIA POPULAR SOLIDARIA MEDIANTE LA
IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES DE EMPRENEDORES,
MORONA SANTIAGO”.**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADO/A EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

AUTORES:

JONNATHAN FERNANDO ANGUISACA RIVADENEIRA

TATIANA JUDITH MAYORGA WAMPASH

Macas – Ecuador

2022



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
SEDE MORONA SANTIAGO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORIA

**“ESTRATEGIAS PARA FORTALECER LOS SISTEMAS DE
ECONOMIA POPULAR SOLIDARIA MEDIANTE LA
IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES DE EMPRENDEDORES,
MORONA SANTIAGO”.**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADO/A EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

AUTORES: JONNATHAN FERNANDO ANGUISACA
RIVADENEIRA

TATIANA JUDITH MAYORGA WAMPASH

DIRECTOR: Ing. Juan Pablo Haro Altamirano Ph.D

Macas – Ecuador

2022

©2022, Anguisaca Rivadeneira Jonnathan Fernando y Mayorga Wampash Tatiana Judith

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos por cualquier medio o procedimiento incluyendo cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Nosotros, Anguisaca Rivadeneira Jonnathan Fernando & Mayorga Wampash Tatiana Judith, declaramos que el presente trabajo de integración curricular es de nuestra autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autores asumimos la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de integración curricular. El patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Macas, 15 de noviembre de 2022



Anguisaca Rivadeneira Jonnathan Fernando
CI: 010512601-5



Mayorga Wampash Tatiana Judith
CI: 140085672-8

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
SEDE MORONA SANTIAGO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORIA

El Tribunal del Trabajo de Integración Curricular certifica que: el Trabajo de Integración Curricular; Tipo: Proyecto de Investigación, “**ESTRATEGIAS PARA FORTALECER LOS SISTEMAS DE ECONOMIA POPULAR SOLIDARIA MEDIANTE LA IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES DE EMPRENDEDORES, MORONA SANTIAGO**”. realizado por los estudiantes **JONNATHAN FERNANDO ANGUISACA RIVADENEIRA Y TATIANA JUDITH MAYORGA WAMPASH**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Integración Curricular, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos y legales, en tal virtud el Tribunal autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Ing. Alex Estuardo Erazo Lara Mgs. PRESIDENTE DEL TRIBUNAL	_____	2022/11/15
Ing. Juan Pablo Haro Altamirano Ph.D DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	_____	2022/11/15
Econ. Edison Marcelo Melendres Medina Mgs. ASESOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	_____	2022/11/15

DEDICATORIA

A Dios, por ser la guía en este largo camino de sacrificio, esfuerzo y perseverancia.

De igual manera comparto mi felicidad y dedicatoria a mis queridos padres, Jorge Mayorga y Carmen Wampash, quienes han sido un pilar fundamental en mi vida, pues su amor, apoyo incondicional y motivación han sido las principales herramientas para culminar este trabajo.

A mi querida tía Mercedes Moreta, quien ha sido ejemplo de lucha y constancia en mi vida y a mis hermanas, familiares y amigos que me han motivado para cumplir este sueño.

Tatiana

En este trabajo de investigación se lo dedico en primer lugar a Dios por llenarme de bendiciones y darme la fuerza para poder terminar con mi carrera a mi querida esposa, mi querido hijo y a mis padres por su amor, trabajo y sacrificio en todo el tiempo de estudio quienes ha sido un pilar fundamental para lograr alcanzar los objetivos y mis metas, para llegar a culminar y ser una buena persona de bien y llegar a convertirme en un profesional.

Jonnathan

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento primeramente a Dios por las bendiciones recibidas, pues es quien me ha brindado la sabiduría necesaria para la culminación del trabajo de investigación, de igual forma a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo por acogerme en su noble institución.

Sin duda este trabajo representa todo el sacrificio, dedicación y esfuerzo, es por ello que me permito agradecer al Ingeniero Juan Pablo Haro, director del trabajo de integración curricular, pues con su experiencia me guio de la mejor manera para culminar exitosamente este trabajo.

Tatiana

Primeramente, le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

Doy gracias a mis queridos padres Rosa y Manolo por apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcado y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi vida y sobre todo por ser un excelente ejemplo de vida a seguir.

A mis hermanos Anthony, Israel y mis hermanas Karina y Cathya por ser parte importante de mi vida y representar la unidad familiar, por ser un ejemplo de desarrollo profesional a seguir, por llenar mi vida de alegrías y amor cuando más lo necesitaba.

Angie, por ser una parte muy importante de mi vida, por haberme apoyado en las buenas y en las malas, sobre todo por su paciencia y amor incondicional que siempre me brinda, a mi querido hijo Austin que es mi mayor tesoro y también la fuente más pura de inspiración por cada momento de felicidad, por dar sentido mi vida y permitirme ser cada día mejor padre junto a ti.

Jonnathan

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS	xiv
RESUMEN.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	2
1 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
1.1 Planteamiento del problema.....	2
1.2 Limitaciones y delimitaciones.....	2
1.2.1 <i>Limitaciones</i>	2
1.2.2 <i>Delimitaciones</i>	3
1.3 Problema General de Investigación.....	3
1.4 Problemas específicos de investigación.....	3
1.5 Objetivo.....	4
1.5.1 <i>Objetivo General</i>	4
1.5.2 <i>Objetivos Específicos</i>	4
1.6 Justificación	4
1.6.1 <i>Justificación Teórica</i>	4
1.6.2 <i>Justificación Metodológica</i>	5
1.6.3 <i>Justificación Práctica</i>	5
CAPITULO II	7

2	MARCO TEÓRICO	7
2.1	Antecedentes de investigación	7
2.2	Referencia Teórica	7
2.2.1	<i>Economía Popular y Solidaria.....</i>	7
2.2.2	<i>Definición</i>	10
2.2.3	<i>Ámbito y objeto</i>	11
2.2.4	<i>Principios de la Economía Popular y Solidaria</i>	11
2.2.5	<i>Formas de organización de la Economía Popular y Solidaria.....</i>	13
2.2.5.1	<i>Sector cooperativo.....</i>	14
2.2.5.2	<i>Sector asociativo</i>	15
2.2.5.3	<i>Unidades Económicas Populares.....</i>	16
2.2.6	<i>Estrategias en la Economía Popular y Solidaria</i>	16
2.2.6.1	<i>El marketing como estrategia de emprendimiento.....</i>	17
2.2.7	<i>Fortalecimiento de los sistemas de economía popular y solidaria.....</i>	18
2.2.7.1	<i>Mecanismo de Fortalecimiento de la Economía Popular y Solidaria</i>	20
2.2.8	<i>Emprendimiento</i>	20
2.2.8.1	<i>Tipos de emprendimiento</i>	21
2.2.8.2	<i>El emprendimiento en Ecuador.....</i>	23
2.2.9	<i>Emprendedor</i>	23
2.2.9.1	<i>Motivaciones que influyen al momento de emprender.....</i>	23
2.2.9.2	<i>Características del emprendedor.....</i>	25
2.2.9.3	<i>Obstáculos de los emprendimientos.....</i>	25
2.2.9.4	<i>El rol del emprendedor en el desarrollo económico.....</i>	26
	CAPÍTULO III.....	29
3	MARCO METODOLÓGICO.....	29
3.1	Enfoque de Investigación.....	29
3.2	Investigación Cualitativo	29
3.2.1	<i>Características</i>	29

3.2.2	<i>Cualidades</i>	29
3.3	Investigación Cuantitativa	30
3.4	Nivel de Investigación	30
3.4.1	<i>Información primaria</i>	30
3.4.2	<i>Información secundaria</i>	30
3.5	Diseño de Investigación	30
3.6	Tipo de Estudio	30
3.7	Población y Muestra	31
3.7.1	<i>Población</i>	31
3.8	Métodos, técnicas e instrumentos de investigación	31
3.8.1	<i>Métodos de Investigación</i>	31
3.8.1.1	<i>Observación directa</i>	31
3.8.1.2	<i>Método Deductivo</i>	31
3.8.2	<i>Técnicas de Investigación</i>	31
3.8.2.1	<i>Entrevistas</i>	31
3.8.3	<i>Instrumentos de Investigación</i>	32
3.8.3.1	<i>Encuestas</i>	32
CAPITULO IV		33
4	MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	33
4.1	Análisis e interpretación de resultados	33
4.1.1	<i>Tabulación de la encuesta</i>	33
4.2	Discusión de Resultado	57
CAPÍTULO V		59
5	MARCO PROPOSITIVO	59
5.1	Propuesta	59
5.2	Introducción a la propuesta	59

5.3	Contenido de la propuesta	60
5.3.1	<i>Tipo de organización sector asociativo</i>	60
5.3.2	<i>Tipo de organización sector comunitario</i>	69
5.3.3	<i>Tipo de organización sector cooperativo</i>	75
	CONCLUSIONES.....	81
	RECOMENDACIONES.....	82
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - 1. Árbol de formulación de problemas	3
Figura 2 - 2. Retos y oportunidades de la Economía Popular y Solidaria.....	10
Figura 3 - 2. Principios de la Economía Popular y Solidaria	12
Figura 4 - 2. Importancia de la confianza en la economía popular y solidaria.....	12
Figura 4 - 2. Formas de organización de la Economía Popular y Solidaria	13
Figura 6 - 2 Procesos para el fortalecimiento asociativo.....	19
Figura 7 - 2 Mecanismos para el Fortalecimiento de la EPS	20
Figura 8 – 2. Influencia de los emprendedores en el desarrollo económico.	27

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 – 2: Sectores del Sistema Económico Social y Solidario.....	8
Tabla 2 – 2: Tipos de emprendimientos.....	22
Tabla 3 – 4: Genero.....	33
Tabla 4 – 4: Edades.....	34
Tabla 5 – 4: Fecha de constitución.....	35
Tabla 6 – 4: Socios del emprendimiento.....	36
Tabla 7 – 4: Ubicación del emprendimiento.....	37
Tabla 8 – 4: Parroquia donde se ubica el emprendimiento.....	39
Tabla 9 – 4: Tipo de organización que forma parte del emprendimiento.....	41
Tabla 10 – 4: Grupo al que pertenece el emprendimiento.....	42
Tabla 11 – 4: Clases de organización.....	43
Tabla 12 – 4: Conocimiento sobre la ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.....	46
Tabla 13 – 4: Calificar la intervención gubernamental.....	47
Tabla 14 – 4: Calificar la satisfacción del emprendimiento.....	48
Tabla 15 – 4: Falta la difusión de información.....	49
Tabla 16 – 4: Tipo de ayuda por parte del Instituto Popular y Solidario.....	50
Tabla 17 – 4: Experimentado avances en los emprendimientos.....	51
Tabla 18 – 4: Limitaciones de los emprendimientos.....	52
Tabla 19 – 4: Necesidades en los emprendimientos.....	53
Tabla 20 – 4: Capacitación.....	55
Tabla 21 – 4: Alternativa a los emprendimientos.....	56
Tabla 22 – 5: Estrategias – Asociativo.....	61
Tabla 23 – 5: Estrategias – Comunitario.....	70
Tabla 24 – 5: Estrategias – Cooperativo.....	76

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - 2. Fecha de constitución.....	24
Gráfico 2 - 2. Motivos de creación de emprendimientos	24
Gráfico 3 - 4. Genero de los representantes de los emprendimientos de EPS.....	33
Gráfico 4 - 4. Rango de edades	34
Gráfico 5 - 4. Fecha de constitución de su emprendimiento	35
Gráfico 6 - 4. Número de socios del emprendimiento.....	36
Gráfico 7 - 4. Ubicación del emprendimiento de cada cantón	38
Gráfico 8 - 4. Ubicación de los emprendimientos en las parroquias	40
Gráfico 9 - 4. Tipo de organización que forma parte de su emprendimiento	41
Gráfico 10 - 4. Clase de organización que pertenece el emprendimiento	42
Gráfico 11 - 4. Actividad del emprendimiento.....	44
Gráfico 12 - 4. Conocimiento sobre la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria	46
Gráfico 13 - 4. Intervención Gubernamental de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria	47
Gráfico 14 - 4. Calificar la satisfacción del emprendimiento	48
Gráfico 15 - 4. Cree que falta difusión de información de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.	49
Gráfico 16 - 4. Tipo de ayuda a recibido por parte del Instituto	50
Gráfico 17 - 4. Avance de su emprendimiento con la formalización	51
Gráfico 18 - 4. Limitaciones que se han presentado como emprendimientos	52
Gráfico 19 - 4. Necesidades que se han presentado dentro del emprendimiento	54
Gráfico 20 - 4. Capacitación de las necesidades	55
Gráfico 21 - 4. Alternativas para el desarrollo de los emprendimientos de EPS.....	56

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: ENCUESTA APLICADA A LOS REPRESENTANTES DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA PERTENECIENTES AL SECTOR NO FINANCIERO.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general el establecimiento de estrategias para fortalecer los Sistemas de Economía Popular y Solidaria mediante la identificación de necesidades de emprendedores en la provincia de Morona Santiago, para lo cual, se ejecutó una encuesta a los representantes de los emprendimientos a fin de conocer los problemas o falencias de sus negocios, para el respectivo planteamiento de estrategias enfocadas en el mejoramiento de su desarrollo empresarial se realizó una consulta bibliográfica, empleando una investigación con enfoque mixto, de tipo descriptivo y exploratorio, apoyado en los métodos deductivo y observación directa que permitió recabar información clara y fidedigna. A partir de la encuesta los resultados obtenidos reflejaron que varios de los emprendedores presentaron varias necesidades, es decir, carecen de conocimiento en temas como: administración y organización, información contable y financiera, tributación, emprendimiento, manejo informático, producción y comercialización, presupuestos y costos, promoción y marketing, encadenamiento productivo, Buenas Prácticas Agrícolas, Buenas Prácticas Ganaderas y Buenas Prácticas Manufactureras por lo que se diseñaron estrategias de mejoramiento como: capacitación para los socios, gestión de recursos económicos, diseño de un modelo de negocios para medir la rentabilidad del emprendimiento, definición de objetivos a corto, mediano y largo plazo, diseño de estrategias de crecimiento y mejoramiento del sistema asociativo considerando la tipología a la que pertenecen.

Palabras clave: <ESTRATEGIAS>, <FORTALECIMIENTO>, <SISTEMA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA>, <NECESIDADES>, <EMPRENDEDORES>, <EMPRENDIMIENTO>.

The image shows a handwritten signature in blue ink over a circular official stamp. The stamp contains the text 'UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE CUENCA' and 'FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS EXACTAS'. The signature is stylized and appears to be 'J. P. ...'.

06-01-2023

0052-DBRA-UPT-2023

ABSTRACT

The general objective of this research was to establish strategies to strengthen the Popular and Solidarity Economy Systems through a survey of business representatives, a bibliographic consultation was carried out, using a mixed approach research, descriptive and exploratory, supported by deductive methods and direct observation to develop the proposal of strategies focused on improving business development. From the survey, the results obtained showed that several of the entrepreneurs had several needs, i.e.; they lacked knowledge on topics such as: administration and organization, accounting and financial information, taxation, entrepreneurship, computer management, production and marketing, budgets, and costs, promotion and marketing, productive chaining, Good Agricultural Practices, Good Livestock Practices, and Good Manufacturing Practices, for which improvement strategies were designed, such as: training for members, management of economic resources, desing of a business model to measure the profitability of the enterprise, definition of short, medium and long term objectives desing of growth strategies and improvement of the associative system considering the typology to which they belong.

Keywords: <STRATEGIES>, <FORTALIZATION>, <POPULAR AND SOLIDAR ECONOMY SYSTEM>, <NEEDS>, <ENTREPRENEURS>, < ENTREPRENEURSHIP>, <ENTREPRENEURSHIP>.

06-01-2023

0052-DBRA-UPT-2023



INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación tiene como objetivo general establecer estrategias para fortalecer los sistemas de Economía Popular y Solidaria mediante la identificación de necesidades de emprendedores desarrollados en la Provincia de Morona Santiago a través de la aplicación de encuestas para la propuesta de soluciones que ayuden al mejoramiento del entorno empresarial de los emprendimientos.

En el primer capítulo se define la problemática, los objetivos y los justificativos necesarios para el desarrollo de la propuesta, se efectuó la consulta bibliografía de varios autores, incluyéndose los antecedentes investigativos que permiten sustentar el presente trabajo de investigación.

En el capítulo segundo, marco teórico se definió en los antecedentes los afines en artículos científicos originales o de revisión y las referencias teóricas.

En el capítulo tercero, marco metodológico se realizó el enfoque, tipos, métodos, técnicos, e instrumentos de investigación necesarios para recabar datos ante el desarrollo de la propuesta y sustento del trabajo de titulación.

Mientras que en el cuarto capítulo se incluyeron los resultados de la encuesta, donde se determinó las necesidades y estrategias de los emprendimientos de Morona Santiago. Finalmente se representan conclusiones y recomendaciones

CAPÍTULO I

1 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema

En Ecuador, la actual Pandemia, COVID 2019, ha despertado el interés y en otras circunstancias la obligación de emprender a muchas familias ecuatorianas que se han visto afectadas por el despido laboral, falta de recursos económicos y el cierre de sus negocios tradicionales debido a esta crisis mundial, sin embargo, el hecho de emprender trae consigo varios aspectos positivos dentro de quienes se arriesgan por desarrollar una idea innovadora a fin de alcanzar el éxito, pero así también aspectos negativos que llevan a la deserción (Crespo et al. 2022;p.113).

En este sentido (Tobar et al., 2022,p.4) expresan que en nuestro país el problema de muchos emprendimientos para mantenerse en el mercado es la falta de apoyo por parte de entidades encargadas para su solidez puesto que la idea de emprender va más allá de generar ingresos y auto independizarse. Por parte, es importante que los futuros emprendedores tengan un previo conocimiento a temas administrativos, tributarios, contables, presupuestos - costos, emprendimiento, producción - comercialización, promoción – marketing, encadenamiento productivo, BPA (Buenas Prácticas Agrícolas), BPG (Buenas Prácticas Ganaderas) BPM (Buenas Prácticas Manufactureras) que son indispensables para iniciar un emprendimiento.

En la Provincia de Morona Santiago, según la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria existen 134 emprendimientos del sector no financiero constituidos en asociaciones, organizaciones comunitarias y cooperativas que se dedican a actividades tales como: agricultura, acuícola, avícola, pecuaria, mantenimiento, turístico, textil, alimentación, minera, transporte, reciclaje, ganadería, artesanía, limpieza, etc.

El desarrollo del tema de investigación está destinando a beneficio de los emprendimientos de Economía Popular y Solidaria del sector no financiero de la Provincia de Morona Santiago, ya que muchos de ellos no tienen los conocimientos previos y necesarios de como iniciar y administrar un negocio, razón por la que recurren a terceras personas de las cuales en ocasiones son víctimas de estafas o fraudes, por ende, es claro definir la importancia de sus necesidades para mejorar en el entorno empresarial.

Con lo expresado anteriormente, se pretende recabar información que sea suficiente, clara y fidedigna para reflejar los resultados que demuestren el porcentaje de emprendedores de EPS que necesitan conocimiento acerca de las temáticas antes mencionadas y de esta manera dar estrategias de mejoramiento.

1.2 Limitaciones y delimitaciones

1.2.1 Limitaciones

En este trabajo de investigación existió limitaciones tales como: poca cooperación para realizar la encuesta por parte de los representantes de los emprendimientos de EPS, sector no financiero,

ya que disponían de poco tiempo, escasa información sobre tesis relacionada a emprendimientos de Economía Popular y Solidaria dentro de la Provincia de Morona Santiago.

1.2.2 Delimitaciones

En la Republica de Ecuador, Región de la Amazonia de la Provincia de Morona Santiago, se encuentra constituido los siguientes cantones: Gualaquiza, Pablo Sexto, Santiago de Méndez, Taisha, Tiwintza, San Juan Bosco, Huamboya, Logroño, Palora, Limón Indanza, Sucúa y Morona. La información estadística que se obtuvo en la presente investigación se basó en el catastro de la caracterización del sector de la EPS a partir del año 2012 hasta el 2022 correspondiente a los emprendimientos del sector no financiero de la Provincia de Morona Santiago (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria 2022,p.1)

1.3 Problema General de Investigación

Para la siguiente investigación se busca desarrollar e implementar el siguiente tema:

¿Cuáles son las necesidades de los emprendimientos para fortalecer los sistemas de Economía Popular y Solidaria de la Provincia de Morona Santiago?

Para lo cual es necesario presentar el siguiente árbol de problemas con sus respectivos causas y efectos.

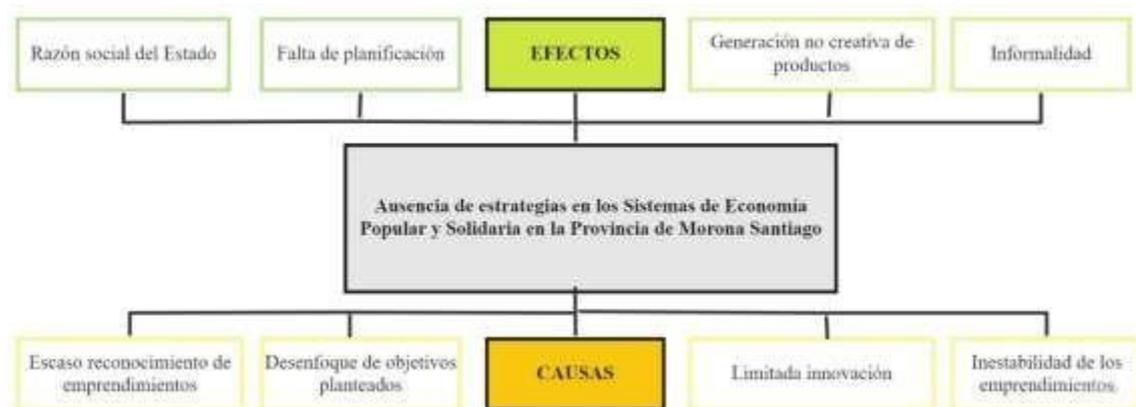


Figura 1 - 1. Árbol de formulación de problemas

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

1.4 Problemas específicos de investigación

¿Cuál es la necesidad de los emprendedores de EPS para mejorar su desarrollo empresarial?

¿Por qué los emprendedores no desarrollan a cabalidad sus habilidades y capacidades de emprendimiento?

¿Qué mejoras se puede plantear para el desarrollo empresarial de los emprendedores de EPS de la Provincia de Morona Santiago?

1.5 Objetivo

1.5.1 Objetivo General

- Establecer estrategias para fortalecer los sistemas de Economía Popular y Solidaria mediante la identificación de necesidades de emprendedores desarrollados en la Provincia de Morona Santiago.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico de los sistemas de Economía Popular y Solidaria desarrollada a través de emprendimientos.
- Identificar las necesidades de los sistemas de Economía Popular y Solidaria, sector no financiero.
- Diseñar estrategias de desarrollo empresarial para el fortalecimiento de los sistemas de Economía Popular y Solidaria.

1.6 Justificación

1.6.1 Justificación Teórica:

Para la realización de este tema se llevará una amplia investigación de bibliografías existentes sobre, economía popular y solidaria, estrategias, fortalecimiento de economía popular y solidaria, y emprendimiento, para lo cual se procederá a revisar y hacer uso de libros, revistas, artículos científicos, investigaciones relacionadas con el tema de interés y recopilación de información (línea base) proporcionada por el Ministerio de Inclusión Económica y Social.

La Economía Local es el esfuerzo colaborativo de un grupo de personas que unen sus ideas para lograr un solo fin y de esta manera contribuir con el desarrollo de una economía local donde sus principales productos son de la localidad (Hernández 2022,p.1).

En el trabajo realizado por (Chaca et al. 2019,p.1) expresan que el desarrollo de la economía local es la base para el crecimiento económico de una región o país, donde se ve reflejada la participación directa de los productores locales, quienes buscan mejorar los ingresos y proporcionar una mejor calidad de vida a sus familias, podemos decir entonces que los productos locales mejoran el desarrollo sostenible de sus tierras y negocios, por ello he aquí el trabajador tiene una importante tarea en cerciorarse si el resultado de su producción o la prestación de sus servicios generen trabajo al comercio y así brindar un mayor equilibrio para fuentes de empleo.

La Economía Popular y Solidaria es una forma de organización económica en donde su importancia se asocia al buen vivir de todos los ecuatorianos que realizan individual o colectivamente actividades de producción, comercialización, intercambio y consumo de bienes o prestación de servicios de forma autogestionada bajo los principios y valores éticos que lo caracterizan como la solidaridad, cooperación, igualdad, sostenibilidad con ello también busca satisfacer con las necesidades básicas de los consumidores (Secretaría Técnica Planifica Ecuador 2020,p.4)

Por otra parte, (Peñañiel et al., 2017,p.2) señalan que la economía popular y solidaria es una alternativa económica que promueve la asociatividad en las personas y puntualiza la importancia de privilegiar al ser humano que al dinero, en este sentido se sostiene principalmente algunos principios de solidaridad, cooperación y reciprocidad en base a los emprendimientos.

En el trabajo realizado por (Ramón 2017,p.2) sostiene que la Economía Popular y Solidaria mediante sus formas de producción abre camino a que nuevas personas realicen trabajos de cooperación haciendo énfasis a la fuerza de trabajo que se tiene al asociarse para contribuir en gran medida a la erradicación de la pobreza que actualmente es un mal que afecta a la calidad de vida de las personas.

La economía popular y solidaria brinda apoyo en el acompañamiento, financiamiento, asesoramiento y formación de emprendimientos relacionados a actividades productivas que satisfagan las necesidades de la sociedad, las cuales incentiven a la diversificación del mercado y contribuyan para una mejor distribución de la riqueza generada bajo el enfoque social que la ampara (Peñañiel et al. 2017,p.8).

1.6.2 Justificación Metodológica

Para cumplir con los objetivos propuestos del trabajo de investigación se implementarán técnicas de investigación como encuestas, mismas que serán dirigidas a los emprendedores de la EPS del sector no financiero de la Provincia Morona Santiago a fin de recabar información que ayude a evidenciar la escasez en conocimiento contable – financiero, tributario, emprendimiento, administración - organización, presupuestos y costos, y demás temas de interés, a continuación de esto y con los resultados obtenidos se identificará las necesidades de los emprendedores, por ello, es importante también realizar entrevistas con los representantes de cada asociación, organización comunitaria o cooperativa a fin de aclarar sus requerimientos. Además, se aplicará el método cuantitativo, que permitirá recopilar y analizar los datos de investigación.

1.6.3 Justificación Práctica

Debido a la competitividad de grandes empresas que existen actualmente en nuestro país, es necesario que los pequeños emprendedores tengan un previo conocimiento tanto de los temas que se han propuesto, como también de otros aspectos que son importantes de considerar: el fortalecimiento y seguimiento por parte del Instituto de Economía Popular y Solidaria, diseño de producto o servicios innovadores, percibir oportunidades, capacitación de los socios, mejorar el sistema asociativo, emplear estrategias para posicionarse dentro del mercado esto con el fin de afrontar a organizaciones con fines de lucro y para que los emprendedores tengan la habilidad y conocimiento cuando sea hora de tomar decisiones financieras debidamente acertadas.

La presente investigación pretende dar luz a la realidad de los emprendedores de Economía Popular del sector no financiero, Provincia Morona Santiago con el objeto de contribuir con estrategias y toma de decisiones oportunas para su continuo desarrollo y permanencia dentro de un mercado.

El mismo que también permitirá la identificación de sus necesidades y dar soluciones de mejoramiento con el fin de ser aplicadas por los emprendedores y así mantener su negocio en marcha.

CAPITULO II

2 MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de investigación

Para el desarrollo de trabajo de investigación se ha tomado como referencia algunos temas relacionados al mismo, en este caso se encuentran las siguientes:

De acuerdo a (Zhunio, 2021,p.51)en su trabajo de tesis “LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA UN MODELO PARA EL DESARROLLO” concluye que:

Se debe trabajar arduamente en el fortalecimiento de la LOEPS, de tal manera que las organizaciones de Economía Popular y Solidaria progresen y desarrollen sus actividades en un ámbito de igualdad y solidaridad.

Por otra parte, (Baque et al., 2020,p.121) autores del presente trabajo de investigación “PLAN DE NEGOCIOS PARA EMPRENDIMIENTOS DE LOS ACTORES Y ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA” afirmaron lo siguiente:

Es importante que los emprendimientos de Economía Popular y Solidaria tengan en consideración algunos aspectos esenciales al momento de iniciar un emprendimiento como: planificación, información contable- financiera, administración y organización con el fin de dar solidez a las operaciones de cada tipo de organización, mejorando así su competitividad con otras empresas asentadas en el mercado.

En su trabajo de investigación “LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA EN EL DESARROLLO TERRITORIAL. ANÁLISIS DE LAS ORGANIZACIONES DEL SECTOR NO FINANCIERO EN LA PROVINCIA DE LOS RIOS – ECUADOR” los autores (Núñez et al., 2019,p.15) concluyeron que:

Los emprendimientos de Economía Popular y Solidaria del sector no financiero son una pieza clave en el desarrollo económico del país, sin embargo, enfrentan problemas como: rendimiento, expansión de nuevas organizaciones, mayor participación e inclusión lo cual lo hace vulnerable hacia otras empresas grandes.

2.2 Referencia Teórica

2.2.1 *Economía Popular y Solidaria*

La Economía popular y solidaria surge en Ecuador como una alternativa para marcar la diferencia con otras economías de nuestro país pues su papel económico se basa en realizar actividades de producción, comercialización, intercambio de bienes y servicios, etc.; para alcanzar un fin en común, trabajando con principios de solidaridad, cooperación y reciprocidad. (Rojas 2018, p.8) manifiesta que además la EPS contribuye grandemente con nuevas fuentes de empleo para la sociedad, el acceso a la oportunidad de involucrase en este tipo de economía e identificando

aquellas necesidades que el mercado local enfrenta día a día convirtiéndola de esta manera como un motor potencial económico.

Por otra parte, (Morales 2020,p.2) manifiesta que fue la Constitución de la República del Ecuador en reconocer a la EPS como parte de un sistema económico, social y solidario, así mismo dentro de su art. 283 se declara que:

“El sistema económico es social y solidario; prioriza al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre la 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”(Constitución de la República del Ecuador 2008,p.91).

Así también dentro de la presente ley de la (Constitución de la República del Ecuador 2008,p.92) se declara que existen tres tipos de economía:

“La primera es la economía pública que parte del accionar del Estado con sus respectivas instituciones y servicios, la segunda es la privada constituida por empresas grandes, medianas y pequeñas cuya finalidad principal es la obtención del lucro y por último esta la Economía Popular y Solidaria, representada por aquellos actores sociales informales que realizan actividades económicas populares que contribuyen a la economía del país”(Peñafliel et al. 2017,p.7).

De esta manera se reconoce a la Economía Popular y Solidaria en el Ecuador, convirtiéndose desde un principio en un rol fundamental de los ingresos de nuestro país pues mediante sus diferentes actividades económicas es capaz de contribuir con una economía más equitativa y justa para las futuras generaciones. De otra manera es claro definir que para estos 3 tipos de economía es fundamental el amparo de un sistema financiero que haga frente a sus necesidades, por ejemplo, la EPS está directamente relacionada a la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y así como de otras instrucciones que son importantes para el reconocimiento de los actores productivos.

Comparado con el trabajo de tesis de (Rojas 2018,p.12) en donde realizara una diferencia sobre estos 3 tipos de economía.

Tabla 1 – 2: Sectores del Sistema Económico Social y Solidario

Sectores/ Características	Economía Popular y Solidaria	Economía Pública	Economía Privada
Recurso Principal	Trabajo	Presupuesto del Estado – Política Pública	Capital
Objetivos	Subsistencia de su Unidad Social y Económica	Alcanzar el Buen Vivir de todas y todos en la sociedad	Incrementar el capital

Integrantes	Trabajadores	Funcionarios, Servidores, Entidades Públicas de servicio, colectivos.	Accionistas
Organización	Organización Popular de trabajadores	Empresas Públicas	Empresas privadas Cámaras de empresas de capital

Fuente: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Sin duda la Economía Popular y solidaria representa un beneficio para mejorar la calidad de vida de los emprendedores pues su pensamiento se basa en ayudar a los sectores más vulnerables, es así como (Erráz et al. 2021,p.2) expresa que la EPS cumplen un papel importante en el sistema económico, pues gracias a la unión de productores les permite competir de manera solidaria con otras empresas.

Adicionalmente, (Alvarado et al. 2021,p.2) manifiesta que la Economía Popular y Solidaria debe buscar estrategias de mejoramiento que permita al emprendedor seguir formalizándose como un actor productivo y capaz de tomar decisiones oportunas y dar soluciones en cuanto a problemas económicos, productivos y de otra índole que pueda afectar su crecimiento.

La (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria 2018:p.16-17) hace énfasis sobre el gran reto que tiene la EPS para avanzar en la consolidación como modelo de gobernanza así como de un buen gobierno corporativo. Para lograr con este objetivo es importante recurrir 5 componentes que son esenciales para un mejor sistema económico.



Figura 2 - 2. Retos y oportunidades de la Economía Popular y Solidaria

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2018

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Por otra parte, a principios del año 2012 Ecuador plantea en la necesidad de adoptar una ley que ampare a las asociaciones, organizaciones comunitarias, y cooperativas del sector no financiero, es así como a principios del año 2012 entra en vigor la Ley de Economía Popular y Solidaria. Para comprender en que se basa su normativa dentro de la presente ley se define el siguiente concepto sobre EPS:

2.2.2 Definición:

En su art. 1 la ley de economía popular y solidaria se define como:

“La Economía Popular y Solidaria es la forma de organización económica, donde sus participantes sea individual o colectivamente realizan actividades de producción, financiamiento, intercambio, consumo de bienes y prestación de servicios, a fin de satisfacer necesidades de mercado y generar tasas de empleo bajo principios de cooperación, reciprocidad y solidaridad, haciendo prioridad al ser humano y al trabajo como sujeto y fin, orientada al buen vivir, por sobre el capital, apropiación y el lucro” (LOEPS 2014,p.2).

2.2.3 *Ámbito y objeto*

En su art. 2 de la LOEPS establece como ámbito de aplicación a todas los individuos naturales y jurídicas, así como otras formas de organización del sector financiero y no financiero que acorde a la constitución que conforman la EPS y el SFPS, instituciones públicas encargadas de la regulación, control, rectoría fortalecimiento, promoción y acompañamiento (LOEPS 2014,p.3).

El art. 3 hace mención que la presente ley tiene por objeto:

- Fortalecer, fomentar y reconocer que la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario en su ejercicio y relación con los demás sectores de la economía y Estado.
- Impulsar las prácticas de la economía popular y solidaria desarrolladas en comunidades, pueblos, comunas, nacionalidades y en sus unidades económicas, productivas para alcanzar el Buen Vivir.
- Establecer un marco jurídico común para las personas naturales y jurídicas que pertenecen a la Economía Popular y Solidario y del Sector Financiero Popular y Solidario.
- Instruir el régimen de derechos, beneficios y obligaciones de los individuos organizaciones sujetos a la presente ley; y
- Establecer la institucionalidad pública que ejercerá la rectoría, regulación, control, fomento y acompañamiento (LOEPS 2014,p.3).

2.2.4 *Principios de la Economía Popular y Solidaria*

En el art. 4 de la LOEPS se define los principios de la Economía Popular y Solidaria, mismos que la diferencia de las otras economías (LOEPS 2014,p.3).



Figura 3 - 2. Principios de la Economía Popular y Solidaria

Fuente: Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2014

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

De igual forma la (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria 2018,p.20) determina que la estabilidad, crecimiento y sostenibilidad son piezas clave para garantizar la confianza y la transformación de una sociedad, acompañados de los principios asociativos que lo caracterizan.

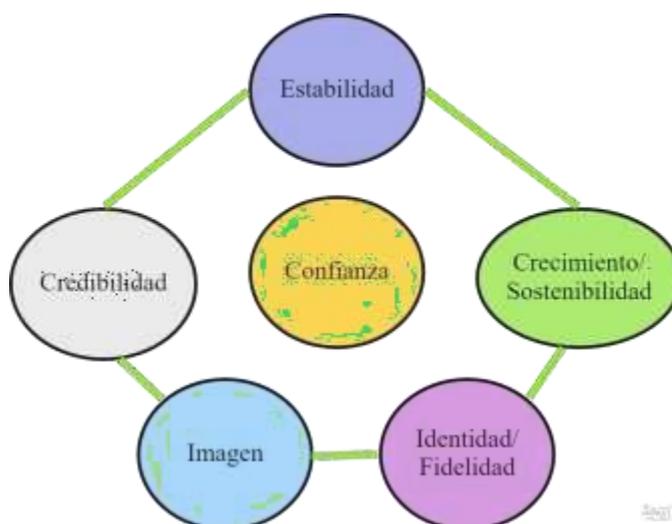


Figura 4 - 2. Importancia de la confianza en la economía popular y solidaria

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y solidaria

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Como se puede observar en la figura 4 todos estos elementos permiten que la economía popular y solidaria pueda ganarse la confianza de las familias ecuatorianas, con el propósito de que se sumen nuevos emprendimientos asociativos que generen mayor fuerza productiva.

2.2.5 Formas de organización de la Economía Popular y Solidaria

Desde el punto de vista de (Milderos 2021,p.1) la sociedad tiene distintas maneras de organización sea para el sector financiero o no financiero dedicadas a realizar diversas actividades económicas conforme al tipo de organización al que pertenecen, es decir, asociativas, comunitarias, cooperativas y económicos populares.

Según el art. 8 Formas de Organización de la EPS, quienes conforman la economía popular y solidaria con organizaciones integradas por sectores asociativos, comunitarios, cooperativistas y las Unidades Económicas Populares (LOEPS 2014,p.4).

Para el modelo de organización tanto para el sector financiero o no financiero la Ley de la economía popular y solidaria lo clasifica de la siguiente manera:



Figura 5 - 2. Formas de organización de la Economía Popular y Solidaria

Fuente: Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

La figura 4 - 2 refleja los distintos tipos de organización de la Economía Popular y Solidaria, de acuerdo al sector financiero y sector no financiero.

Estas organizaciones son democráticas, colectivas las cuales son administradas por sus propios dueños, quienes se asocian a fin de obtener ingresos y satisfacer sus necesidades para una mejor calidad de vida.

2.2.5.1 Sector cooperativo

Art. 21 Definición: es la agrupación de cooperativas integradas por un grupo de individuos que de forma voluntaria se han unido para buscar el bien común y satisfacer las necesidades sociales, económicas y culturales a través de una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado o interés social (LOEPS 2014,p.6).

Art. 23 Grupos: el sector cooperativo según su actividad económica podrá comprenderse por los siguientes grupos: producción, consumo, vivienda, ahorro y crédito y servicios (LOEPS 2014,p.6).

Art. 24 Cooperativas de producción: se dedican a realizar actividades productivas lícitas tales como: textiles, artesanales, industriales, agropecuarias, pesqueras y huertos familiares (LOEPS 2014,p.6).

Art. 25 Cooperativas de consumo: se dedican a abastecer las necesidades de sus socios sobre bienes de comercialización como: abastecimiento de abonos, semillas y herramientas, venta de materiales y artesanía (LOEPS 2014,p.7).

Art. 28 Cooperativas de servicios: son aquellas que se constituyen con el fin de satisfacer las necesidades de los socios e involucra el trabajo asociado, vendedores autónomos, transporte, educación y salud (LOEPS 2014,p.7).

Art. 29 Socios: podrán ser socios de una cooperativa todas las personas naturales o jurídicas que cumplan con los requisitos determinados en la presente ley y en el estatuto social de la organización (LOEPS 2014,p.7).

Art. 30 Pérdida de la calidad de socio: causas para que su un socio quede exento de una cooperativa:

- Retiro voluntario
- Exclusión
- Fallecimiento
- Pérdida de la personería jurídica (LOEPS 2014,p.7).

Art. 32 Estructura Interna: las cooperativas estarán constituidas por:

- Asamblea General de socios o Representantes
- Consejo de Administración
- Consejo de vigilancia y
- Gerencia (LOEPS 2014,p.8)

Art. 33 Asamblea General de socios: es el máximo órgano de la cooperativa, la misma que estará conformada por todos los socios y que tendrán el derecho a un solo voto (LOEPS 2014,p.8).

Art. 34 Asamblea General de Representantes: en este caso aquellas cooperativas que contarán con una cantidad mayor a 200 socios tendrán que realizar la Asamblea General a través de

representantes, quienes serán elegidos en un número no mayor a 100 ni menor a 30 (LOEPS 2014,p.8).

Art. 38 Consejo de Administración: es el órgano directivo quien a su vez fija las políticas de la cooperativa, estará constituido por un máximo de 9 y un mínimo de 3 vocales son sus suplentes respectivos quienes realizarán sus funciones en un periodo de 4 años (LOEPS 2014,p.8).

Art. 39 Presidente: el presidente del consejo de administración será el mismo para la cooperativa y de la Asamblea General quien será elegido por el Consejo de Administración, ejercerá sus funciones dentro de un periodo de 4 años y podrá ser reelegido una sola vez (LOEPS 2014,p.9).

Art. 40 Consejo de Vigilancia: es el órgano de control interno constituido por un máximo de 5 y un mínimo de 3 vocales principales acompañados de sus suplentes elegidos en votación secreta por la Asamblea General (LOEPS 2014,p.9).

Art. 45 Gerente: es el representante legal, judicial y extrajudicial de la cooperativa, quien asumirá la responsabilidad de la administración y gestión acorde a la ley y reglamento de la cooperativa (LOEPS 2014,p.9).

Art. 49 Capital Social: el capital social será de dos tipos: variable e ilimitado y estará constituido debidamente por: las aportaciones de los socios, bienes, numerario o trabajo que serán evaluados por el Consejo de Administración (LOEPS 2014,p.10).

2.2.5.2 Sector asociativo

Art. 18: Definición: son asociaciones que se encuentran integradas por personas naturales para realizar actividades productivas y económicas, con el propósito de comercializar, producir, consumir bien o prestar servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse su producción en forma solidaria y auto gestionada encaminados ante los principios que los ampara la economía popular y solidaria (LOEPS 2014,p.6).

Art. 19: Estructura interna

“La forma de organización y administración de las asociaciones constarán en su estatuto social, que preverá la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato” (LOEPS 2014,p.6).

Art. 20 Capital Social: para el logro de sus objetivos, el sector asociativo deberá aportar con cuotas de admisión de sus asociados, ordinarias y extraordinarias, mismas que no podrán ser reembolsables (LOEPS 2014,p.6).

Sector Comunitario

Art 15: Definición: es la agrupación de organizaciones, vinculadas por las relaciones familiares, culturales, de territorio, identidades étnicas, de cuidado de la naturaleza, de género, urbanos o rurales, de consumo, pueblos, comunidades y nacionalidades que a través de trabajo comunitario

tienen como fin la comercialización, distribución y producción de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada encaminados ante los principios que los ampara la economía popular y solidaria (LOEPS 2014,p.5).

Ar 16: Estructura interna:

“Las organizaciones del Sector Comunitario adoptarán, la denominación, el sistema de gobierno, control interno y representación, prácticas y necesidades, garantizando su modelo de desarrollo económico endógeno desde su propia conceptualización y visión” (LOEPS 2014,p.5).

Art 17: Fondo Social: el sector comunitario deberá contar con un fondo social variable constituido por las aportaciones de sus miembros, los cuales podrán ser: donaciones numerario, trabajo o bienes que serán evaluados por su máximo órgano de gobierno (LOEPS 2014,p.5).

2.2.5.3 Unidades Económicas Populares

Art. 73: Definición: son las que se dedican a la economía del cuidado, emprendimientos domésticos, familiares, unipersonales, comerciantes minoristas y talleres artesanales, que realizan procesos de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios lo que a su vez fomentara la asociación y solidaridad (LOEPS 2014,P.14).

2.2.6 Estrategias en la Economía Popular y Solidaria

Como afirma (Perez 2019,p.10) la estrategia es determinar un plan que ayude a la organización a dar solución ante cualquier situación favorable o desfavorable en la que se pudiera encontrar, logrando así desarrollar sus fortalezas y ser diferente a otras empresas existentes en el mercado. Un ejemplo claro es “Yo Elijo EPS” la cual hace mención a una estrategia que fomentó el IEPS para aquellos emprendimientos de economía popular y solidaria del cual busca implementar la máxima efectividad y potencia a través de estrategias para fortalecer los diferentes tipos de organizaciones de la EPS (Gobierno del Encuentro 2021,p.1)

El (Gobierno del Encuentro 2021,pp.1-2) expone que dicha estrategia comprenderá innovaciones que ofrece el IEPS a sus usuarios como:

- La certificación y el registro de los principios de la EPS.
- Asesoría en la elaboración y confinamiento de planes de negocios.
- Dar seguimiento a los usuarios para procesos de compras públicas.
- Articulación comercial.
- Nuevos espacios para comercializar dentro del mercado.
- Canales digitales para ventas posteriores.
- Mayor apoyo a la difusión académica de la EPS.
- Ayuda económica para financiamiento y confinamiento de iniciativas productivas para los emprendimientos de la EPS.

- Impulsar la articulación del sector comercial y productivo de las organizaciones de la EPS a los mercados nacionales e internacionales.
- Potencialización de encadenamientos productivos de territorios.

2.2.6.1 *El marketing como estrategia de emprendimiento*

En la opinión de (Clarkent et al. 2021,p.2) debido al avance de la tecnología y con la crisis mundial presentada actualmente, COVID 2019, empresas, negocios y emprendimientos se han visto en la necesidad de buscar herramientas que le permitan estudiar el ambiente exterior y así recabar información para detectar cuales son las necesidades de sus clientes. Es aquí donde nace el marketing como una estrategia para mejorar la vida de muchos emprendedores, pues se convierte en un instrumento de cambio en cuanto a sus productos y marcas, ya que pretende que las mismas sean reconocidas en el mercado, captando la atención de sus consumidores.

A más de lo acontecido, (Clarkent et al. 2021p.2) también hace mención en la importancia que resulta aplicar estrategias de marketing en los emprendimientos, pues gracias a una excelente planificación se puede aumentar el nivel de competitividad y posición en el mercado, dando como resultado la confianza de sus clientes, la ventaja competitiva y por tanto ser reconocida por aquellos que lo consumen.

Para que un producto o servicio pueda ser reconocido (Salazar, Salguero, y García 2018.p.5) expresan en la idea de que los emprendimientos se adapten de acuerdo a los avances tecnológicos que se expanden hoy en día a nivel mundial pues permitirá obtener mayor rentabilidad. Además de identificar a los posibles consumidores, perfil del mercado, así como la implementación de estrategias de mejora, por ejemplo: las redes sociales que es la herramienta más utilizada por los usuarios, esto con el afán de atraer visitas y convertirlos en futuros clientes.

La clave para que un emprendimiento siga dentro del mercado, es que el emprendedor tenga como herramienta principal de su estrategia al cliente, pues ellos son el pilar fundamental para que un negocio genere ingresos, a diferencia del capital, rivalidad de la competencia, poder de negociación, presupuesto, que también forman parte de desarrollo, el comprador es un factor indiscutible para la continuidad del negocio (Schnarch Kirberg 2019.p.18).

Para (Schnarch Kirberg 2019.p.18) en la actualidad varios emprendimientos que han fracasado no se deben solamente a su producto, existe otro factor que muchos emprendedores no toman en consideración: el marketing. Precisamente este término es el conjunto de actividades estratégicas que permite que las empresas, negocios y emprendedores además de ofertar un producto, prevean que este complete satisfacer las necesidades de sus clientes (Mullins et al. 2019. p.6) .

En la era de la competitividad, el emprendimiento no solo debe basarse en lo bonito de un producto, sino también en 3 ejes principales como son: la creatividad, innovación y marketing. La creatividad está vinculada a satisfacer los deseos más comunes de los futuros consumistas, pues se trata de un producto o servicio que complete sus expectativas. La innovación marca esa diferencia entre un producto nuevo con uno que ya existe, he aquí la difícil tarea de un

emprendedor de crear un producto que además de creativo sea innovador ante los ojos del cliente y por último está el marketing que se encarga de aportar con un diseño exclusivo para su futura comercialización (Schnarch Kirberg 2019.p.19).

2.2.7 Fortalecimiento de los sistemas de economía popular y solidaria.

La idea de desarrollar un emprendimiento de EPS no solamente se respalda en su creación, dado que es muy importante conocer si las situaciones de gobiernos creadas para su amparo realmente brindan un oportuno asesoramiento y fortalecimiento puesto que el propósito no solamente se basa en crear una organización, sino también en impulsar a que la misma genere oportunidades de trabajo, ingresos a sus familias y promueva al desarrollo económico local o regional (Rojas 2018,p.3).

A más de lo expresado (Rojas 2018:p.16-17) plantea que el fortalecimiento de las instituciones relacionadas a la EPS nace en la Constitución del 2008, mismo que lo resalta como un sistema social y solidario, luego aparece la Ley de Economía Popular y Solidaria describiendo el ámbito, objeto, principios a los cuales deben regirse, formas de organización y su intención de distinguirse de las demás empresas públicas o privadas, a su vez se da una nueva ley que reconozca a la participación de los actores de EPS a fin de crear la institucionalidad y dar acogida a las organizaciones fue la LOEPS (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria), mediante la cual se ve involucrada la participación en rectoría y regulación el Ministerio Coordinador de Política Económica (MCPE) y el Ministerio Coordinador de Desarrollo Social (MCDS), para el control La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) y para el fomento aparece el Instituto Ecuatoriano de Economía Popular y Solidario (IEPS) la Corporación Nacional de Finanzas Populares y solidarias (Conafips) y el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES).

A pesar de lo mencionado en el párrafo anterior (Belema, Ordóñez, y Bravo 2018,p.2) mencionan que estos agentes institucionales no estarían cumpliendo con las funciones para lo cual fueron creados, es decir brindar el seguimiento, fortalecer y velar por la sostenibilidad de los emprendimientos de la EPS, por tal motivo se ha visto estancado la continuidad de grandes emprendedores, se dice además que un factor negativo es la falta de coordinación ente la EPS y las FPS.

A causa de esto la (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria 2018,p.18) expresó que un factor esencial para mejorar el fortalecimiento de la EPS es la asociatividad a través de estrategias como la articulación y cohesión de las organizaciones. Para nuestro país el hecho de que exista un aumento de asociaciones u organizaciones representa una gran fortaleza, pues no solamente permite el desarrollo económico sino también que los emprendedores alcancen un nivelde vida más justo y equitativo, acompañado de objetivos claros para una mayor incidencia.

Para (Difilo 2017,p.13) es importante mencionar que el fortalecimiento asociativo es una clave esencial en la economía popular y solidaria, pues las asociaciones buscan unir ideas, recursos, e

información que les permita hacer un lazo de unión más fuerte y de esta manera obtener beneficios propios para la estabilidad y mejoramiento del emprendimiento.

Existen procesos que ayudan al mejoramiento del fortalecimiento asociativo, lo cuales se presenta a continuación:

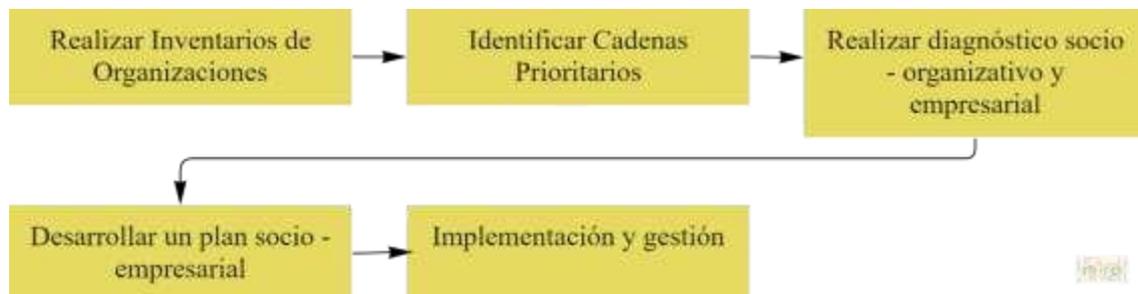


Figura 6 - 2 Procesos para el fortalecimiento asociativo

Fuente: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura 2010

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Dentro del inventario se contempla aquellas organizaciones con su respectiva actividad productiva de la cual se realiza la identificación de las necesidades poniendo como punto clave los aspectos positivos y negativos. A continuación, se realiza un análisis en donde prevalece las cadenas, las necesidades de gestión empresarial y el fortalecimiento de la asociatividad, dicho de otra manera, en la parte empresarial se destacará la producción, comercialización, precios de venta, y aquellos riesgos que puedan suscitarse. Para finalizar se ejecuta el desarrollo de un plan socio – empresarial, mismo que hace función de un FODA, es decir refleja las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la asociación a fin de obtener estrategias para ser aplicadas aplicas y por último se implementa los mecanismos estratégicos (Difilo 2017,p.14).

Por último, (Difilo 2017,p.14) manifiesta que las asociaciones deben considerar los siguientes ejes de fortalecimiento:

- **Apoyo técnico:** capacitación al grupo asociado para mayor conocimiento y destrezas.
- **Innovación:** cuidado y calidad en el producto para una mejor producción.
- **Valores:** el grupo asociado debe regirse bajo dos valores principales: la confianza y el compromiso.
- **Seguimiento y evaluación:** una vez ejecutado los mecanismos estratégicos se debe verificar y evaluar los resultados con el objeto de comprobar si se está cumpliendo o no con objetivos esperados.

Finalmente, para la EPS es importante seguir manteniendo la confianza que ha logrado ganarse desde su creación por parte de todos los ecuatorianos, debido a que permite seguir fortaleciéndose y manteniéndose como un actor económico del país (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria 2018, p.20).

2.2.7.1 Mecanismo de Fortalecimiento de la Economía Popular y Solidaria

Es importante tener claro la importancia que resulta el fortalecimiento de la Economía Popular y Solidaria en los emprendimientos y como el mismo pretende ayudar a las organizaciones involucradas, pues tal como lo menciona la (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria 2020,p.2) se ha venido realizando un arduo trabajo en velar por el desarrollo de las organizaciones pertenecientes a este sector.

Es así como hace mención sobre 4 ejes de fortalecimiento como estrategia para el sector económico popular y solidario:

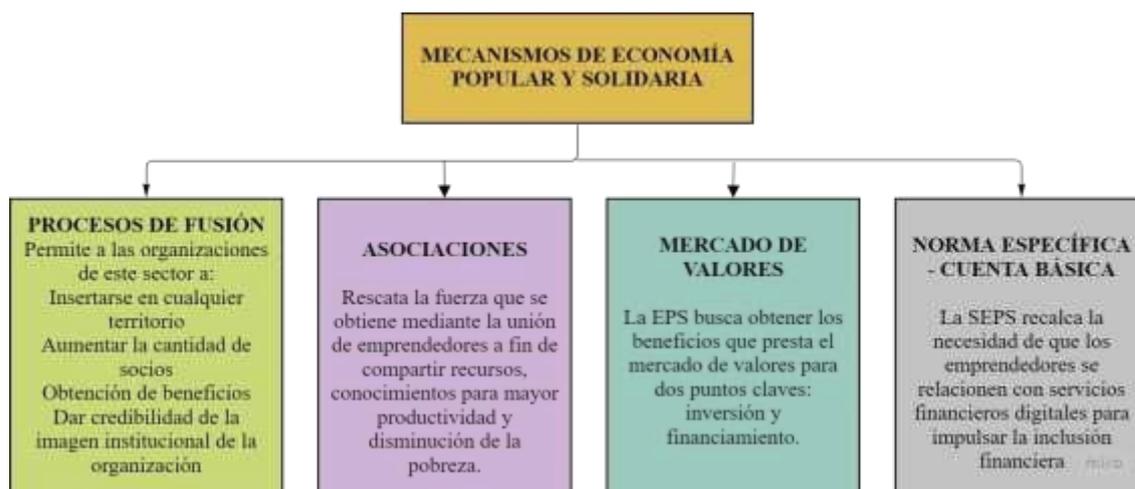


Figura 7 - 2 Mecanismos para el Fortalecimiento de la EPS

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2020

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

En la figura 7 - 2 se puede apreciar como la SEPS ha estado realizando trabajos de fortalecimiento para los sectores de Economía Popular y Solidaria, marcando a estos 4 mecanismos como fuerza de apoyo para que las organizaciones sigan en continuo desarrollo económico y productivo.

Por último, el 14 de junio de 2019 se aprobó la Norma para la suscripción de convenios de asociación de entidades del Sector Financiero Popular y solidario por orden de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, esto como un eje de fortalecimiento para poder otorgar la suscripción de nuevos convenios asociativos, mismo que tendrán un periodo de duración de hasta 5 años, pudiendo ser renovados con la autorización de la SEPS.(Superintendencia de Economía Popular y Solidaria 2020,p.2)

2.2.8 *Emprendimiento*

El término conocido desde hace mucho tiempo atrás “emprendimiento” viene del francés “entrepreneur” que significa pionero; lo cual hace referencia a la capacidad de un individuo en realizar acciones para alcanzar sus objetivos o metas. Así mismo, esta palabra se atribuyó a aquellas personas que tuvieron ideas innovadoras, creativas o agregaban valor a un producto ya existente. Por lo tanto, el significado dado hace referencia a la aptitud y actitud de la persona que

se lanza a emprender nuevos retos o proyectos con el objeto de tener una vida económicamente plena (Lojano et al. 2021,p.9).

A través del tiempo el emprendimiento se ha visto como una opción de mejora económica para los gobiernos, motivando a que la sociedad realice actividades emprendedoras mediante la asociatividad y economía social creación de ideas, programas, etc., adicionalmente, cabe destacar que la cultura emprendedora es sustancial para el desarrollo de competencias pues promueve a que muchos ecuatorianos desarrollen con responsabilidad social temas de emprendimiento de calidad generando como una contribución para la nueva economía popular y solidaria (León 2019,p.111).

Por otra parte (Bravo et al. 2021,p.1), sustenta que a lo largo del tiempo la palabra emprendimiento ha ido tomando conceptos diferentes que sin duda han ampliado este término para entender que es emprender, por consiguiente, podemos decir que la intención es el primer paso para crear un emprendimiento que resulta ser la clave para el desarrollo económico y local del país, manteniendo un proceso evolutivo y cambios en la sociedad.

A continuación, se definen algunos conceptos de emprendimiento citados por autores:

Es un elemento primordial para el desarrollo económico de un país en donde influye la innovación y se generan cambios para mejorar la economía (Choez, Madrid, y Cantos 2021.p.8).

De otra manera (Ovalles et al. 2018,p.2) manifiesta que el emprendimiento es el conjunto de habilidades, cualidades y conductas que dan lugar al perfil de una persona orientado hacia ideas innovadoras, capacidad de liderazgo y resolución de conflictos, creatividad y autoconfianza.

Es un proceso con ideas nuevas que buscan posicionarse en el mercado, y que deberán estar acompañado con un buen liderazgo, identificación de oportunidades e iniciativa (Crespo et al. 2022,p136).

Una vez conceptualizado la palabra emprendimiento podemos decir que este término en ocasiones ha sido visto como un concepto nuevo, sin embargo, siempre se ha mantenido presente a lo largo de la historia como una visión generada de recursos económicos y la fomentación de empleos, puesto que nace de la necesidad, curiosidad o interés de emprender, contribuyendo de esta forma con el desarrollo económico del país.

Entonces cabe aclarar que el emprendimiento es la solución económica a la transformación y progreso de una sociedad, pues gracias a ideas inspiradas en creatividad o innovación el mercado se convierte en un eje de movimiento de productos o servicios que a su vez atraiga la mirada de propios o extraños que con la entrada de dinero contribuyen a la mejora del desarrollo económico del país (Peña 2022,p.33).

2.2.8.1 Tipos de emprendimiento

De acuerdo a su trabajo de investigación (Rodríguez et al. 2020,pp.100 - 101) menciona que existen dos tipos de emprendimiento, los cuales se han ordenado acorde a su clasificación y características.

Tabla 2 – 2: Tipos de emprendimientos

TIPO	CLASIFICACIÓN	CARACTERÍSTICA
Según el tamaño	Emprendimientos pequeños	Propietario dirige la empresa Se necesita pocos empleados
	Emprendimientos escalables	Constituyen los emprendimientos de innovación tecnológica. Crecimiento en un corto plazo de tiempo. Se basa en modelos de negocio.
	Emprendimientos grandes	Su ciclo de vida es finito. Mantiene constante innovación en sus productos o servicios. Continua investigación y comprensión en los diferentes cambios que se producen en el mercado.
	Emprendimientos sociales	Son empresas sin fines de lucro. Tiene como objetivo la innovación en el campo de la educación, salud, derechos humanos y el medio ambiente.
	Emprendimiento innovador	El proceso de investigación y desarrollo conlleva a la innovación. Tiene un alto financiamiento para desarrollar sus procesos.
Según la innovación	Emprendimiento oportunista	Identifican la necesidad o una oportunidad de negocio. Percibe, explora y ejecuta las oportunidades.
	Emprendimiento incubador	Tiene un proceso largo de investigación, crecimiento y desarrollo. Empresas grandes que ya están posicionadas en el mercado.
	Emprendimiento de imitación	Imitación de un producto o servicio que ya se encuentra dentro del mercado.

Fuente: Redator Rock Content

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

2.2.8.2 El emprendimiento en Ecuador

Los emprendimientos en el Ecuador han formado parte de la oportunidad laboral de los ecuatorianos ya que por motivos personales, económicos, sociales, políticos u otros elementos se han visto en el trabajo de emprender para subsistir (Collaguazo 2021,p.1).

Se ha considerado que el emprendimiento resalta como una prioridad en el tema de crecimiento, especialmente en Ecuador, ya que es un país en desarrollo, motivo por el cual es fundamental conocer la importancia que conlleva emprender, es decir, entender cuáles son los obstáculos o riesgos a enfrentarse, cambios en el mercado, como desarrollar un negocio, entender el FODA de su entorno y su relación con la motivación y percepción del emprendedor (Lasio et al. 2020,p.18) Ecuador es un país emprendedor, puesto que según el estudio de Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020 realizado por (Lasio et al. 2020,p.18) apunta que posee una TEA (Actividad Emprendedora Temprana) de 36.2%, es decir el 3.6 millones de ecuatorianos han tomado la acción de iniciar con una actividad emprendedora, sin embargo, un tema preocupante es que los negocios tienen un tiempo de duración mayor a 42 meses ha disminuido a 14.7% en relación al 2017 que fue 15.4%.

2.2.9 Emprendedor

Para iniciar es fundamental mencionar el concepto de este término, dada la importancia que ha tomado desde hace mucho tiempo atrás en la sociedad, y es así que (Schnarch Kirberg 2019,p.22) apunta que emprendedor es la persona con capacidad de superarse, creativo, innovador y que manteniendo una idea toma la acción de transformarla en un bien o servicio propio de introducirse en el mercado, por otra parte, (Paredes et al. 2020,p.4) lo define como aquel individuo repleto de habilidades que marca la diferencia de un producto que además de no ser igual a otros cumpla con las necesidades del mercado.

En este sentido, la necesidad de emprender resulta de aquellas personas que buscan la manera de superarse económicamente, sin embargo, los emprendedores se enfrentan día a día con una serie de problemas u obstáculos que ponen en riesgo la idea de convertir una idea creativa en un emprendimiento, es así como el miedo a fracasar , el acceso al financiamiento y la falta de voluntad se convierten en puntos negativos para el emprendedor pues la primera pone en evidencia la fuerza y el compromiso que tiene para estar frente a su proyecto continuando con la falta de capital para la realización de actividades y por último la desconfianza que tiene en su idea, es decir el temor a que la misma pueda resultar o no (Paredes et al. 2020,p.10).

2.2.9.1 Motivaciones que influyen al momento de emprender

En el trabajo realizado por (Lasio et al. 2017,p.29) “Global Entrepreneurship Global” manifiesta que según las estadísticas realizadas para el año 2017 los emprendedores las siguientes motivaciones a la hora de emprender.

A continuación, se presenta mediante el gráfico 1-2 dichas motivaciones.

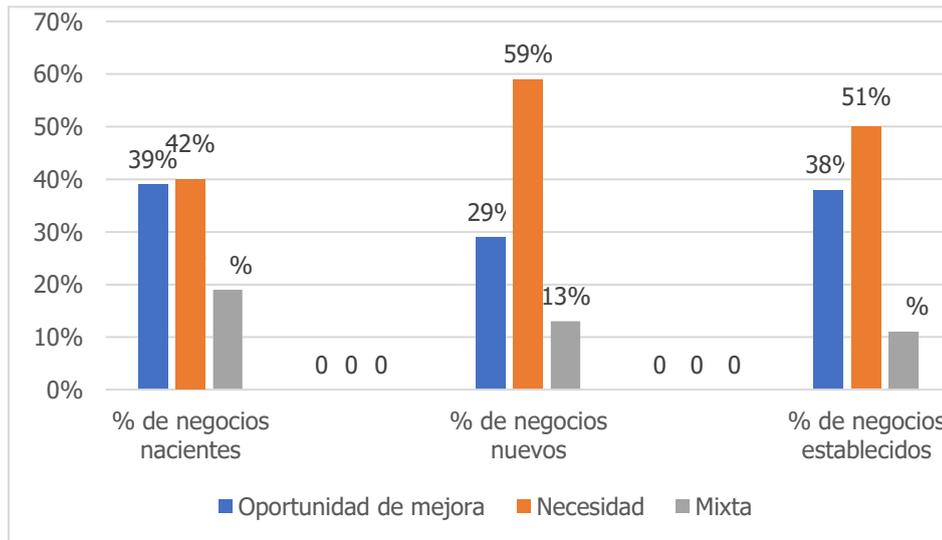


Gráfico 1 - 2. Fecha de constitución

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor, 2017

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Como se puede observar en la gráfica los negocios nacientes tienen un 39 % como oportunidad, 42% por necesidad, 19% es mixta, así también en los negocios nuevos el índice de porcentaje para el motivo por oportunidad es de 29%, necesidad el 59%, mixta con el 13% y por último para los negocios que ya se encuentran establecidos el 38% corresponde a oportunidad, el 51% a necesidad y el 11% a mixta.

Sin embargo, para el año 2020, es decir tres años después (Lasio et al. 2020,p.28) da a conocer que en las recientes estadísticas se amplía las opciones de motivación por parte de los emprendedores, así pues se identifica las nuevas motivaciones.

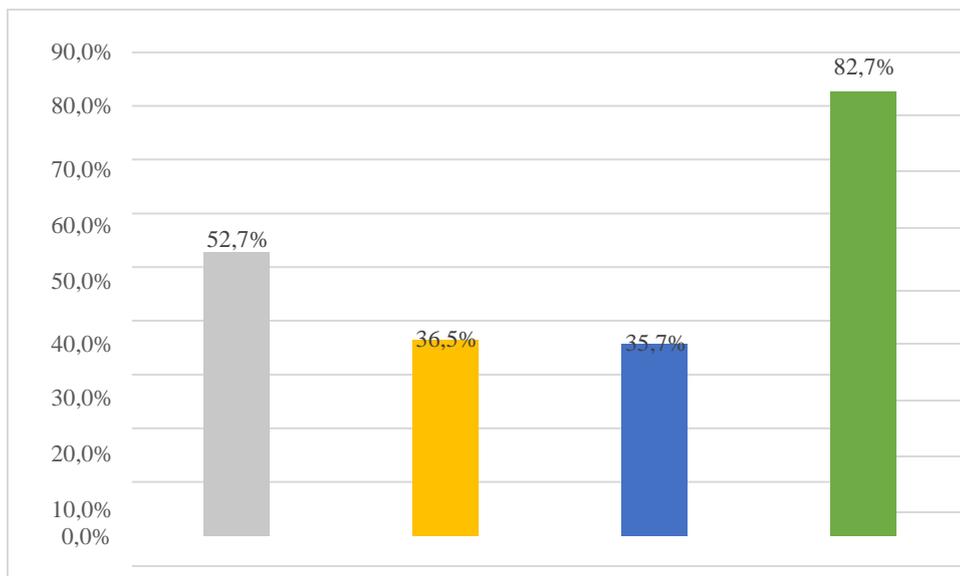


Gráfico 2 - 2. Motivos de creación de emprendimientos

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor, 2017

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Dada la gráfica, el mayor motivo de los ecuatorianos a la hora de emprender es la escasez de empleo con un índice de porcentaje del 82,7%, seguido de hacer la diferencia con el 52,7%, así el 35,7% se ven motivados por seguir con la tradición familiar y por último esta acumular riqueza con el 36,5%.

2.2.9.2 Características del emprendedor

Los emprendedores son aquellas personas que se lanzan al mundo promoviendo una idea de negocio, mismo que ante la sociedad debiera marcar una diferencia con los productos o servicios que actualmente existe en un mercado, por tal razón se ha vuelto importante marcar el espíritu emprendedor que habita en ellos para fortalecer sus deseos de alcanzar el éxito (Hidalgo2017.p.1).

Las características de un emprendedor implican básicamente las siguientes:

- Dar vida a nuevas ideas de negocio
- Tener capacidad para iniciar una idea
- Imaginación fértil para concebir ideas
- Flexibilidad para la adopción de ideas nuevas
- Capacidad para percibir oportunidades de negocio.
- Creatividad para la transformación de ideas innovadoras.
- Capacidad de trabajo
- Objetivos definidos
- Perseverancia (Hidalgo, 2017,p.1)
- Motivación
- Proactividad
- Capacidad de solucionar problemas y gestionar riesgos.

2.2.9.3 Obstáculos de los emprendimientos

Pese al esfuerzo que el emprendedor ejerce por realizar que su idea de negocio alcance el éxito y las numerosas características que lo define cabe recalcar que el camino para emprender no es fácil pues siempre habrá obstáculos a los que debe afrontarse (Useche et al. 2021,p.275).

Por otra parte, (Páramo 2020,pp.3-7) menciona sobre algunos obstáculos que tiene el emprendedor al momento de iniciar su negocio:

- Miedo al mundo de los negocios: el temor a fracasar hace que el emprendedor se cuestione sobre si su idea tenga éxito o no, sin embargo, la clave está en intentarlo y no dejarse llevar por los prejuicios de la sociedad.
- Impuestos y permisos: esto dependerá del país en el que se desee emprender, pues existen trámites que un emprendedor debe considerar, lo que a su vez se convierte en una complejidad por el motivo de iniciar y mantener en regla una empresa, por ejemplo, pagando los impuestos respectivos.

- Planificar: pensar en poner en marcha un emprendimiento va más allá de su idea o financiamiento, ya que es muy importante una buena planificación, es decir el emprendedor tendrá que tener muy clara la visión, estrategias, objetivos, etc., esto con el propósito de llevar una mejor estructura de su negocio.
- Fallas de producción: esto es algo que preocupa al emprendedor, puesto que, si no se tiene suficiente capacidad para elaborar un producto quiere decir que carece de conocimiento en presupuestos, materia prima, mano de obra, insumos y otros recursos necesarios para su elaboración.
- Presupuesto de inversión: muchos emprendedores suelen cometer errores, pues una vez dejado el miedo, su siguiente obstáculo es la inversión, he aquí donde piensan en cómo y en qué invertir, pues muchos creen que invirtiendo más obtendrán mayor ganancia.
- El producto o servicio no vende: esto se convierte en obstáculo para el emprendedor, pues su idea puede ser muy creativa, pero si no sabe cómo llegar al mercado, no cumple con las necesidades de los consumidores o no mantiene una buena estrategia de marketing su bien o servicio podría verse olvidado. Sin embargo, en este caso una alternativa sería promover y publicitar su bien mediante medios de comunicación o apoyarse del marketing digital.
- Tomar el control de su negocio: esto también se vuelve un obstáculo, pues muchas veces el emprendedor tiene temor en posicionarse como aquella persona que va a tener muchas obligaciones y responsabilidades al momento de poner en marcha su emprendimiento ya que será el quien lleve su negocio al éxito o fracaso.

2.2.9.4 El rol del emprendedor en el desarrollo económico

El emprendimiento es la principal clave para una mejora económica, pues existen varios hechos que se logran a través del mismo como son: nuevas fuentes de empleo, crecimiento regional y los objetivos de desarrollo industrial (Sornoza et al. 2018.p.19), así también cobra gran importancia en cuanto a la sostenibilidad y progreso local de un país.

A continuación, la siguiente figura demuestra la influencia de los emprendedores en el desarrollo económico:



Figura 8 – 2. Influencia de los emprendedores en el desarrollo económico.

Fuente: Fundamentos de Emprendimiento

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Los emprendedores representan el éxito de la idea de un negocio y a su vez mantienen un papel importante en la creación de nuevas empresas, por tanto, el proceso de desarrollo económico explica sus diferentes fases:

- **Distribución y creación de riquezas:** al momento de constituirse un emprendimiento se invierten recursos propios que traen consigo otro tipo de capitales por parte de los prestamistas, inversores o el público en general (Sornoza et al. 2018,p.20).

- **Generación de oportunidades laborales:** es importante aclarar que gracias a la generación de nuevos negocios o emprendimientos se puede incrementar tasas de empleo que ayuden a las personas desempleadas a tener una oportunidad de trabajo (Sornoza et al. 2018,p.21).
- **Modelo de inspiración:** el desarrollo de un negocio nuevo en el mercado sirve como fuente de inspiración para otras personas que también desean obtener ingresos propios, ser independientes y apoyar con fuentes de empleo (Sornoza et al. 2018,p.21).
- **Desarrollo empresarial:** en este caso los emprendedores desarrollan sus negocios en áreas poco productivas a fin de asegurar el apoyo, subsidio e incentivos que ofrecen los gobiernos centrales, de esta forma realizan un balance del crecimiento económico (Sornoza et al. 2018,p.21).
- **Promover la independencia económica:** en ocasiones los emprendedores realizan sus negocios en base a productos sustitutos lo cual ayuda a disminuir la dependencia de importaciones, así también estos bienes se convierten en un medio de exportación internacional lo cual ayuda a la riqueza de un país (Sornoza et al. 2018,p.22).

CAPÍTULO III

3 MARCO METODOLÓGICO

3.1 Enfoque de Investigación

En la siguiente investigación estarán relacionada dos tipos de enfoques:

3.2 Investigación Cualitativo

Para (Quintana 2022,p.1) el éxito de una empresa se basa en diversos factores, sin embargo, el papel del emprendedor también juega un papel muy importante dentro de su desarrollo empresarial, pues las características y cualidades que lo definen ayudarán a alcanzar el éxito:

A continuación, se presenta las características y cualidades de los emprendedores.

3.2.1 Características

A nivel personal

- Disciplina
- Excelente comunicación
- Confianza
- Optimismo y positividad
- Flexibilidad
- Proactividad
- Poder de decisión

A nivel de gestión

- Liderazgo
- Organización
- Visión
- Capacidad de trabajar en equipo
- Resolución
- Olfato para la oportunidad
- Networking
- Enfoque en la gestión

A nivel intelectual

- Creatividad
- Deseo constante de aprender
- Capacidad de conectarse en terrenos diferentes

3.2.2 Cualidades

A nivel motivacional

- Pasión
- Determinación
- Entusiasmo

- Ambición
- Perseverancia
- Creatividad
- iniciativa

3.3 Investigación Cuantitativa

Esta investigación se basa en el enfoque cuantitativo, el cual permite recopilar, ordenar y analizar los datos de diversos elementos que se pueden contar, cuantificar y medir a partir de la muestra y población en estudio.

Dentro de la investigación se utiliza como técnica la encuesta, misma que va dirigida a los representantes de los emprendimientos de la EPS de la Provincia de Morona Santiago, por tal motivo se solicitó información de una línea base al Ministerio de Inclusión Económica y Social dando a conocer que existen 134 emprendimientos en toda la zona.

3.4 Nivel de Investigación

El nivel de investigación es analítico, experimental, deductiva, exploratoria, transversal, con base a información primaria y secundaria que se dará a través de información recopilada por los representantes de cada emprendimiento de EPS del sector no financiero de la provincia, el tipo de estudio a emplearse sería analítica y descriptiva, así como las técnicas a ejecutarse: entrevistas, encuestas y observación directa.

3.4.1 Información primaria

Las fuentes de información primaria son:

- Recopilación de información en el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES).
- Entrevistas
- Encuestas

3.4.2 Información secundaria

Las fuentes de información secundaria son:

- Libros, revistas, artículos e investigaciones científicos, tesis.
- Línea base de los emprendimientos de EPS del sector no financiero, Provincia Morona Santiago.

3.5 Diseño de Investigación

En este tema de investigación se realizará un diseño estadístico descriptivo, el mismo que resulta ser un factor esencial para medir la evaluación de resultados.

3.6 Tipo de Estudio

El tipo de estudio utilizado en esta investigación es descriptivo ya que mediante la recopilación de información de datos se analizarán las necesidades de los emprendedores de EPS del sector no financiero con el fin proponer estrategias para fortalecer el tipo de organización al que pertenecen.

Debido a que busca establecer las características relevantes que componen el modelo, a partir de un diagnóstico y análisis por medio de encuestas tomando como muestra a los emprendimientos de la EPS de la Provincia de Morona Santiago, brindando de esta manera una oportunidad para emplear y establecer mejoras.

De igual forma se tiene un tipo de estudio exploratorio por medio de la conservación de las actividades de cada emprendimiento de la zona a investigar.

Esto a través de un modelo compuesto por los datos adquiridos que servirán para la previa elaboración de actividades que permitirán fortalecer y mejorar las ideas de negocio o generando una revalorización de emprendimientos.

3.7 Población y Muestra

De acuerdo a la línea base que se obtuvo en el Ministerio de Inclusión Económica y social existen 134 emprendimientos constituidos como asociaciones, organizaciones comunitarias y cooperativas de la EPS, en este caso se trabajará con la población total con el objetivo de obtener diferentes puntos de opinión por parte de los emprendedores que conforman cada tipo de organización.

3.7.1 Población

Para la población es el conjunto total de elementos con características semejantes y del cual se realizan las observaciones pertinentes (Ventura, 2017,p.1) , en esta investigación la población a estudiar es los 134 emprendimientos de EPS ubicadas en distintos cantones de la Provincia de Morona Santiago.

3.8 Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

3.8.1 Métodos de Investigación

3.8.1.1 Observación directa

Para este método de recolección de datos se pretende observar el objeto de estudio que en este caso serán los cantones de la provincia como: Morona, Pablo Sexto, Tiwintza, Huamboya, Gualaquiza, San Juan Bosco, Logroño, Santiago de Méndez, Sucúa, Limón Indanza y Taisha donde se encuentran ubicados cada uno de los emprendimientos de la EPS.

3.8.1.2 Método Deductivo

Este tipo de investigación fue de vital importancia puesto que se pudo realizar la recopilación de información a través de la técnica utilizada como la encuesta y por medio del instrumento que fue el cuestionario.

3.8.2 Técnicas de Investigación

3.8.2.1 Entrevistas

Para la recolección de información se empleó una entrevista con los representantes de cada uno de los emprendimientos de EPS a fin de conocer cuáles son los motivos por lo que los

emprendedores no logran cumplir con sus objetivos o cual es la necesidad que ellos carecen para continuar con su negocio.

3.8.3 Instrumentos de Investigación

3.8.3.1 Encuestas

La encuesta será una de las herramientas más importantes dentro la investigación para ello se llevará a cabo un cuestionario, mismo que consta de una serie de preguntas cerradas que permitirá recolectar información suficiente y necesaria para de esta manera reunir todas las necesidades de cada emprendimiento de la EPS.

El lugar seleccionado para realizar las encuestas fueron los sectores en donde se encontraban cada emprendimiento.

CAPITULO IV

4 MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis e interpretación de resultados

Con el instrumento de recolección de información que se aplicó a todos los emprendimientos registrados en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria del sector no financiero definida en el presente trabajo de titulación donde se pudo establecer las diferentes necesidades que muestran los emprendedores por cuanto la información a la que se llegue serán las que muestren las conclusiones del proyecto de investigación, a continuación, se presentan los siguientes resultados.

4.1.1 Tabulación de la encuesta

DATOS GENERALES

1. Género

Tabla 3 – 4: Género de los encuestados

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
FEMENINO	58	43%
MASCULINO	76	57%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

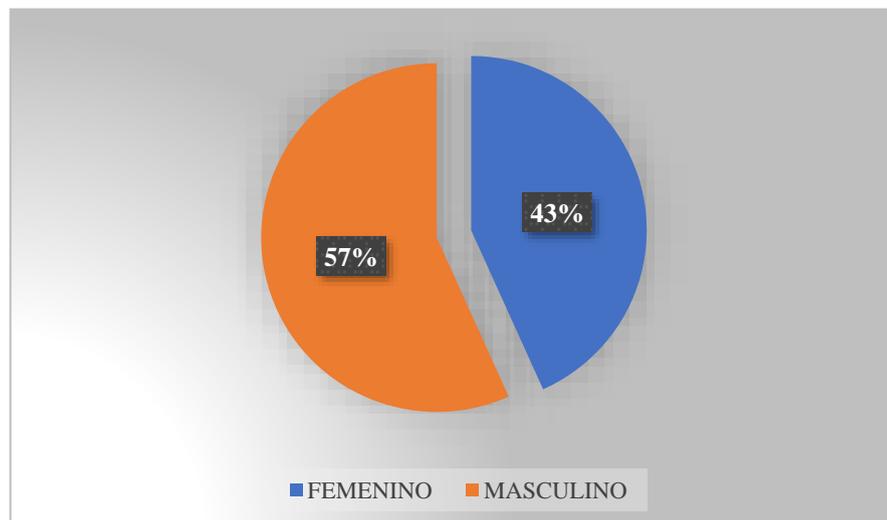


Gráfico 3 - 4. Género de encuestados

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

Mediante la elaboración de la tabulación se obtuvo los siguientes datos que fueron extraídos de la encuesta aplicada al tema de investigación, en donde se determina que el 57% corresponde al

género masculino y el 43% al género femenino, información que es corroborada en la (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria 2022,p.1) dando a conocer que la mayor parte de emprendimientos del sector no financiero de la provincia Morona Santiago registrados en la SEPS son hombres.

2. ¿En qué rango de edad se encuentran los integrantes del emprendimiento?

Tabla 4 – 4: Rango de edades

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
18-25 años	10	7%
26-33 años	25	19%
34-43 años	52	39%
44-49 años	29	22%
50 en adelante años	18	13%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

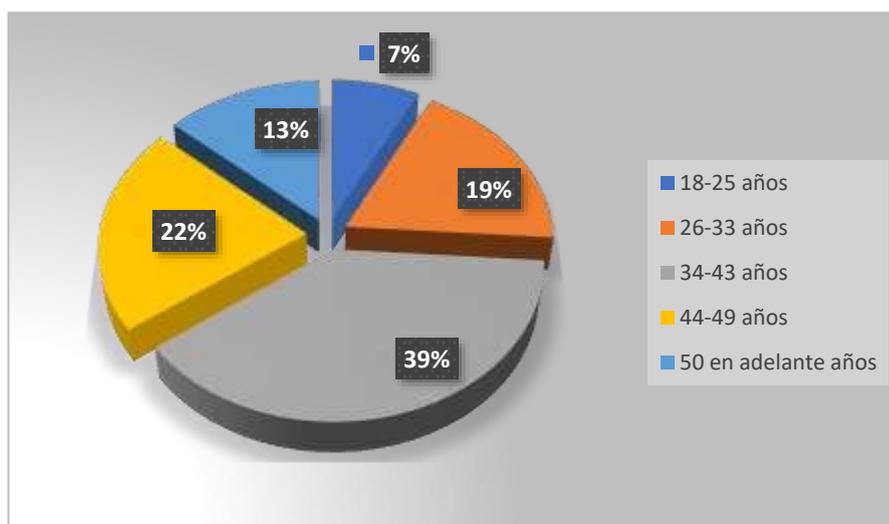


Gráfico 4 - 4. Rango de edades

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

Con relación a la edad de las personas encuestadas se determina que las edades comprendidas entre 34 - 43 años es el 39% de la población, es decir, esta es la cantidad promedio de los representantes legales del emprendimiento, por cuanto dichos cargos son ejercidos por una edad madura para llevar la administración del negocio. Con un 22% se ubica en segundo lugar el grupo de emprendedores que mantienen una edad entre los 44 – 49 años, lo que demuestra que tienen la habilidad, capacidad y experiencia para hacer frente a los inconvenientes que se puedan suscitar. Como tercer lugar se encuentran los de 26 – 33 años que con 19% de la población tienen el

potencial para poner en marcha un emprendimiento y de esta manera buscar las mejores estrategias para su desarrollo. Seguido está el rango de edad de 18 - 25 años que con un porcentaje del 13 % ponen en evidencia que es ejercido por personas jóvenes que buscan experiencia dentro de la actividad emprendedora, sin embargo, esto puede representar una dificultad al momento de administrar ya que como no mantienen experiencia no se toma en consideración estrategias de crecimiento u otros puntos que son clave para el éxito, por otra parte son una ventaja cuando si aportan con nuevas ideas que ayuden a que el emprendimiento se posicione en el mercado. Por último, están los emprendedores que tienen una edad de 50 años en adelante representado con un 7% de la población.

3. ¿En qué año se constituyó su emprendimiento?

Tabla 5 – 4: Fecha de constitución del emprendimiento

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
2004-2008	2	1%
2009-2013	31	23%
2014-2018	54	40%
2019-2022	47	35%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

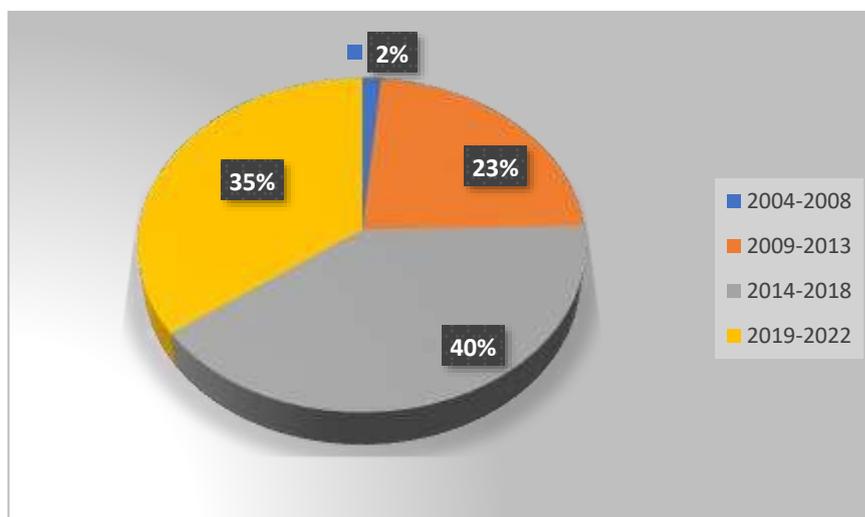


Gráfico 5 - 4. Fecha de constitución del emprendimiento

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

La apreciación obtenida de esta pregunta refleja que con el 40% la mayoría de emprendimientos se constituyen e inician sus diferentes actividades emprendedoras dentro del periodo 2014 a 2018,

seguidamente en los años 2019 a 2022 se visualiza que los emprendedores aun en tiempo de crisis por la pandemia COVID 2019 deciden emprender dando como resultado que el 35% de la población se arriesgó a formar un emprendimiento para garantizar una estabilidad económica digna y sustentable, por otra parte del 2009 al 2013 con un 23% se establecen emprendimientos que han mantenido un promedio de 13 años dentro del mercado y finalmente del 2004 al 2008 representado con el 1% , es decir dentro de estos años se formaron 2 asociaciones que hasta la actualidad continúan con sus actividades económicas. Es así, que con el pasar de los años se van constituyendo nuevos emprendimientos de Economía Popular y Solidaria, puesta hasta la fecha se estima 134, resultado que concuerda con el catastro de las organizaciones del sector no financiero registrado en la (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria 2022,p.1).

4. ¿Cuál es el número de socios por el que está constituido su emprendimiento?

Tabla 6 – 4: Número de integrantes del emprendimiento

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
5 a 10 socios	35	26%
11 a 16 socios	31	23%
17 a 22 socios	16	12%
23 a 28 socios	21	16%
más de 28 socios	31	23%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

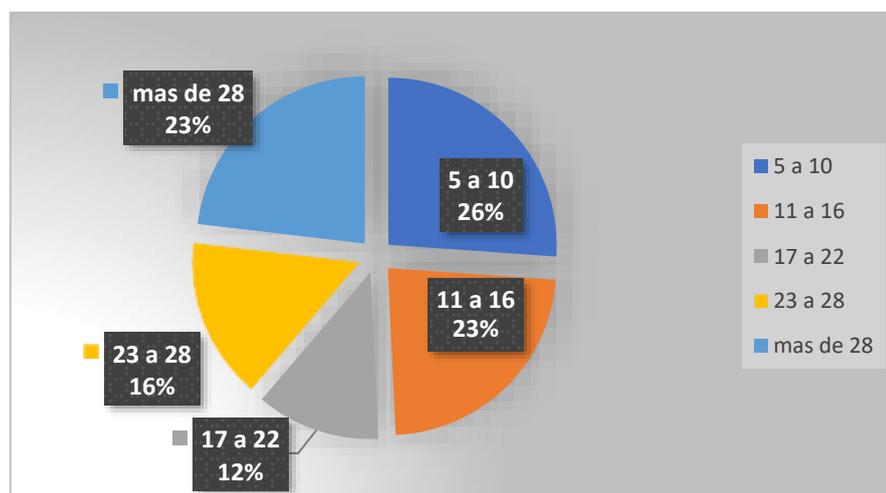


Gráfico 6 - 4. Número de integrantes del emprendimiento

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

Analizando los datos obtenidos, la cantidad de socios se estima que con un porcentaje del 26% la mayor parte de los emprendimientos están conformados entre 5 a 10 miembros, es decir son

pequeños negocios que no cuentan con un número mayor a 10 emprendedores en segundo lugar con el 23% se ubica los de 11 a 16 miembros, continuando con la misma cantidad para aquellos que con el 23% indican que tienen más de 28 socios, por tanto significa que estos emprendimientos son un poco más grandes pues sus accionistas trabajan en actividades de producción y servicios, en el cuarto punto tenemos los que están entre 23 a 28 socios representados con el 16% de la población y por último encontramos el grupo de 17 a 22 socios el cual tienen un 12% de la población de la población de investigación, dicha información es corroborada por la (Cámara de comercio de Quito, 2017) en donde se verifica que de 1 a 9 socios son micro empresas de 10 a 49 se consideran como pequeñas empresas, de 50 a 199 son micro empresas y para culminar las grandes empresas están conformadas por un número igual o mayor a 200 personas.

5. ¿En qué cantón se encuentra ubicado su emprendimiento?

Tabla 7 – 4: Ubicación cantonal del emprendimiento

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Morona	47	35%
Sucúa	16	12%
Logroño	3	2%
Santiago de Méndez	5	4%
Limón Indanza	9	7%
San Juan Bosco	5	4%
Gualaquiza	14	10%
Taisha	10	7%
Pablo Sexto	2	1%
Palora	12	9%
Huamboya	6	4%
Tiwintza	5	4%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

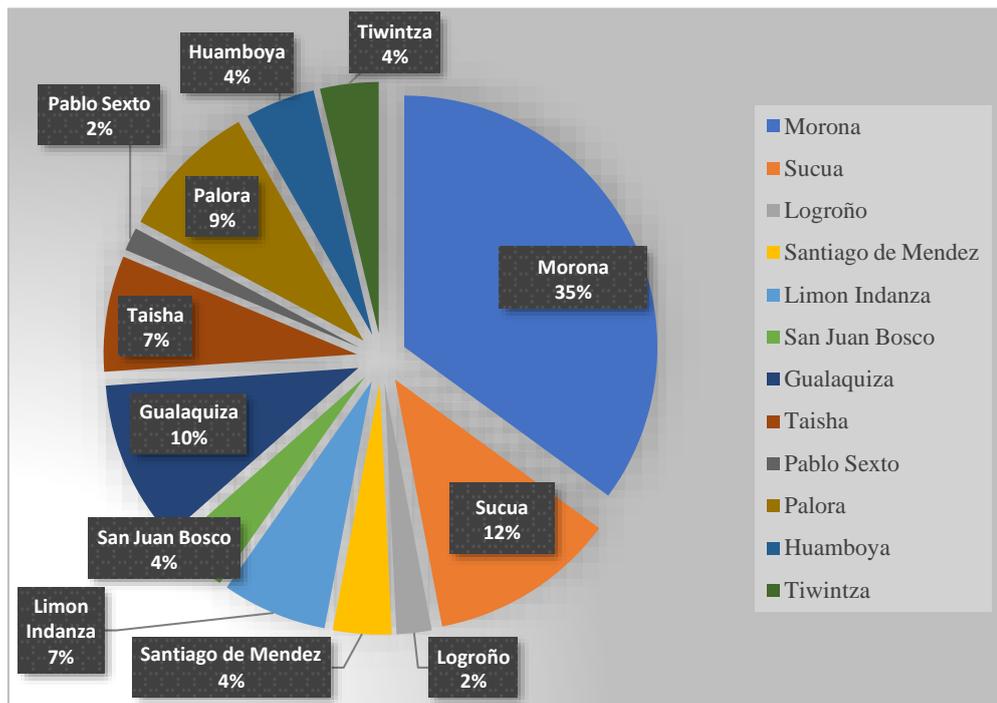


Gráfico 7 - 4. Ubicación cantonal del emprendimiento

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

En relación a la ubicación de los emprendimientos tenemos que el 35% se localiza en Morona, es decir este es el cantón con el mayor número de emprendimientos, por consiguiente la mayor actividad emprendedora se realiza en esta zona, a continuación, con un 12% están en el cantón Sucúa, con un 10% se encuentran en Gualaquiza, seguidamente de un 9% de Palora, con el 7% se encuentran tanto en los cantones como Taisha y Limón Indanza, con un 4% se ubican Tiwintza, Huamboya, San Juan Bosco y Santiago de Méndez y con un 2% está Logroño y finalmente Pablo Sexto es el cantón con el menor número de emprendimientos pues representa el 1% de toda la zona. En el trabajo realizado por (García 2019,p.27) menciona que la división geográfica de la Provincia de Morona Santiago evidentemente está conformada por 12 cantones.

Cabe argumentar la importante tarea de difundir información sobre la Ley de Economía Popular y Solidaria pues es necesario que las personas conozcan las ventajas de la LOEPS ya que no solamente ayuda directamente a los emprendedores si no con la economía local del cantón al que pertenecen, permitiendo la salida y entrada de ingresos favorables para la región.

6. ¿En qué parroquia se encuentra ubicado su emprendimiento?

Tabla 8 – 4: Ubicación parroquial del emprendimiento

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Alshi	1	1%
Arapicos	2	1%
Bermejós	1	1%
Bomboiza	1	1%
Chiguaza	3	2%
Cuchaentza	1	1%
El Rosario	1	1%
General Leónidas Plaza Gutiérrez	3	2%
General Proaño	3	2%
Gualaquiza	10	7%
Huamboya	3	2%
Indanza	2	1%
Logroño	2	1%
Macas	29	22%
Macuma	1	1%
Nueva Tarqui	1	1%
Pablo Sexto	2	1%
Metzera	9	7%
San Antonio	1	1%
San Francisco de Chinimbimí	1	1%
San Francisco	0	0%
San José de Morona	2	1%
San Juan Bosco	5	4%
San Miguel de Conchay	0	0%
Sangay	1	1%
Santa Marianita de Jesús	2	1%
Santiago	3	2%
Santiago de Méndez	3	2%
Sevilla Don Bosco	8	6%
Shimpis	1	1%
Sinaí	5	4%
Sta. Susana de Chiviáza	2	1%
Sucúa	14	10%
Tayuza	1	1%
Tuutinetza	9	7%
Yunganza	1	1%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

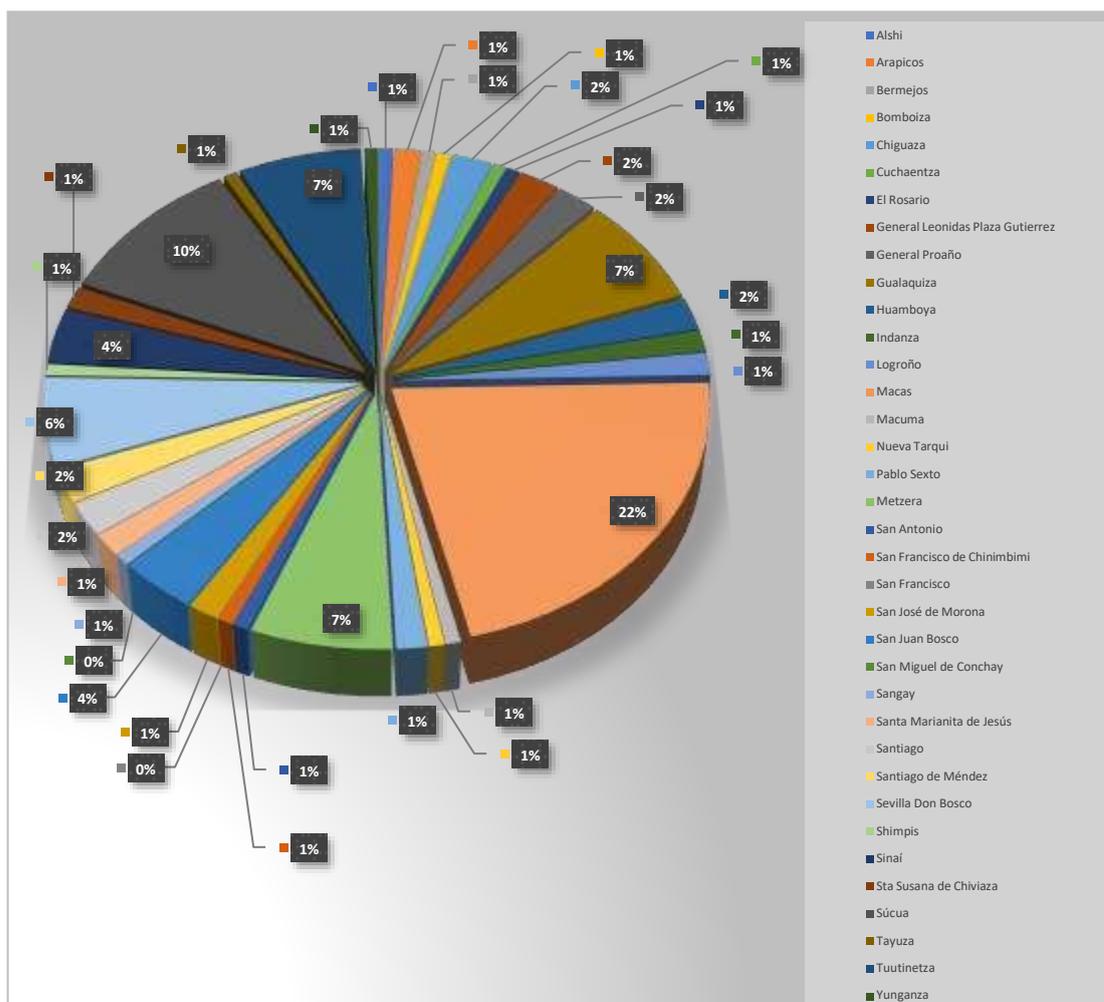


Gráfico 8 - 4. Ubicación parroquial del emprendimiento

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

En respuesta a la ubicación parroquial el 22% se encuentran en la parroquia de Macas, por tanto la capital se ubica en el puesto número 1 con la mayor cantidad de emprendedores, seguido por un 10% en Sucúa, un 7% de las parroquias Gualaquiza, Metzera y Tuutinetza, un 6% de la parroquia Sevilla don Bosco, con un 4% San Juan Bosco y la parroquia de Sinaí, con un 2% las parroquias de Chiguaza, General Leonidas Plaza Gutiérrez, General Proaño, Huamboya, Santiago y Santiago de Méndez y para culminar tenemos con un 1% a las parroquias de Alshi, Arapicos, Bermejos, Bomboiza, Cuchaentza, El Rosario, Indanza, Logroño, Macuma, Nueva Tarquí, Pablo Sexto, San Antonio, San Francisco de Chinimbimi, San José de Morona, Sangay, Santa Marianita de Jesús, Shimpis, Sta. Susana de Chiviaya, Tayuya y por último Yunganza so las parroquias que tienen al menos un emprendimiento y para finalizar con un 0% son las parroquias de San Francisco y San Miguel de Conchay, por lo cual es recomendable realizar un trabajo de socialización y seguimiento por parte de la LOEPS para dichas zonas.

7. ¿Cuál es el tipo de organización que conforma su emprendimiento?

Tabla 9 – 4: Tipo de organización

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Asociación	111	84%
Organización Comunitaria	4	3%
Cooperativa	19	13%
Unidades Económicas Populares	0	0%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

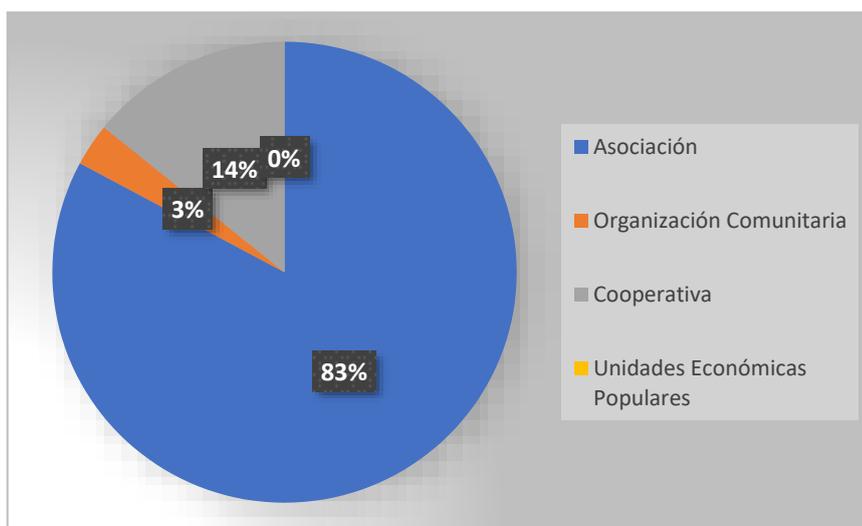


Gráfico 9 - 4. Tipo de organización

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

Con el 83% se puede observar que la mayor fuerza relacionada al tipo de organización son las asociaciones pues estas conforman el mayor número de emprendimientos, siendo así un potente motor económico para la provincia pues entre sus principales actividades están las de producir, comercializar, consumir bienes y prestar servicios a la sociedad, dicha información ha sido corroborada con las estadísticas de la (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria 2022,p.1), seguido con un 14% se encuentran las cooperativas mismas que están dentro del grupo de producción: los emprendedores se dedican a la parte pecuaria, textil, artesanal, industriales, por otra parte están las de consumo: se encuentran los artículos de primera necesidad , venta de materiales, suministro de abonos, semillas y herramientas, cabe destacar que no existe ninguna cooperativa relacionada a alguna actividad de consumo, así también están las de vivienda: dedicadas a la construcción o remodelación de residencias en base herramientas necesarias para su construcción y por último se contemplan la de servicios: en esta parte los emprendedores se asocian con la finalidad de satisfacer y cumplir con las necesidades de los consumidores, como

un ejemplo de ello podemos mencionar las cooperativas de transporte dedicadas a brindar el servicio de movilización y para finalizar con el 3% están las organizaciones comunitarias, siendo el menor porcentaje de la provincia, sin embargo, cabe mencionar que no existen ningún tipo de organización relacionada a las unidades económicas populares.

8. ¿A qué grupo de organización pertenece su emprendimiento?

Tabla 10 – 4: Grupo de organización

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Producción	75	56%
Comercialización	0	0%
Servicios	58	43%
Consumo	0	0%
Vivienda	1	1%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

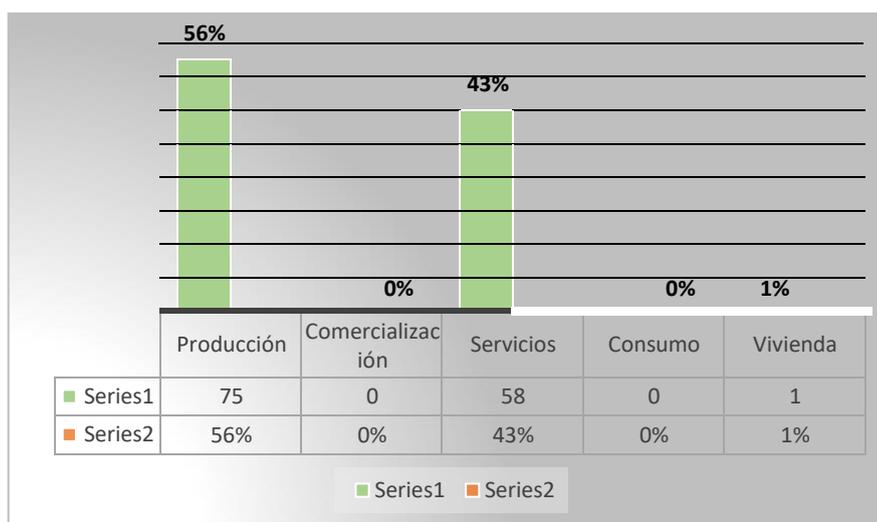


Gráfico 10 - 4. Grupo de organización

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

En lo relacionado a la clase de organización que pertenece su emprendimiento, los resultados obtenidos reflejan que el 56% de la población en estudio se dedica a actividades de producción, es decir los emprendedores han ejercido actividades productivas para la obtención de ingresos económicos como actividad pecuaria, agrícola, textil, acuícola, ganadera, dicha información ha sido corroborada mediante las estadísticas de la (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria 2022,p.1) así también con un 43% se encuentra la parte de servicios, lo cual busca satisfacer las necesidades de un mercado, es decir brinda al consumidor medios de transporte, limpieza en áreas públicas o privadas, alimentación, reciclaje, turismo a personas de la localidad

como también a visitantes, por ello es preciso que la LOEPS trabaje en la parte turística ya que es un componente importante para resaltar las maravillas de la naturaleza y así darse a conocer a fin de lograr mayor economía de los cantones, continuando con un pequeño porcentaje de población está la de vivienda (1%), es decir no existe mayor número para este tipo de organización, por último los de comercialización y consumo reflejan un margen del 0% a nivel de la provincia.

9. ¿A qué clase de organización pertenece su emprendimiento?

Tabla 11 – 4: Clase de organización

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Acuícola	2	1%
Agrícola	16	12%
Pecuaría	25	19%
Alimentación	13	10%
Artesanal	3	2%
Avícola	2	1%
Construcción	1	1%
Ganadera	3	2%
Industrial	1	1%
Limpieza	14	10%
Mantenimiento	1	1%
Minera	1	1%
Reciclaje	4	3%
Textil	18	13%
Transporte	15	11%
Turísticos	8	6%
Otros	7	5%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

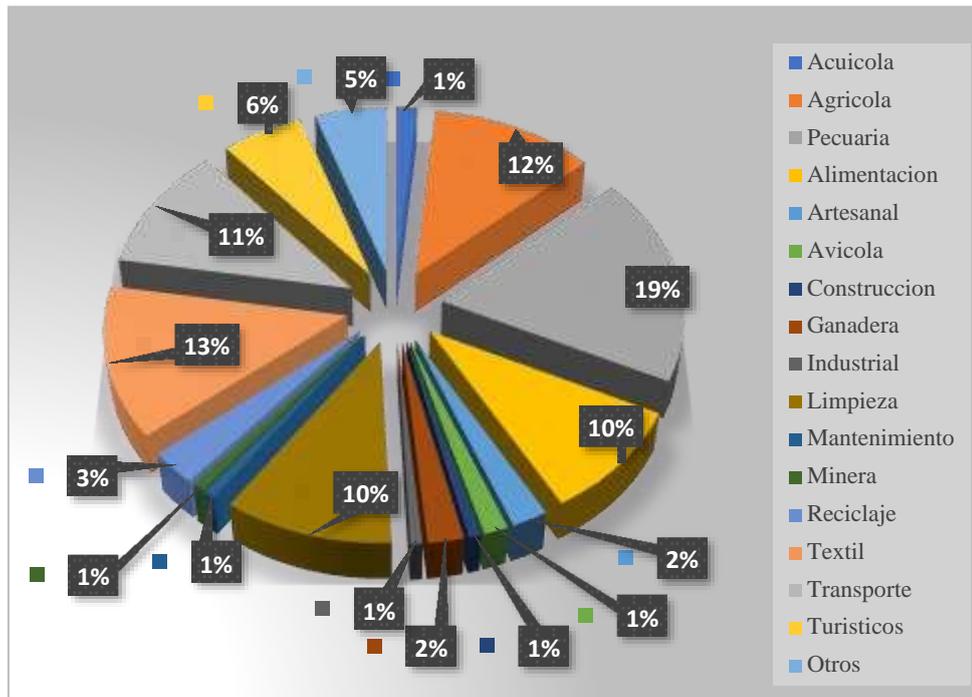


Gráfico 11 - 4. Clase de organización

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

Con un 19% la mayor cantidad de emprendedores se dedican a la actividad pecuaria, es decir crían animales bovinos y porcinos, otros al cultivo de hortaliza, cacao, café, la elaboración de harina de tubérculos, hay quienes trabajan en ganadería porcina, bovina y fabricación de lácteos, para ello el (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2019, p21:22) ha decidido apoyar para que se facilite su exportación y además fortalecer la producción lechera gracias a la creación de una procesadora de leche en la parroquia Sinaí del cantón Morona, seguidamente del 13% están los de producción textil, los cuales en su mayoría fabrican cualquier tipo de prenda de vestir para cualquier edad y género, entre sus principales prendas destacan la confección de uniformes de colegio, ternos, ropa deportiva, casual, lencería, de trabajo, a su vez esta actividad se encuentra liderada en gran parte por mujeres, a continuación con un 12% en la parte agrícola se destacan el cultivo de verduras, maní, maíz, plátano, caña, tomate, camote, oca, mashua, papa china, guanábana, pitahaya, siendo esta última la que mayormente se cultiva en el Cantón Palor. Según (Difilo 2017, p.35) en su trabajo de investigación “Fortalecimiento asociativo de los actores de la economía popular y solidaria para el aprovechamiento de oportunidades de negocios en mercados internacionales” la pitahaya es uno de los principales productos que son exportados en países como Estados Unidos, Alemania, Indonesia, España, Francia, Canadá, Hong Kong, Singapur, Emiratos Árabes y China.

Posteriormente con el 11% que se dedican a la actividad de transporte, aquí los socios realizan servicios como de taxis convencionales y ejecutivos, buses a nivel interprovincial y cantonal, por ejemplo la mayormente conocida es la “Macas Limitada”, otros a carga mixta y fletes de carga pesada para otras ciudades, continuando con un 10% están los emprendedores de limpieza, quien brindan sus servicios a instituciones públicas, o privadas esto bajo contratos o convenios establecidos, de igual manera se los realiza a domicilio, por otra parte también hay emprendedores que de forma general hacen limpieza de centros educativos, locales comerciales, fábricas, el 10% de la población de estudio se dedican a la actividad de alimentación, es decir hay emprendedores que se arriesgaron por elaborar un producto sano y de calidad como por ejemplo los snacks de papa china, este es un producto muy conocido en la provincia y que a su vez se diferencia con otros que ya son directamente fabricados en industrias grandes, por otro lado también existen otras asociaciones que preparan alimentos con una variedad de comida para cualquier tipo de eventos o según acuerdos contractuales con el cliente, sus servicios también se basan en la alimentación a niños de guardería e instituciones públicas y privada.

Como punto clave para la economía local está la parte turística con el 6%, hay centros turísticos que se dedican a la prestación de servicios como asistencia a los turistas con información sobre los viajes y guías de turismo, otros mantienen la recreación y alojamiento a propios y extraños y otros emprendedores enfocados al turismo comunitario y aventura, mientras que el 5% se dedican a otros, es decir, realizan trabajos como ayuda a personas de bajo recursos económico con un kit de alimentación, a la medicina natural, recolección de leche y brindar servicios a domicilio, el 3% de la población reciclan chatarra, botellas, cartones, bronce, plástico, metales ferrosos y no ferrosos, vidrio y papel, continuando, el 2% se relaciona a la parte artesanal orientados a la elaboración de aceites esenciales, productos de cuidado personal e higiene. La parte ganadera a nivel provincial está representada con el 2% en donde sus emprendedores dedican tiempo al criadero de ovinos, bovinos y de la raza Charoláis.

En lo que corresponde la parte acuícola el 1% realiza la cría de crustáceos, moluscos, y animales acuáticos de agua dulce, el otro 1% es la actividad avícola correspondiente a la explotación de criadero de pollos y reproducción de aves de corral. La construcción se representa con el 1% pues existen pocos emprendimientos que se dedican a realizar obras de edificios residenciales como: casas, edificios viviendas para ancianatos, casas para la beneficencia, orfanatos, cárceles, cuarteles, conventos incluyendo también la remodelación y renovación de las mismas. Así también el mantenimiento consta del 1% de la población total ya que solamente existe un emprendimiento dedicado a la revisión y mantenimiento de equipos industriales, y para terminar con el 1% está el único emprendimiento sobre minería se registra en el cantón Limón Indanza, quienes realizan la exportación del oro.

10. ¿Tiene conocimiento sobre la ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria?

Tabla 12 – 4: Conocimiento sobre la ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Si	31	23%
No	20	15%
Información básica	83	62%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

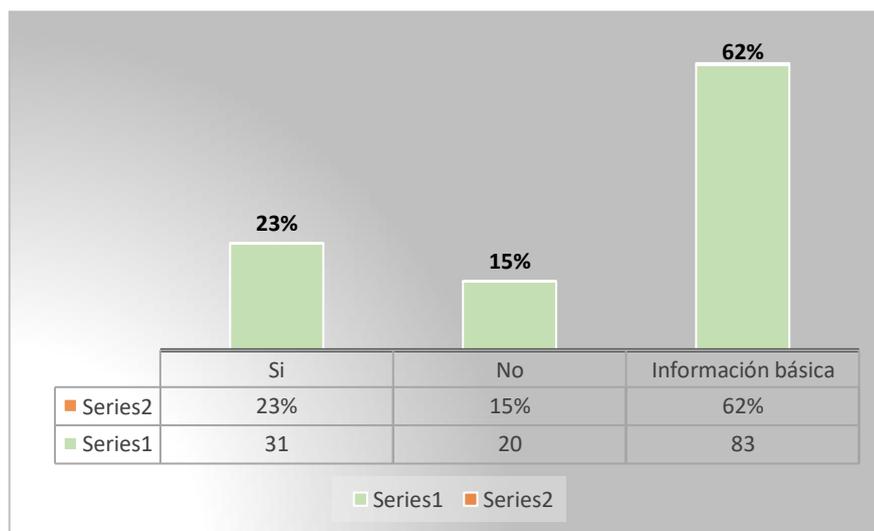


Gráfico 12 - 4. Conocimiento sobre la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

Los emprendedores que conocen solamente información básica acerca de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria son el 62% de toda la población de investigación, por tanto, se indica que existen vacíos que no son tratados en relación de algunos temas de la ley, sin embargo, el 23% respondieron que si tienen conocimiento de la LOEPS y ponen en práctica en el desarrollo de su emprendimiento, por otra parte existe preocupación por algunos emprendimientos que alegaron no tener conocimiento, pues el 15% de los emprendedores desconocen los principios básicos que caracterizan la Ley de Economía Popular y Solidaria, por cuanto se deberá tener mayor seguimiento y difusión de información para que los socios mantengan un nivel de comprensión equitativo lo cual permitirá aplicarlos en cada asociación, cooperativa u organización comunitaria.

11. ¿Qué le parece la intervención gubernamental de la ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria?

Tabla 13 – 4: Intervención gubernamental por parte de la LOEPS

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Excelente	2	1%
Bueno	65	49%
Regular	55	41%
Malo	12	9%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

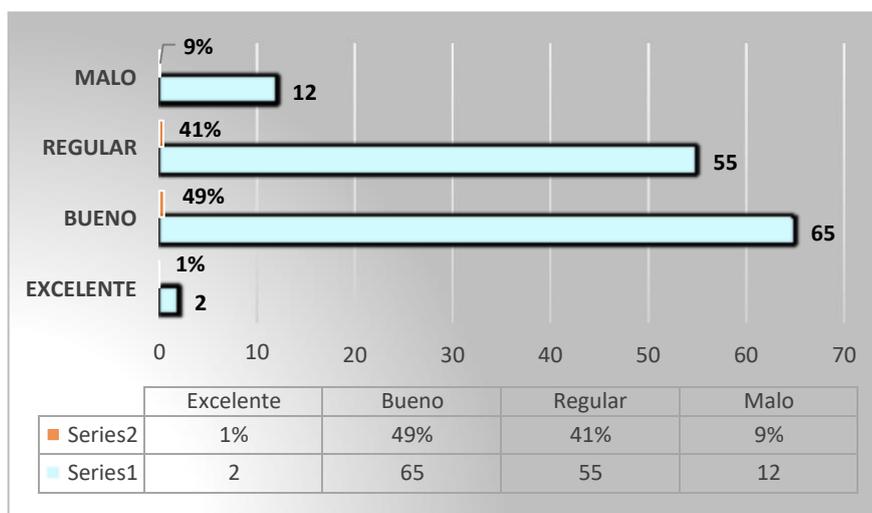


Gráfico 13 - 4. Intervención Gubernamental por parte de la LOEPS

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

Según la encuesta, se conoce el 49% de los encuestados les parece bueno la intervención gubernamental de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, pues en su mayoría han recibido algún tipo de ayuda para poner en marcha cualquier tipo de organización, un 41% opinaron como regular, pues algunos manifestaron que en sus emprendimientos no se ha visto un oportuno seguimiento ante sus necesidades, con el 9% los representantes legales señalaron que ha sido malo ya que después de registrarse en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria no son orientados y se desentienden de los requerimientos que se presentan una vez iniciado el emprendimiento, por último con un pequeño porcentaje del 2% los emprendedores califican dicha intervención de manera excelente.

12. Escala de Likert para interpretar la satisfacción de los emprendimientos con el acompañamiento y seguimiento brindado por el Instituto de Economía Popular y Solidaria

Tabla 14 – 4: Satisfacción del emprendimiento

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	20	15%
Ni en acuerdo ni en desacuerdo	65	49%
De acuerdo	48	36%
Muy de acuerdo	1	1%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

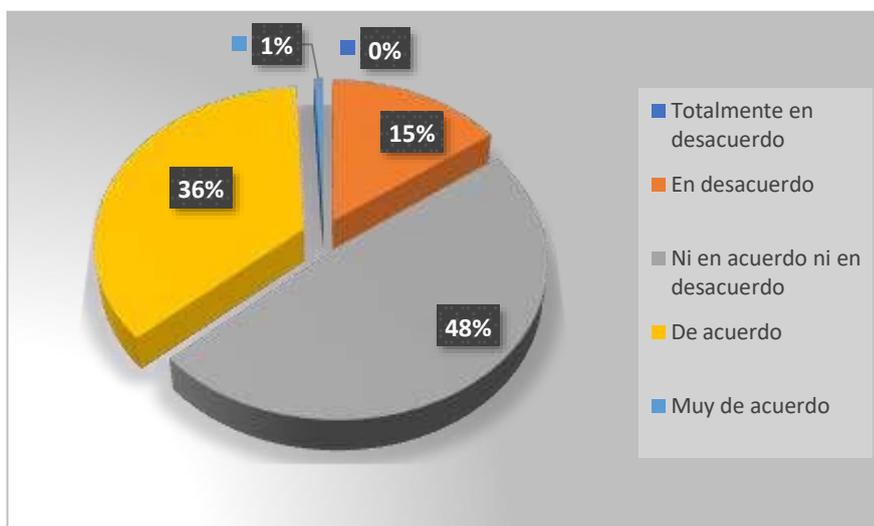


Gráfico 14 - 4. Satisfacción del emprendimiento

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

En base a la escala de Likert que se aplicó en la encuesta para interpretar la satisfacción de los emprendimientos con el acompañamiento y seguimiento brindado por el Instituto de Economía Popular y Solidaria, el 49% respondieron que no están ni en acuerdo ni en desacuerdo, pues consideran que, si necesitan la ayuda de la LOEPS, pero también pueden valerse por sus propios medios para alcanzar sus objetivos. De otro modo existen emprendedores que, si están de acuerdo, pues manifestaron que gracias a ello pueden seguir formándose como nuevos competidores, ellos representan el 36% del gráfico. Caso contrario ocurre con el 16% que está en desacuerdo pues desde el inicio de sus actividades no han tenido la oportunidad de tener algún acompañamiento por parte de ley, aunque consideraron que sería importante contar con el apoyo de la LOEPS, por lo cual las estrategias de mejora en cuanto a la intervención se establecerán sobre este rango de encuestados; por último, el 1% ha respondido como excelente su intervención mientras que el 0% está totalmente en desacuerdo.

13 ¿Cree que falta difusión de información acerca de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria?

Tabla 15 – 4: Falta de difusión de información sobre la LOEPS

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Si	120	90%
No	14	10%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

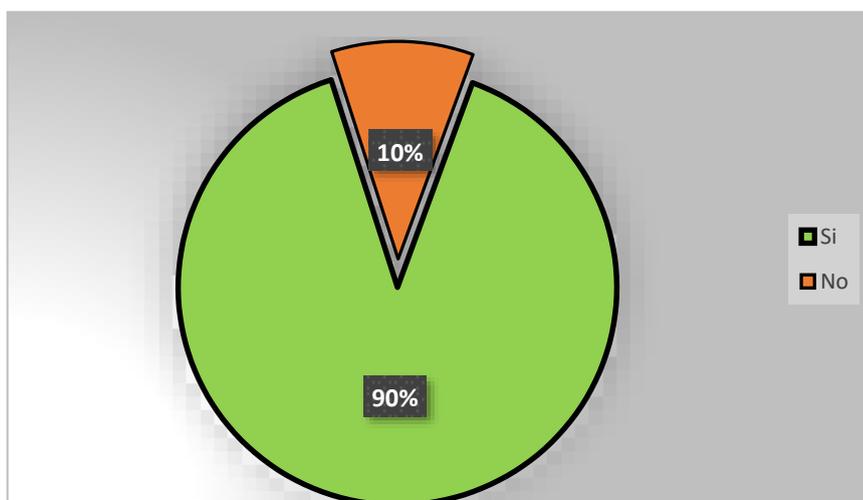


Gráfico 15 - 4. Falta difusión de información sobre la LOEPS

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

En la gráfica se puede observar cómo existe un alto número de emprendedores que requieren saber temas relacionados a la ley, pues básicamente el 90% de los emprendedores respondieron que, si se necesita de manera urgente la difusión de información, pues simplemente al momento de asociarse y pertenecer a la LOEPS se les ha socializado información básica sobre ciertos conceptos que si bien les ayudaron a entender cómo podrían trabajar de manera asociativa no tienen conocimiento sobre otros puntos que están escritos en la presente ley. Cabe recalcar que los emprendedores tienen paso directo al internet que al ser un medio de comunicación les permite tener acceso a informarse sobre la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS 2014,p.1:38) Seguidamente, tenemos que el 10% de los encuestados apuntaron que no hace falta difundir información, pues consideran que su experiencia y todo el tiempo que han estado frente a las responsabilidades y obligaciones que contrae un emprendimiento les ha permitido obtener conocimiento sobre la ley.

14 ¿Qué tipo de ayuda ha recibido por parte del Instituto de Economía Popular y Solidaria?

Tabla 16 – 4: Tipos de ayuda recibida por parte del IEPS

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Asesoría y servicios de apoyo	15	11%
Capacitaciones	27	20%
Asistencia Técnica	11	8%
Financiamiento	5	4%
Ferías Inclusivas	11	8%
Ninguna de las anteriores	65	49%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

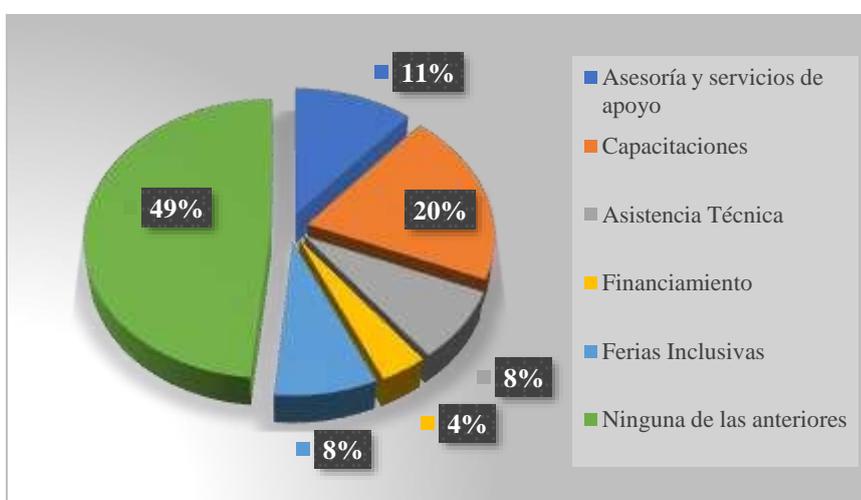


Gráfico 16 - 4. Tipos de ayuda recibida por parte del IEPS

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

Observando la gráfica se puede apreciar la falta de apoyo por parte de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria en algunos emprendimientos de la provincia, pues el 49% respondió que no han tenido ningún tipo de ayuda, razón por la cual la mayoría de emprendedores se han visto en la necesidad de utilizar sus propios medios para conseguir financiamiento, equipamiento, herramientas, contratos de trabajo, etc.; de otro modo, el 20% ha recibido capacitaciones para los socios en relación a las actividades a las que se dedican, es así como la (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria 2020,p.49) manifiesta que la SEPS ha realizado varias capacitaciones a las organizaciones de la economía popular y solidaria a fin de asegurar el bienestar de sus socios y de la comunidad en general, así también en su página oficial se encuentran varios videos de interés para las organizaciones como otros temas que están próximamente a socializarse.

Luego tenemos un 11% en cuanto a asesorías y servicios de apoyo a los emprendedores, información corroborada por el (Instituto de Economía Popular y Solidaria 2021, p.1) en el cual

manifiesta que se ha realizado asesoría para el plan de negocios EPS solidarios, seguidamente tenemos un 8% para asistencia técnica, que mediante la (Secretaría Técnica Planifica Ecuador 2020,p.16), a través del Ministerio de Agricultura y Ganadería se ha brindado asistencia técnica sobre producción sostenible a las organizaciones de la EPS, con el mismo porcentaje (8%) se encuentran las ferias inclusivas, aunque ha sido poca la cantidad de este tipo de eventos, la mayoría de emprendedores estuvieron de acuerdo en que gracias a ello pueden presentar su producto al mercado, en Macas, capital de la provincia se inició la denominada “ferias del encuentro” que hace énfasis a la importancia de estos eventos para realizar el intercambio de productos y servicios así como sus diferentes culturas, quedando así solo el 4% de los emprendimientos han contado con el respaldo de una ayuda financiera, misma que ha sido la base para comenzar con sus actividades económicas y que según el MIES en la provincia existen 2.625 personas que han accedido al crédito de desarrollo humano para fortalecer los emprendimientos productivos (Gobierno del Encuentro, 2021,p.1).

15 Esta pregunta es respondida solamente por aquellos emprendimientos que contestaron la pregunta anterior. ¿Ha experimentado avance dentro de su emprendimiento con la formalización como actor de la Economía Popular y Solidaria?

Tabla 17 – 4: Avance de los emprendimientos de EPS

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Si	38	56%
No	30	44%
TOTAL	68	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

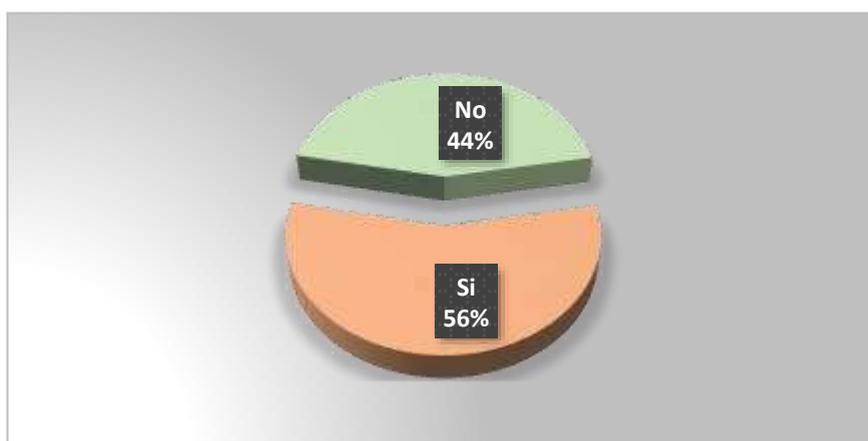


Gráfico 17 - 4. Avance de los emprendimientos de EPS

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

Los emprendedores que han reflejado un avance dentro de su emprendimiento ha sido el 56 %, pues argumentaron que gracias al apoyo que han recibido como financiamiento, ferias inclusivas, asistencia técnica, capacitaciones, asesoría y servicios de apoyo por parte del Instituto de Economía Popular y Solidaria les ha permitido seguir formalizándose dentro del mercado y convertirse en nuevos competidores para otras empresas, caso contrario ocurre con el 44% de la población pues manifestaron que este tipo de ayuda no ha sido suficiente para que puedan desempeñarse con las actividades que diariamente realizan ya que al no contar con una oficina dentro de la provincia los emprendedores no pueden presentar las necesidades que como asociaciones, organizaciones comunitaria y cooperativas requieren. Por otra parte, en la LOEPS dentro del capítulo V Del Fomento, Promoción e Incentivos art. 128 Mecanismo: se establece que el Estado fomentará, promoverá y otorgará a las organizaciones de la EPS con incentivos que ayuden a su desarrollo y cumplimiento de objetivos (LOEPS 2014,p.21).

16 ¿Cuáles son las limitaciones que se ha presentado como emprendimiento de la EPS?

Tabla 18 – 4: Limitaciones de los emprendimientos de EPS

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Falta de Información	36	27%
Poco o nulo acceso al financiamiento	22	16%
Competencia Desleal	65	49%
Insuficiente acompañamiento o seguimiento	11	8%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

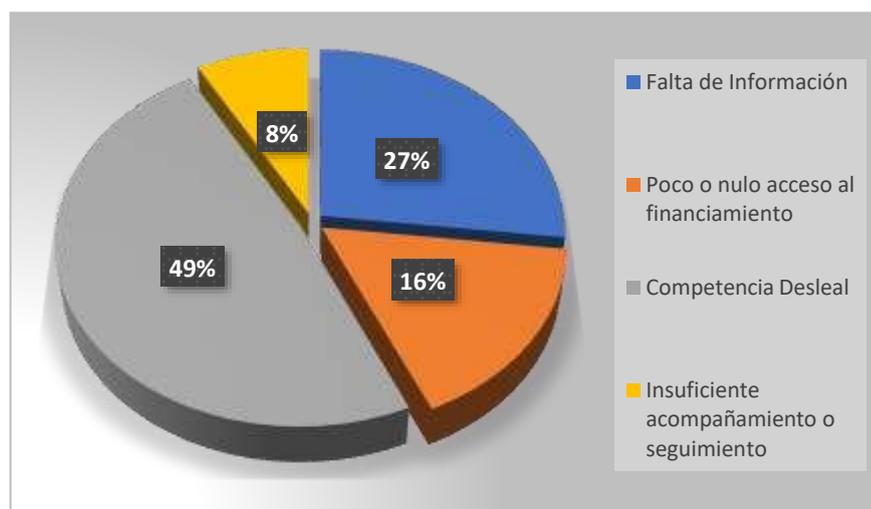


Gráfico 18 - 4. Limitaciones de los emprendimientos de EPS

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

Respecto a las limitaciones que se ha presentado a los diferentes tipos de organización de la EPS, el 49% de emprendedores consideran que la competencia desleal es el mayor problema al momento de ofrecer sus productos o servicios, por ello es importante realizar un estudio de mercado que les permita comprender su estado actual, las necesidades de los futuros clientes, conocer la competencia y medir su grado de rentabilidad, sin embargo (Carrillo et al., 2022) mencionaron que los emprendimientos con un alto nivel de competitividad se convierten en competencia debido a una buena planificación estratégica, producción, y mejora de la calidad de su producto o servicio, posteriormente, el 27% de los encuestados afirmaron que la falta de información ha generado controversia entre los socios, por otra parte, en la rendición de cuentas de la (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria 2020,p.53) hace mención sobre el servicio a la ciudadanía mediante fuentes confiables como: canal presencial, canal telefónico, canal virtual y chat en línea para atender sus requerimientos, mientras que el 16% no ha contado con financiamiento para realizar sus actividad, motivo por el cual la mayoría de emprendimientos han hecho uso de sus propios recursos para formar una asociación, organización y cooperativa o a su vez han recurrido a otras fuentes de financiamiento como son los créditos para cubrir equipos, herramientas y otros implementos que son necesarios para ejercer su actividad, por otra parte en el año 2020 a través de un convenio entre el IEPS y el Ban Ecuador se ha reactivado dos líneas de crédito netamente para emprendedores quienes ponen a disposición el crédito productivo y productivo asociativo a fin de facilitar el acceso al financiamiento (Gobierno del Encuentro 2020,p.1). La falta de seguimiento y acompañamiento por parte del IEPS ha hecho que el 8% de la población estén desorientados, pues mencionaron que no existen visitas de asesores en sus emprendimientos.

17 ¿Cuáles son las necesidades que se le ha presentado dentro del desarrollo de su emprendimiento?

Tabla 19 – 4: Necesidades de los emprendedores

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Administración y Organización	25	19%
Información Contable y Financiera	11	8%
Tributación	9	7%
Emprendimiento	14	10%
Manejo Informático	11	8%
Producción y Comercialización	15	11%
Promoción y Marketing	22	16%
Presupuestos y Costos	14	10%
Encadenamiento Productivo	1	1%
BPA (Buenas Prácticas Agrícolas)	6	4%

BPG (Buenas Prácticas Ganaderas)	5	4%
BPA (Buenas Prácticas Manufactureras)	1	1%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

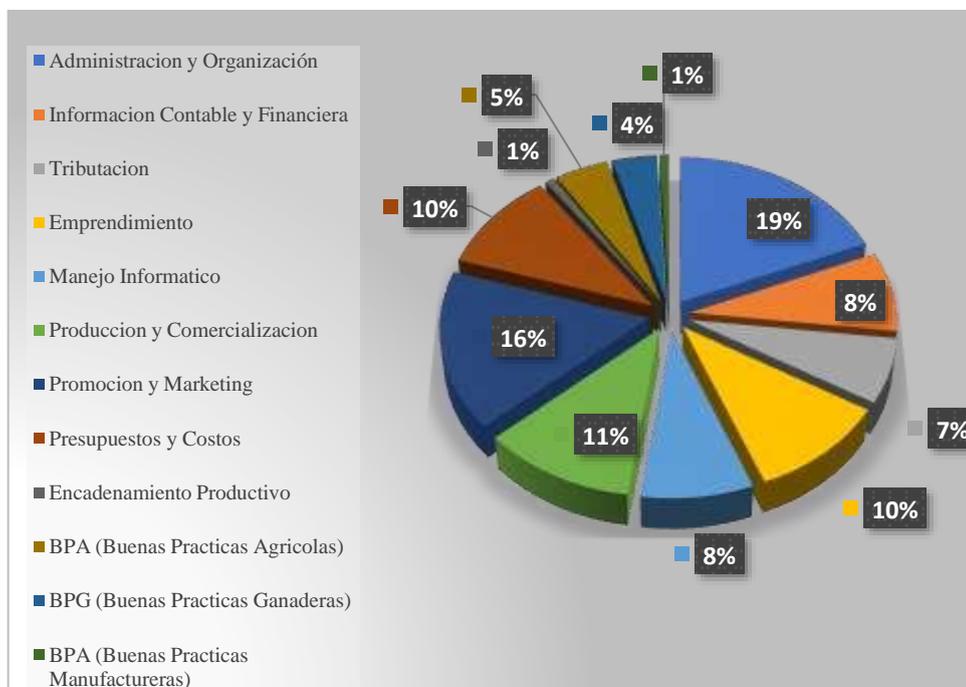


Gráfico 19 - 4. Necesidades de los emprendedores

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

La falta de administración y organización ha sido el mayor porcentaje de necesidad por parte de los emprendimientos, pues el 19% de los encuestados respondieron que esto genera un impacto negativo en sus actividades generales, de hecho el otro 16% de la población consideran la escasa promoción y marketing de sus producto o servicios, razón por la cual no tienen mayor reconocimiento del mercado, mientras que el 11% manifestaron falta de conocimiento en cuanto producción y comercialización, pues argumentaron que son dos pilares fundamentales en el sistema comercial, es así que (Tobar et al. 2022,p.4) menciona que la falta de apoyo por las entidades competentes, el poco conocimiento técnico de los individuos antes de realizar la apertura de un emprendimiento, la falta de misión, visión y objetivos ha hecho que varios emprendedores establezcan negocios ya existentes careciendo de innovación y creatividad por el miedo a fracasar, de otro modo, el 10% ha respondido que los presupuestos y costos ha sido un pequeño inconveniente al momento de fijar los precios y saber cuánta materia prima se necesita para elaborar su producto, continuando, el 10% también opinaron que el emprendimiento es el

elemento clave por lo muchos desearon comenzar con un negocio, por tanto estarían interesados en saber más sobre este temática, seguido el 8% cuestionó que la falta sobre información contable y financiera no les ha permitido llevar una buena contabilidad sobre su emprendimiento, así mismo, el otro 8% de la población de estudio argumentaron que el tema sobre manejo informático ha sido impedimento para llevar sus actividades diarias dentro de un sistema de software, por otra parte, el 7% mencionaron que no conocer con exactitud sobre el área tributaria han tenido inconvenientes con el SRI, el 4% de los encuestados cuestionaron sobre las BPA, pues en su mayoría consideraron como un aspecto positivo en cuanto a las técnicas que se aplican dentro de la producción y procesamiento de alimentos. El 4% respondieron que la falta de entendimiento sobre las BPG, quedando como ultimo el 1% relacionado al encadenamiento productivo y las BPM.

18 ¿Estaría dispuesto a recibir capacitación acerca de las necesidades anteriormente descritas?

Tabla 20 – 4: Capacitación sobre las necesidades de los emprendedores

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Si	133	99%
No	1	1%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

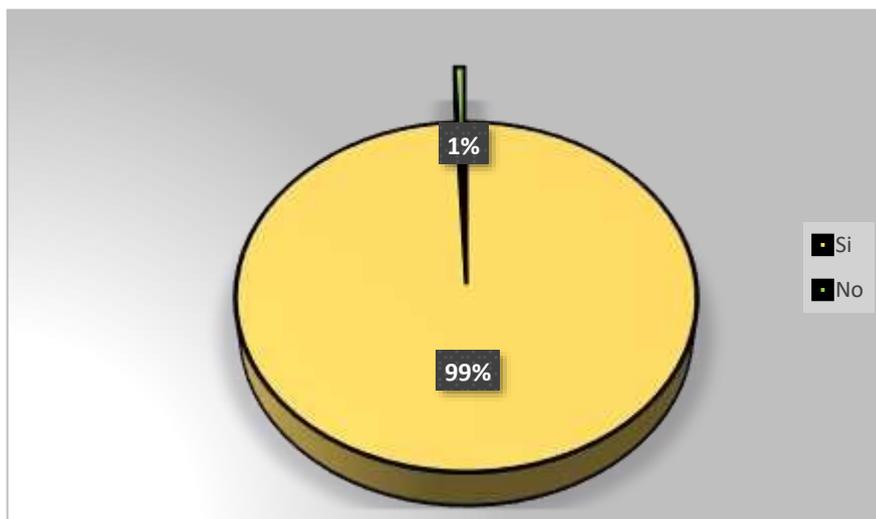


Gráfico 20 - 4. Capacitación sobre las necesidades de los emprendedores

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

En relación a esta pregunta, del 100% de los encuestados, el 99% de los emprendedores estarían dispuestos a recibir las capacitaciones en cuanto a: administración y organización, información

contable y financiera, tributación, emprendimiento, manejo informático, producción y comercialización, promoción y marketing, presupuestos y costos, encadenamiento productivo, BPA, BPG Y BPM, y simplemente el 1% no estaría dispuesto a recibir una capacitación.

19. ¿Qué alternativas usted sugiere para el desarrollo de los emprendimientos de la Economía Popular y Solidaria?

Tabla 21 – 4: Estrategias de fortalecimiento para los emprendimientos de EPS

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Gestión de recursos económicos.	12	9%
Diseño de un modelo de negocios para medir la rentabilidad del emprendimiento.	14	10%
Capacitaciones para los socios.	36	27%
Definir objetivos específicos a corto, mediano y largo plazo.	17	13%
Diseñar estrategias de crecimiento.	25	19%
Mejoramiento del sistema asociativo.	30	22%
TOTAL	134	100%

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022



Gráfico 21 - 4. Estrategias de fortalecimiento para los emprendimientos de EPS

Fuente: Tabulación de la encuesta

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

Interpretación

Siguiendo con el análisis de las preguntas, se puede observar la postura que tienen los emprendedores para señalar alternativas de mejoramiento para los emprendimientos de la EPS, y en efecto, el 27% de los encuestados respondieron que la capacitación para los socios es fundamental pues existen algunos puntos que es necesario ser socializados, lo que permitirá trabajar de manera eficiente y eficaz para crecer en ámbito empresarial, por tanto, se convierte en la principal opción para mejorar el sistema de Economía Popular y Solidaria, seguido el 22% esta mejorar el sistema asociativo, pues el trabajo en equipo les permite competir de manera solidaria con otras empresas, el 19% abarca diseñar estrategias de crecimiento para ser aplicado por los emprendedores, en cambio el 13% opina que definir objetivos específicos a corto, mediano y largo plazo podrán mantener un control en cuanto a la dirección de sus actividades, no obstante, el 10% optó por el diseño de un modelo de negocios que les permita medir la rentabilidad de su emprendimiento, es decir, saber si se está obteniendo o no una utilidad, y por último el 9% señalaron la gestión de recursos económicos.

4.2 Discusión de Resultado

Una vez aplicada la encuesta se estableció que el 84% pertenece al sector asociativo, es decir los emprendimientos de la EPS del sector no financiero han decidido unir lazos de asociatividad para producir bienes o servicios a la ciudadanía, mientras que el 13% corresponde al sector cooperativo el cual conforman actividades productivas, de servicio y construcción, por último con un pequeño porcentaje del 3% está el sector asociativo, conformado por personas que brindan servicios de turismo en toda provincia.

Los pequeños productores son quienes representan con el 56% el mayor grupo de emprendimiento de toda la provincia pues sus actividades se basan en cultivo de hortalizas, café, cacao, maní, plátano, caña, guanábana, pitahaya, papa china, otros a la cría de animales bovinos o porcinos por otra parte, hay quienes fabrican de prendas de vestir para la ciudadanía en general. Con el 58% los emprendedores dedicados a la parte de servicios están constituidos por emprendimientos dedicados al transporte, alimentación, limpieza y el turismo, por último, el 1% relacionado a vivienda realizan actividades de construcción.

El tema de conocimiento de la LOEPS es preocupante por algunos emprendimientos de la provincia dado que el 62% de los encuestados retienen información básica, mientras que 23% tiene conocimiento sobre la ley, pues la experiencia les ha permitido buscar fuentes de información antes sus dudas, sin embargo, el 15% no tiene claro ningún aspecto sobre la ley, es por ello que el 90% de la población de investigación argumentó que hacía falta difundir información sobre la LOEPS.

Para el desarrollo tanto técnico como personal de los emprendimientos de EPS el Instituto de Economía Popular y Solidaria brinda diferentes tipos de ayuda, es por ello que el 4% ha obtenido financiamiento, mientras que el 8% ha contado con ferias inclusivas para promocionar sus productos o servicios, por otra parte, con el mismo porcentaje el 8% recibió asistencia técnica,

mientras que el 11% contó con asesoría y servicio de apoyo, el 20% fue participe de diferentes temas relacionado a su actividad, sin embargo, el mayor número de emprendedores representados con el 49% no ha recibido ningún tipo de apoyo por parte del IEPS.

Como era de esperarse con la falta de apoyo del Instituto de Economía Popular y Solidaria, muchas asociaciones, comunidades y cooperativas caen en la necesidad de adquirir temas que son relevantes para el desarrollo sus emprendimientos, es así que el 19% necesita capacitación sobre administración y organización, el 16% promoción y marketing, el 11% producción y comercialización, el 10% en emprendimiento y presupuestos – costos , mientras que el 8% sobre información contable – financiera y manejo informático, por otro lado, el 7% requiere conocimiento en tributación, de igual manera el 4% en BPA – BPG y por último, el 1% están interesados en encadenamiento productivo y BPM. Por tanto, el 99% de los emprendedores estarían dispuestos a recibir capacitaciones, lo cual les permitirá tener mayor conocimiento y desenvolvimiento en el mercado.

Conociendo las necesidades de las asociaciones, comunidades y cooperativas fue necesario establecer estrategias con la finalidad de mejorar como organizaciones de la EPS, es así que el 27% sugirió que el tema de capacitación es indispensable para que todos los socios mantengan el mismo nivel de conocimiento, el 22% apuntó sobre mejorar el sistema asociativo, por otra parte el 19% optó por el diseño de estrategias de crecimiento, mientras que el 13% señaló la importancia de definir objetivos a corto, mediano y largo plazo, el 10% en el diseño de un modelo de negocio para medir la rentabilidad del emprendimiento, y por último el 9% sustentó que para la gestión de recursos económicos es importante conocer que tipos de financiamiento existen en el país.

CAPÍTULO V

5 MARCO PROPOSITIVO

5.1 Propuesta

ESTRATEGIAS PARA FORTALECER LOS SISTEMAS DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA DEL SECTOR NO FINANCIERO, PROVINCIA MORONA SANTIAGO

5.2 Introducción a la propuesta

Las estrategias para Fortalecer los sistemas de Economía Popular y Solidaria del sector no financiero tienen como finalidad dar a conocer las soluciones ante las necesidades, dificultades y limitaciones que presentan los emprendedores de la provincia de Morona Santiago.

Mediante la recolección de datos se identificó las estrategias para las asociaciones, cooperativa y comunitaria con el fin de dar respuesta a los diferentes problemas, mejorando el trabajo en equipo, la comunicación y el manejo de conflictos por parte de los socios.

A continuación, se describe las alternativas que los emprendedores sugirieron para el desarrollo y mejora de los emprendimientos de Economía Popular y Solidaria sector no financiero, entre estas se encuentran: Capacitación para los socios, Mejoramiento del sistema asociativo, Diseñar estrategias de crecimiento, Definir objetivos a corto, mediano y largo plazo, diseño de un modelo de negocio para medir la rentabilidad del emprendimiento y gestión de recursos económicos.

Dentro de las estrategias se plantea la capacitación es un elemento estratégico ya que permite que los integrantes del emprendimiento mantengan el mismo nivel de conocimiento y por ende mejorar la conectividad dentro del mercado.

El mejoramiento del sistema asociativo permite que los socios progresen de forma positiva en sus diferentes actividades, pues el trabajo en equipo, la unión de conocimientos y habilidades por parte de los emprendedores fortalece la capacidad de producción.

El diseño de estrategias de crecimiento es importante para aumentar la participación del mercado pues mediante un conjunto de acciones se pretende dar solución ante las necesidades que fueron identificadas en la encuesta.

Formular objetivos a corto, mediano y largo es un de las estrategias más necesarias para los emprendimientos de EPS pues les permite trazar una ruta que obligatoriamente deben seguir para el logro de los mismos.

El diseño de modelo de negocio para medir la rentabilidad del emprendimiento es importante para conocer la viabilidad que tiene la asociación, cooperativa u organización comunitaria.

Por último, la gestión de recursos permite que los tipos de organización conozcan sobre las diferentes fuentes de financiamiento que existen en nuestro país esto con el propósito de que realicen sus diferentes actividades económicas.

5.3 Contenido de la propuesta

5.3.1 Tipo de organización: sector asociativo

MISIÓN

Elevar continuamente la producción, comercialización y prestación de servicios satisfaciendo las necesidades de los consumidores.

VISIÓN

Ser una entidad solida asentada en valores compartidos, legitimada socialmente por contribuir a la mejor calidad de los emprendedores, a través de su acción socio- económica proactiva y el ejercicio asociativo.

OBJETIVO

Establecer estrategias para fortalecer los sistemas de Economía Popular y Solidaria mediante la identificación de las necesidades de emprendedores del sector asociativo.

Descripción de la tabla

De los emprendimientos de la economía popular y solidaria del sector no financiero la parte asociativa ha sido el mayor tipo de organización registrados en la SEPS con el 84% de la población de investigación, esto demuestra que el trabajo en equipo ha sido el mayor fuerte de los emprendedores para realizar sus diferentes actividades económicas.

De la tabla 20 – 4 clasifica **el tipo de organización, estrategia, necesidad y la solución que tiene cada emprendimiento del sector asociativo**. La primera estrategia aborda diferentes temas de capacitación para los socios, el cual presenta varios contenidos en cuestiones administrativas, contables, tributario, presupuestaria, emprendimiento, marketing, encadenamiento productivo, informática, producción – comercialización y expedientes de BPA, BPG Y BPM. La segunda estrategia “mejoramiento del sistema asociativo” se enfoca a plantear soluciones ante temas de gestión asociativa, administrativa, participación de socios y competitividad, de las cuales cada emprendimiento es responsable de aplicarlas a su negocio mediante el trabajo en equipo de todos sus integrantes. Las estrategias de crecimiento tienen como finalidad presentar soluciones en base a necesidades administrativas, presupuestarias, marketing, encadenamiento productivo, producción – comercialización, expedientes de las BPA, BPG y BPM, cuya intención es la obtención de la certificación de las mismas para que su producto o servicio tengan estándares de calidad. La cuarta estrategia tiene como propósito la “definición de objetivos a corto, mediano y largo plazo”, a través de la planificación estratégica. Dentro del mismo cuadro se describe la quinta estrategia relacionada al diseño de un modelo de negocio que permita medir la rentabilidad del emprendimiento, dando como propuesta la elaboración de la herramienta Canvas. Por último, la estrategia que necesitan los emprendimientos para la realización de sus actividades es el financiamiento, para lo cual se ha considerado múltiples alternativas de recursos económicos, entre ellos están el MIES que mediante el crédito de desarrollo humano los emprendedores podrán cubrir determinadas obligaciones o inversiones.

Tabla 22 – 5: Estrategias – Asociativo

Tipo de Organización	Estrategia	Necesidad	Solución
Sector Asociativo	Capacitación para los socios	Administración y Organización	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptualización de Administración y Organización • Los principios de la administración • Planificación estratégica • Estructura organizacional de la asociación y principales funciones de cada área que conforma el emprendimiento. • Organigrama funcional de la asociación • Funciones administrativas del representante legal • Conceptualización de la matriz FODA • Principales indicadores de la eficiencia organizacional.
		Presupuestos y Costos	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptualización sobre presupuestos y costos • Planificación presupuestaria • Control de presupuestos • Conceptualización de costos variables y no variables. • Clasificación de los costos variables y no variables para la producción.
		Información contable y financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptualización e importancia de la contabilidad • Organización en el tema contable • Conceptualización de activo, pasivo, patrimonio, capital, ingresos, costos, gastos operacionales y no operacionales e inversión.

			<ul style="list-style-type: none"> • Clasificación de los gastos personales y productivos. • Registros contables básicos como compra, venta, devoluciones, anticipos. • Registro diario de flujo de dinero en la cuenta caja. • Sistema contable y financiero para llevar la contabilidad del emprendimiento.
		Tributación	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción a la tributación. • Sistema de control de ventas que permita manejar todas las facturas. • Importancia del pago de las obligaciones legales y tributarias. • Conceptualización de RIMPE, RISE IVA E Impuesto a la Renta. • Llenado de formularios como el RIMPE, RISE, IVA e Impuesto a la Renta
		Emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es emprendimiento? • Tipos de emprendimiento • Que es un emprendedor y tipos de emprendedores • Espíritu emprendedor • Diagnóstico del emprendimiento, utilizando como herramienta el análisis FODA. • Estudio y Plan de mercado • Plan de Negocios • Mínimos cuadrados • Proyección de ingresos por el método de mínimos cuadrados • Encuestas y tipos de encuestas.
		Promoción y Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptualización del marketing • Tipos de marketing

			<ul style="list-style-type: none"> • Ventajas del marketing • Conceptualización de CRM (Gestión de relaciones con el cliente). • Identificación del mercado objetivo, competencia y comportamiento de clientes. • Análisis del entorno interno y externo de la asociación. • 4P (producto, precio, plaza y promoción). • Canales de distribución
		Encadenamiento Productivo	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptualización de encadenamiento productivo • Ventajas del encadenamiento productivo • Tipos de modalidades de encadenamiento productivo • Cadenas productivas • Esquemas de cadenas productivas (insumos/servicios, productores/recolección, transportación, almacenajes y distribución directa, industria, distribuidor, consumo).
		Buenas Prácticas Agrícolas	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción a las Buenas Prácticas Agrícolas • Inocuidad en los alimentos • Cuidado y manejo del ambiente • Manejo técnico de Recursos Naturales • Manejo Integral de plagas • Seguridad Laboral
		Buenas Prácticas Ganaderas	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción a las Buenas Prácticas Ganaderas • Instalaciones Pecuarias y bienestar animal • Alimentación y medio ambiente

			<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad animal y bioseguridad • Uso de medicamentos veterinarios • Saneamiento básico • Registro y documentación • Almacenamiento de insumos pecuarios y agrícolas • Trazabilidad • Transporte.
		Buenas Prácticas Manufactureras	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción a las Buenas Prácticas Manufactureras • Desarrollo de planes para mejorar la higiene de equipos. • ISO 22000 • ISO 9001
		Manejo Informático	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción del sistema operativo • Tipos de sistema operativo • Manejo de aplicaciones básicas como Microsoft Office
		Producción y Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es producción? y Tipos de producción. • Qué es comercialización • Tipos de intermediarios en la comercialización • Planificación de producción • Evaluación de los costos y gastos por proceso de producción.
		Gestión Asociativo	<ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento de la misión y visión común entre los socios del emprendimiento. • Evaluaciones mensuales de desempeño a los integrantes de la asociación.

	Mejoramiento del sistema asociativo	Administración Y Organización	<ul style="list-style-type: none"> • Planificar, distribuir tareas y funciones acorde a la capacidad de los socios. • Existencia y cumplimiento del reglamento interno de la asociación • Sociabilizar el reglamento interno a los integrantes de la asociación. • Sociabilización de la estructura funcional a los integrantes de la asociación. • Conocer la situación real del emprendimiento a través de reuniones periódicas.
		Participación asociativa	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener una buena comunicación con los socios de la organización. • Conocer las necesidades de los integrantes de la asociación. • Realizar actividades que fomente la participación asociativa. • Toma de decisiones conjunta de sobre la asociación. • Mejorar la relación de confianza entre los socios.
		Competitividad	<ul style="list-style-type: none"> • Orientación de las políticas públicas • Realizar y sociabilizar el análisis del entorno de la asociación • Mejorar el trabajo en equipo • Poner en práctica los valores asociativos • Involucrarse en nuevos mercados. • Realizar encuestas de satisfacción a los clientes del producto o servicio brindado.
	Diseñar estrategias de crecimiento	Administración y organización	<ul style="list-style-type: none"> • Reestructurar la estructura funcional de la asociación. • Desarrollar un plan de crecimiento para provechar oportunidades de negocio. • Establecer objetivos de crecimiento asociativo. • Definir metas para la asociación

		Presupuestos y costos	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar una planificación del presupuesto. • Control de los costos y gastos de la asociación. • Reducir gastos financieros. • Informar mensualmente sobre el estado financiero de la asociación
		Promoción y marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar ferias inclusivas con apoyo de entidades públicas y privadas. • Creación de páginas web en base a los productos o servicios de los emprendimientos de la provincia. • Publicidad de la actividad principal de cada emprendimiento por diferentes medios de comunicación • Asociarse con empresas que no sean una competencia directa para el emprendimiento. • Trabajar en el logo, slogan, marca de su emprendimiento
		Encadenamiento productivo	<ul style="list-style-type: none"> • Relacionarse con otros emprendimientos de la provincia. • Alianza de negocios con otras asociaciones.
		Producción y comercialización	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar un plan de mercadeo • Aplicar un plan de manejo productivo • Ampliar los canales de distribución
		Buenas prácticas Agrícolas y Pecuarias	<ul style="list-style-type: none"> • Obtención de la certificación de las BPA
		Buenas prácticas ganaderas	<ul style="list-style-type: none"> • Obtención de la certificación de las BPG

	Buenas prácticas manufactureras	<ul style="list-style-type: none"> • Obtención de la certificación de las BPM
Definir objetivos a corto mediano y largo plazo	Planificación estratégica	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicar objetivos SMART (específico, medible, alcanzable, relevantes, temporales) • Los emprendedores podrán elaborar una planificación para cumplir con los objetivos estratégicos de la asociación.
Diseño de un modelo de negocio para medir la rentabilidad del emprendimiento	Emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizar el Esquema The Bussines Model Canvas
Gestión de Recursos Económicos	Financiamiento	<p>El emprendedor podrá recurrir a las siguientes fuentes de financiamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> • MIES • GAD provincial • MAG • Agrocalidad • BanEcuador • Crea Ecuador • Fondo Emprnde Ecuador Productivo • Ideas o Star Ups • Inversionistas Ángel

			<ul style="list-style-type: none">• Incubadoras• Aporte de capital social
--	--	--	--

Fuente: Investigación propia

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

5.3.2 *Tipo de organización sector comunitario*

MISIÓN

Somos una organización comprometida en fortalecer el desarrollo económico nacional teniendo como ejes principales de trabajo los valores y principios comunitarios.

VISIÓN

Ser una organización líder en el mercado nacional que ofrece un producto y servicio de calidad garantizando la economía general del sector comunitario.

OBJETIVO

Establecer estrategias para fortalecer los sistemas de Economía Popular y Solidaria mediante la identificación de necesidades de emprendedores del sector comunitario.

Descripción de la tabla

De los emprendimientos de la economía popular y solidaria del sector financiero la parte comunitaria representa el 3% de la población de investigación, a pesar de ser el menor tipo de organización registrado en la SEPS la constante perseverancia es una de sus principales cualidades.

De la tabla 21 – 5 clasifica **el tipo de organización, estrategia, necesidad y la solución que tienen cada emprendimiento del sector comunitario**, es así que, la primera estrategia aborda diferentes temas de capacitación para los socios, el cual presenta varios contenidos en cuestiones administrativas, contables, tributario, emprendimiento, promoción – marketing y manejo informático. La segunda estrategia “mejoramiento del sistema asociativo” se enfoca a plantear soluciones ante temas de gestión comunitaria, administrativa, participación de socios y competitividad, de las cuales cada emprendimiento es responsable de aplicarlas a su negocio a través del trabajo en equipo de todos sus integrantes. Las estrategias de crecimiento tienen como finalidad presentar soluciones en base a las necesidades administrativas y promoción y marketing. La cuarta estrategia tiene como propósito la “definición de objetivos a corto, mediano y largo plazo” a través de la planificación estratégica. Dentro del mismo cuadro se describe la quinta estrategia relacionada al diseño de un modelo de negocio que permita medir la rentabilidad del emprendimiento, dando como propuesta la elaboración de la herramienta Cavas. Por último, la estrategia que necesitan los emprendimientos para la realización de sus actividades es el financiamiento, para lo cual se ha considerado múltiples alternativas de recursos económicos, entre ellos están el MIES, que mediante el crédito de desarrollo humano los emprendedores podrán cubrir determinadas obligaciones o inversiones.

Tabla 23 – 5: Estrategias – Comunitario

Tipo de Organización	Estrategia	Necesidad	Solución
Sector comunitario	Capacitación para los socios	Administración y Organización	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptualización de Administración y Organización • Los principios de la administración • Planificación Estratégica • Estructura organizacional del sector comunitario y principales funciones de casa área que conforma el emprendimiento. • Organigrama funcional de la comunidad. • Funciones administrativas del representante legal • Conceptualización de la matriz FODA • Principales indicadores de la eficiencia organizacional
		Información contable y financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptualización e importancia de la contabilidad • Organización en el tema contable • Conceptualización de activo, pasivo, patrimonio, capital, ingresos, costos operacionales y no operacionales e inversión. • Clasificación de los gastos personales y productivos • Registros contables básicos como compra, venta, devoluciones, anticipos. • Registro diario de flujo de dinero en la cuenta caja • Sistema contable y financiero para llevar la contabilidad del emprendimiento

		Tributación	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción a la tributación • Sistema de control de ventas que permita manejar todas las facturas • Importancia del pago de las obligaciones legales y tributarias • Conceptualización sobre RIMPE, RISE, IVA e Impuesto a la Renta
		Emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción al emprendimiento • Tipos de emprendimiento • Conceptualización de emprendedor y tipos de emprendedores • Espíritu emprendedor • Diagnóstico de emprendimiento, utilizando como herramienta el análisis FODA. • Estudio y Plan de mercado • Plan de negocio • Mínimos cuadrados • Proyección de ingresos por el método de mínimos cuadrados • Encuesta y tipos de encuestas.
		Promoción y Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptualización del marketing • Tipos de marketing • Ventajas del marketing • Conceptualización de CRM (Gestión de relaciones con el cliente) • Identificación del mercado objetivo, competencia y comportamiento de clientes

			<ul style="list-style-type: none"> • Análisis del entorno interno y externo del sector comunitario. • 4P (promoción, precio, plaza y promoción) • Canales de distribución
		Manejo informático	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción del sistema operativo • Tipos de sistema operativo • Manejo de aplicaciones como Microsoft Office
	Mejoramiento del sistema asociativo	Gestión comunitaria	<ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento de la misión y visión común entre los socios del emprendimiento. • Evaluaciones mensuales de desempeño a los integrantes de la asociación.
		Administración y Organización	<ul style="list-style-type: none"> • Planificar, distribuir tareas y funciones acorde a la capacidad de los socios. • Existencia y cumplimiento del reglamento interno de la comunidad • Sociabilizar el reglamento interno a los integrantes del sector comunitario. • Sociabilización de la estructura funcional a los integrantes de la organización comunitaria. • Conocer la situación real del emprendimiento a través de reuniones periódicas.
		Participación comunitaria	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener una buena comunicación con los socios de la organización. • Conocer las necesidades de los integrantes del sector comunitario. • Realizar actividades que fomente la participación comunitaria. • Toma de decisiones conjunta sobre la comunidad. • Mejorar la relación de confianza entre los socios.

			<ul style="list-style-type: none"> • Expresión de ideas, opiniones o experiencias mediante reuniones establecidas.
		Competitividad	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar la gestión ambiental. • Remodelar la infraestructura física. • Propuesta de eventos culturales. • Montar un restaurante con gastronomía de la zona. • Accesibilidad a la información de la actividad comunitaria. • Organizar encuentros con otras organizaciones con el fin de intercambiar conocimientos y experiencia. • Realizar encuestas de satisfacción a los clientes sobre el servicio brindado.
	Diseñar estrategia de crecimiento	Administración y Organización	<ul style="list-style-type: none"> • Reestructurar la estructura funcional de la organización. • Desarrollar un plan de crecimiento para aprovechar oportunidades de negocio. • Establecer objetivos de crecimiento comunitario. • Definir metas para la comunidad.
		Promoción y Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar campañas de promoción con apoyo de entidades públicas y privadas. • Creación de páginas web en base al servicio que brinda la organización comunitaria. • Publicidad de la actividad principal de cada emprendimiento por diferentes medios de comunicación.

			<ul style="list-style-type: none"> • Trabajar en el logo y slogan del emprendimiento.
	Definir objetivos a corto mediano y largo plazo	Planificación estratégica	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicar objetivos SMART (específico, medible, alcanzable, temporal). • Elaborar una planificación para el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la comunidad.
	Diseño de un modelo de negocio para medir la rentabilidad de emprendimiento	Emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizar el esquema The Bussines Model Canvas.
	Gestión de Recursos Económicos	Financiamiento	<p>El emprendedor podrá recurrir a las siguientes fuentes de financiamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> • MIES • GAD parroquiales • MAG • Agrocalidad • Ban Ecuador • Fondo Emprende Ecuador Productivo • Ideas o Star Ups • Inversionistas Ángel • Incubadoras • Autofinanciamiento o Aporte capital social

Fuente: Investigación propia

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

5.3.3 *Tipo de organización sector cooperativo*

MISIÓN

Somos una organización ejecutora de productos o servicios que mejoran la calidad de vida y estabilidad económica a los socios de la cooperativa y la comunidad en general.

VISIÓN

Ser una entidad excelente en la prestación de servicios que realmente satisfaga las necesidades del mercado, buscando el crecimiento y mejoramiento permanente de sus gestiones, con la cooperación y el compromiso de sus integrantes.

OBJETIVO

Establecer estrategias para fortalecer los sistemas de Economía Popular y Solidaria mediante la identificación de necesidades de emprendedores del sector cooperativo.

Descripción de la tabla

De los emprendimientos de economía popular y solidaria del sector no financiero la parte cooperativa representa el 13% de la población de investigación registrado en la SEPS, pues la cooperación entre sus socios es una de sus principales cualidades.

En la tabla 22 – 5 clasifica **el tipo de organización, estrategia, necesidad y la solución que tienen cada emprendimiento del sector cooperativo**, es así que, la primera estrategia aborda diferentes temas de capacitación para los socios, el cual presenta varios contenidos en cuestiones administrativas, contables, tributario, emprendimiento, promoción - marketing y manejo informático. La segunda estrategia “mejoramiento del sistema asociativo” se enfoca a plantear soluciones ante temas de gestión cooperativa, administrativa, participación de socios y competitividad, de las cuales cada emprendimiento es responsable de aplicarlas a su negocio a través del trabajo en equipo de todos sus integrantes. Las estrategias de crecimiento tienen como finalidad presentar soluciones en base a las necesidades administrativas y promoción – marketing. La cuarta estrategia tiene como propósito la “definición de objetivos a corto, mediano y largo plazo” a través de la planificación estratégica. Dentro del mismo cuadro se describe la quinta estrategia relacionada al diseño de un modelo que permita mediar la rentabilidad del emprendimiento, dando como propuesta la elaboración de la herramienta Canvas. Por último, la estrategia que necesitan los emprendimientos para la realización de sus actividades es el financiamiento, para lo cual se ha considerado múltiples alternativas de recursos económicos, entre ellos están

Tabla 24 – 5: Estrategias – Cooperativo

Tipo de organización	Estrategia	Necesidad	Solución
Sector Cooperativo	Capacitación para los socios	Administración y Organización	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptualización de Administración y Organización • Los principios de la administración • Planificación estratégica • Estructura organizacional de la asociación y principales funciones de cada área que conforma el emprendimiento. • Organigrama funcional de la cooperativa. • Funciones administrativas del representante legal • Conceptualización de la matriz FODA • Principales indicadores de eficiencia organizacional
		Información contable y financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptualización e importancia de la contabilidad. • Organización en el tema contable. • Conceptualización de activo, pasivo, patrimonio, capital, ingresos, costos operacionales y no operacionales e inversión. • Clasificación de los gastos personales y productivos • Registros contables básicos como compra, venta, devoluciones, anticipos. • Registro diario de flujo de dinero en la cuenta caja. • Sistema contable y financiero para llevar la contabilidad de emprendimiento.

		Tributación	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción a la tributación • Sistema de control de ventas que permita manejar todas las facturas. • Importancia del pago de las obligaciones legales y tributarias. • Conceptualización de RIMPE, RISE, IVA e Impuesto a la Renta. • Llenado de formularios como el RIMPE, RISE, IVA e Impuesto a la Renta.
		Emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es emprendimiento? • Tipos de emprendimiento • Conceptualización de emprendedor y tipos de emprendedores. • Espíritu emprendedor • Diagnóstico del emprendimiento utilizando como herramienta el análisis FODA. • Estudio y Plan de mercado • Mínimos cuadrados • Proyección de ingresos por el método de mínimos cuadrados • Modelo Canvas. • Encuestas y tipos de encuestas
		Promoción y Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptualización del marketing • Tipos de marketing • Ventajas del marketing • Conceptualización de CRM (Gestión de relaciones con el cliente). • Identificación del mercado objetivo, competencia y comportamiento de clientes. • Análisis del entorno interno y externo de la cooperativa.

			<ul style="list-style-type: none"> • 4P (promoción, precio, plaza y promoción)
		Manejo informático	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción del sistema operativo. • Tipos de sistema operativo. • Manejo de aplicaciones básicas como Microsoft office
	Mejoramiento del sistema asociativo	Gestión cooperativa	<ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento de la misión y visión común entre los socios del emprendimiento. • Medir la eficiencia y eficacia de las actividades de la cooperativa. • Evaluaciones mensuales de desempeño a los integrantes de la asociación.
		Administración y Organización	<ul style="list-style-type: none"> • Planificar, distribuir tareas y funciones acorde a la capacidad de los socios. • Existencia y cumplimiento del reglamento interno de la cooperativa. • Sociabilizar el reglamento interno a los integrantes de la cooperativa. • Sociabilización de la estructura funcional a los integrantes de la asociación. • Conocer la situación real del emprendimiento a través de reuniones periódicas.
		Participación cooperativa	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener una buena comunicación con la organización. • Conocer las necesidades de los integrantes de la cooperativa. • Realizar actividades que fomente la participación cooperativa. • Toma de decisiones conjunta sobre el sector cooperativo. • Mediar la relación de confianza entre los socios de la cooperativa.
		Competitividad	<ul style="list-style-type: none"> • Orientación de las políticas públicas. • Realizar y sociabilizar el análisis del entorno de la cooperativa. • Mejorar el trabajo en equipo. • Poner en práctica los valores cooperativos.

			<ul style="list-style-type: none"> • Involucrarse en nuevos mercados. • Realizar encuestas de satisfacción a los clientes del producto o servicios.
Diseñar estrategias de crecimiento	Administración y Organización		<ul style="list-style-type: none"> • Reestructurar la estructura funcional de la cooperativa. • Desarrollar un plan de crecimiento para aprovechar oportunidades de negocio. • Establecer objetivos de crecimiento cooperativo. • Definir metas para la cooperativa.
	Promoción y Marketing		<ul style="list-style-type: none"> • Realizar campañas de promoción con apoyo de entidades públicas y privadas. • Creación de páginas web en base al producto o servicio que brinda la cooperativa. • Publicidad de la actividad principal de cada emprendimiento por diferentes medios de comunicación. • Trabajar en el logo, slogan y marca del emprendimiento.
Definir objetivos a corto mediano y largo plazo	Planificación estratégica		<ul style="list-style-type: none"> • Aplicar objetivos SMART (específico, medible, alcanzable, relevante, temporales). • Elaborar una planificación para el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la comunidad.
Diseño de un modelo de negocios para medir la rentabilidad del emprendimiento	Emprendimiento		<ul style="list-style-type: none"> • Utilizar el esquema The Bussines Model Canvas.

	Gestión de Recursos Económicos	Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • El emprendedor podrá recurrir a las siguientes fuentes de financiamiento: • MIES • GAD Provincial • Ban Ecuador • Ideas o Star Ups • Inversionistas Ángel • Incubadoras • Bolsa de Valores Municipales • Autofinanciamiento o Aporte capital social
--	--------------------------------	----------------	---

Fuente: Investigación propia

Realizado por: Anguisaca, J.; Mayorga, T. 2022

CONCLUSIONES

- De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada en la Provincia de Morona Santiago se evidenció que el mayor número de organización de Economía Popular y Solidaria es el sector asociativo, contando con número de 111 emprendimientos equivalente al 83% dedicados a realizar diferentes actividades de producción o servicios, mientras que el 14% en un número de 19 cooperativas, el 3% en una cantidad de 4 comunidades y el 0% corresponde a las unidades económicas populares.
- Las organizaciones del sector no financiero de Economía Popular y Solidaria en su conformación como asociaciones, cooperativas y comunidades presentaron diferentes necesidades dentro de las siguientes temáticas: administración-organización, promoción-marketing, producción-comercialización, emprendimiento, encadenamiento productivo, presupuestos-costos, información contable-financiera, manejo informático, tributación, Buenas Prácticas Agrícolas, Buenas Prácticas Ganaderas y Buenas Manufactureras.
- Se diseñó estrategias para mejorar el desarrollo empresarial de las organizaciones de Economía Popular y Solidaria, sector no financiero, con propuestas de mejoramiento para cada sector. Para el tipo de sector asociativo están: administración – organización, presupuestos – costos, producción – comercialización, Buenas Prácticas Agrícolas, Buenas Prácticas Ganaderas, Encadenamiento Productivo, Financiamiento, en el tipo de organización comunitario: promoción y marketing, planificación estratégica, gestión comunitaria, competitividad, por último en el sector cooperativo: información contable – financiera, promoción – marketing, participación cooperativa, manejo informático y emprendimiento.

RECOMENDACIONES

- Los emprendimientos de Economía Popular y Solidaria, sector no financiero, deberán fortalecer la participación ciudadana y estrategias de intervención para mejorar el desarrollo de sus productos o servicios y el aprovechamiento de oportunidades de negocio.
- Se recomienda al Instituto de Economía Popular y Solidaria realizar visitas periódicas en cada sector asociativo, cooperativo y comunitario a fin de solventar las dudas, problemas o necesidades de los emprendedores de EPS.
- Aplicar las diferentes estrategias planteadas en la investigación para cada tipo de organización de Economía Popular y Solidaria, sector no financiero, considerando a la tipología que pertenecen, es decir asociaciones, cooperativas y comunidades.

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarado, F. Y. M., Quezada, S. L. P., Copo, H. F. B., & Peña, J. N. H. (2021). La economía popular y solidaria y su aporte al crecimiento económico y desarrollo humano en Ecuador. *Sur Academia: Revista Académica-Investigativa de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa*, 8(15), Art. 15. <https://doi.org/10.54753/suracademia.v8i15.850>
- Baque, L. K., Viteri Intriago, D. A., Álvarez Gómez, L. K., Izquierdo Morán, A. M., Baque Villanueva, L. K., Viteri Intriago, D. A., Álvarez Gómez, L. K., & Izquierdo Morán, A. M. (2020). Plan de negocio para emprendimientos de los actores y organizaciones de economía popular y solidaria. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(4), 120-125.
- Belema, L. A. A., Ordóñez, Á. A. A., & Bravo, E. F. O. (2018). La economía popular y solidaria y las finanzas populares y solidarias en Ecuador. *Killkana sociales: Revista de Investigación Científica*, 2(3), 17-24.
- Bravo, I. F. B., Bravo, M. X. B., Preciado, J. D., & Mendoza, M. (2021). Educación para el emprendimiento y la intención de emprender. *Revista Economía y Política*, 33, 139-155.
- Cámara de comercio de Quito. (2017). *Clasificación de las pymes, pequeña y mediana empresa*. http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta_Societaria_Junio_2017.pdf
- Carrillo, M. M., Jaramillo, B. P., & Ramos, V. R. (2022). Relación entre innovación y competitividad de los emprendimientos del sector no financiero de la economía popular y solidaria. *Estudios de la Gestión: Revista Internacional de Administración*, 11, Art. 11. <https://doi.org/10.32719/25506641.2022.11.2>
- Chaca, S. A. P., Alvarado, E. S. Q., Villacís, C. J. M., & Flores, O. G. M. (2019). Desarrollo económico local en Ecuador: Relación entre producto interno bruto y sectores económicos. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, Esp. 25, 82-98.
- Choez, D. A., Madrid, R. B., & Cantos, M. A. B. (2021). Emprendimiento e innovación del sector microempresarial ecuatoriano durante la pandemia covid- 19. *Polo del Conocimiento: Revista científico - profesional*, 6(3), 2145-2164.

- Clarkent, R., Escalante, T., Mackay, R., & Escalante, A. (2021). *Importancia del marketing para el posicionamiento de los emprendimientos en Ecuador | Revista Publicando*. 8, 11.
- Collaguazo, K. A. (2021). *Factores de éxito y fracaso de los emprendedores de la economía popular y solidaria de Guayaquil*. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/56364>
- Constitución de la República del Ecuador.pdf, 136 (2008).
https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- Crespo, P., Rosales, M. V., Contreras, C. A., & Bermeo, C. A. (2022). Variables que influyen en el emprendimiento en Ecuador. *Revista de la Universidad del Azuay*, 9, 141.
- Difilo, Á. (2017). *Fortalecimiento asociativo de los actores de la economía popular y solidaria para el aprovechamiento de oportunidades de negocios en mercados internacionales*.
<https://core.ac.uk/download/pdf/157802616.pdf>
- Erráez, M. A. B., Púa, D. A. G., Vásquez, J. A. C., & Herrera, S. D. (2021). Economía popular y solidaria y bono de desarrollo humano en la provincia de El Oro. *Sociedad & Tecnología*, 4(S2), Art. S2. [https://doi.org/10.51247/st.v4i\(S2\).154](https://doi.org/10.51247/st.v4i(S2).154)
- García, D. (2019). *La influencia de la capacidad de uso del suelo en la pobreza y desnutrición de la población de las parroquias rurales de la provincia de Morona Santiago [Católica del Ecuador]*.
<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/15975/TESIS%20DIEGO%20GARCA%20C3%8DA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gobierno del Encuentro. (2020). *Líneas de crédito potenciarán el sector de la Economía Popular y Solidaria – Economía Solidaria*. <https://www.economiasolidaria.gob.ec/lineas-de-credito-potenciaran-el-sector-de-la-economia-popular-y-solidaria/>
- Gobierno del Encuentro. (2021). *“Ferias del encuentro” Inician en Macas como parte de la reactivación económica del país – Ministerio de Inclusión Económica y Social*.
<https://www.inclusion.gob.ec/ferias-del-encuentro-inician-en-macas-como-parte-de-la-reactivacion-economica-del-pais/>

- Gobierno del Encuentro. (2021). *IEPS implementa campaña de promoción “Yo Elijo EPS” para este 2021 – Economía Solidaria*. <https://www.economiasolidaria.gob.ec/ieps-implementa-campana-de-promocion-yo-elijo-eps-para-este-2021/>
- Hernández, P. (2022, abril 11). D Economía Local » Características, Importancia y Ventajas. *Cinco Noticias*. <https://www.cinconoticias.com/economia-local/>
- Hidalgo, L. (2017). Características del emprendedor. *Revista Empresarial*, 11(1), 1.
- Instituto de Economía Popular y Solidaria. (2021). *Asesoría para la elaboración del Plan de Negocio EPS solidarios / Ecuador—Guía Oficial de Trámites y Servicios* [Porta único de trámites ciudadanos]. Gob.ec. <https://www.gob.ec/ieps/tramites/asesoria-elaboracion-plan-negocio-eps-solidarios#location>
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020*.
- Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego, A., & Izquiero, E. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor*. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50078>
- León, L. A. (2019). Economía Popular y Solidaria en el emprendimiento y su impacto económico. *Revista Ciencias Pedagógicas e Innovación*, 7(2), 110-117.
- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, Pub. L. No. 0, 38 (2014). <http://apps.ieps.gob.ec/Generador/archivos/2015/2/2/LOEPS.pdf>
- Lojano, C. N. S., Medina, A. C., Segarra, J. I. T., & Aucapiña, N. Y. F. (2021). Estudio de los emprendimientos en escenarios socioeconómicos de los usuarios de la Fundación Salesiana Paces: Aportes desde Trabajo Social. *Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional*, 6(4), 666-682.
- Milderos, A. (2021). La economía popular y solidaria excluida de las políticas de Gobierno. *Primicias*. <https://www.primicias.ec/noticias/firmas/economia-popular-solidaria-excluida-politicas-gobierno/>
- Morales, G. (2020, noviembre 9). Ecuador celebra en noviembre el “Mes de la Economía Popular y Solidaria”. *Portal Diverso*. <https://portaldiverso.com/ecuador-celebra-en-noviembre-el-mes-de-la-economia-popular-y-solidaria/>

- Mullins, J., Orville, W., Harper, B., & Jamieson, B. (2019). *Marketing.pdf* (The McGraw-Hill Companies). <http://190.57.147.202:90/jspui/bitstream/123456789/497/1/marketing.pdf>
- Núñez, L. B. A., Aguirre, W. B. P., & Pérez, M. A. (2019). La economía popular y solidaria en el desarrollo territorial. Análisis de las organizaciones del sector no financiero en la provincia de los Ríos-Ecuador. *Olimpia: Publicación científica de la facultad de cultura física de la Universidad de Granma*, 16(Extra 53), 1-1.
- Ovalles, L. V., Freitas, Z. M., Urbina, M. Á. O., & Guerra, H. S. (2018). Habilidades y capacidades del emprendimiento: Un estudio bibliométrico. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(81), 217-234.
- Páramo, J. (2020). Los 7 principales obstáculos a la hora de emprender y cómo salvarlos—El Captor. *El Captor - Economía y Opinión*. <https://www.elcaptor.com/economia/principales-obstaculos-hora-emprender>
- Paredes, A. P., Torres-Flórez, D., Flores, A. T., & Cifuentes, W. F. S. (2020). Características y elementos del fenómeno emprendedor en Villavicencio, Colombia. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 16(30), Art. 30. <https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v16i30.2782>
- Peña, J. (2022). *Nueva sociedad de artistas emprendedores. Pertinencia y retos | Emprendimiento y Negocios Internacionales*. 6(2). <https://ojsspdc.ulpgc.es/ojs/index.php/ENI/article/view/1430>
- Peñañiel, N. T., López, P. E. F., & Alodia, A. (2017). Balance de la economía popular y solidaria en Ecuador. *ECONOMÍA Y DESARROLLO*, 158, 18.
- Perez, J. B. (2019). *Fundamentos de estrategia*. Editorial Elearning, S.L.
- Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial. (2019). *Propuesta y Modelo de Gestión 2015-2019*. http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdocumentofinal/1460000100001_Propuesta%20y%20Modelo%20de%20Gesti%C3%B3n%20_17-08-2015_17-25-52.pdf
- Quintana, C. (2022, abril 1). *Características de un emprendedor: 25 cualidades para tener éxito*. <https://www.oberlo.es/blog/caracteristicas-de-un-emprendedor>

- Ramón, M. (2017). Economía popular y solidaria, República del Ecuador. *Dominio de las Ciencias*, 3(4), 533-542.
- Rodríguez, V. R., Reina-Pinargote, C. R., Rodríguez-Moran, K. G., & Cañarte-Quimis, L. T. (2020). Nuevos emprendimientos: Un análisis a sus tipos y posicionamiento postcovid-19. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación en Ciencias Administrativas, Económicas y Contables)*. ISSN: 2588-090X . *Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP)*, 5(4), 91-113. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i4.298>
- Rojas, K. (2018). *Fortalecimiento de la Economía Popular y Solidaria y su incidencia en la zona 5, periodos 2015—2017* [Universidad de Guayaquil]. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/34442/1/ROJAS%20OBANDO.pdf>
- Salazar, M., Salguero, N., & García, C. (2018). Marketing digital una nueva estrategia para los emprendedores. *Polo del Conocimiento*, 3(8), 524.
- Schnarch Kirberg, A. (2019a). *Marketing para emprender*. Ediciones de la U. <https://elibro.net/es/ereader/epoch/127104>
- Schnarch Kirberg, A. (2019b). Marketing para emprender. En *Marketing para emprender* (1.^a ed.). Ediciones de la U. <https://elibro.net/es/ereader/epoch/127104>
- Secretaría Técnica Planifica Ecuador. (2020). Efectos de la emergencia sanitaria en las organizaciones de la economía popular y solidaria. *Artículo de revista académica*, 23.
- Sornoza, D., Parrales Poveda, M. L., Sornoza Parrales, G., Cañarte Rodríguez, T., Castillo Merino, A., Guaranda Sornoza, V., & Delgado Lucas, H. (2018). *Fundamentos de emprendimiento* (1.^a ed.). Editorial Científica 3Ciencias. <https://doi.org/10.17993/EcoOrgyCso.2018.39>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2018). *La economía popular y solidaria: Un modelo viable de desarrollo económico*. Superintendencia de economía popular y solidaria. <https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/Documentos-de-trabajo-de-VII-jornadas.pdf>

- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2020). *Fortalecimiento-de-la-Economia-Popular-y-Solidaria-Marzo-2020.pdf*. Superintendencia de economía popular y solidaria. <https://www.uasb.edu.ec/observatorio-pyme/wp-content/uploads/sites/6/2021/04/Fortalecimiento-de-la-Economia-Popular-y-Solidaria-Marzo-2020.pdf>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2020). *Rendición de cuentas*. <https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/Rendicion-Cuentas-2020.pdf>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2022). *DATASEPS*. <https://data.seps.gob.ec/#/dashboards/analytics/1/17>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2022). *Estadísticas EPS*. Portal Estadístico. <https://estadisticas.seps.gob.ec/index.php/estadisticas-eps/>
- Tobar, M. G., Sánchez, M. E., & Aguilar, L. N. (2022). Modelos de Gestión para la Generación de Emprendimientos en el Área Mecánica y de Tics con Impacto Económico Social en la ciudad de Riobamba. *Polo del Conocimiento*, 7(1), 826.
- Useche, M. C., Pereira-Burgos, M. J., Barragán-Ramírez, C. A., Useche-Aguirre, M. C., Pereira-Burgos, M. J., & Barragán-Ramírez, C. A. (2021). Retos y desafíos del emprendimiento ecuatoriano, trascendiendo a la pospandemia. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22), 271-286. <https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.05>
- Ventura, J. L. (2017). ¿Población o muestra?: Una diferencia necesaria. *Revista Cubana de Salud Pública*, 43(4), 0-0.
- Zhunio, G. I. (2021). *La economía popular y solidaria: Un modelo para el desarrollo*. [Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/15873>

ANEXO

ANEXO A: ENCUESTA APLICADA A LOS REPRESENTANTES DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA PERTENECIENTES AL SECTOR NO FINANCIERO.

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Objetivo: Establecer estrategias para fortalecer los sistemas de economía popular y Solidaria mediante la identificación de las necesidades de emprendedores, Morona Santiago.

DATOS GENERALES

Género

Femenino

Masculino

Correo electrónico

Dirección del emprendimiento

PREGUNTAS

¿En qué rango de edad se encuentran los integrantes del emprendimiento?

18 – 25 años

26 – 33 años

34 – 43 años

50 años en adelante

¿En qué año fue constituido su emprendimiento?

2004 – 2008

2009 – 2013

2014 – 2018

2019 – 2022

¿Cuál es el número de socios por el que está constituido su emprendimiento?

5 a 10 socios

11 a 16 socios

17 a 22 socios

23 a 28 socios

Más de 28 socios

¿En qué cantón se encuentra ubicado su emprendimiento?

Morona

Sucúa

Logroño

Santiago de Méndez

Limón Indanza

San Juan Bosco

Gualaquiza

Pablo Sexto

Taisha

Palora

Huamboya

Tiwintza

¿En qué parroquia se encuentra ubicado su emprendimiento?

Alshi

Arapicos

Bermejós

Bomboiza

Chiguaza

Cuchaentza

El Rosario

General Leónidas Plaza Gutiérrez

General Proaño

Gualaquiza

Huamboya

Indanza

Logroño

Macas

Macuma

Nueva Tarqui

Pablo Sexto

Metzera

San Antonio

San Francisco de Chinimbimi

San Francisco

San José de Morona

San Juan Bosco

San Miguel de Conchay

Sangay

Santa Marianita de Jesús

Santiago

Santiago de Méndez

Sevilla Don Bosco

Shimpis

Sinaí

Santa Susana de Chiviaza

Sucúa

Tayuya

Tutunza

Yungaza

¿Cuál es el tipo de organización que conforma su emprendimiento?

Asociación

Organización Comunitaria

Cooperativa

Unidades Económicas Populares

¿A qué grupo de organización pertenece su emprendimiento?

Producción

Comercialización

Servicios

Consumo

Vivienda

¿A qué clase de organización pertenece su emprendimiento?

Acuícola

Agrícola

Pecuaría

Alimentación

Artesanal

Avícola

Construcción

Ganadería

Industrial

Limpieza

Mantenimiento

Minera

Reciclaje

Textil

Transporte

Turísticos

Otros

¿Tiene conocimiento sobre la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria?

Si

No

¿Qué le parece la intervención gubernamental de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria?

Excelente

Bueno

Regular

Malo

Escala de Likert para interpretar la satisfacción de los emprendimientos con el acompañamiento y seguimiento brindado por el Instituto de Economía Popular y Solidaria

Totalmente en desacuerdo

En desacuerdo

Ni en acuerdo ni en desacuerdo

De acuerdo

Muy de acuerdo

¿Cree que falta difusión de información acerca de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria?

Si

No

¿Qué tipo de ayuda ha recibido por parte del Instituto de Economía Popular y Solidaria?

Asesoría y servicios de apoyo

Capacitaciones

Asistencia técnica

Financiamiento

Ferias inclusivas

Ninguna de las anteriores

Esta pregunta es respondida solamente por aquellos emprendimientos que contestaron la pregunta anterior. ¿Ha experimentado avance dentro de su emprendimiento con la formalización como actor de la Economía Popular y Solidaria?

Sí

No

¿Cuáles son las limitaciones que se han presentado como emprendimiento de EPS?

Falta de información

Poco o nulo acceso al financiamiento

Competencia desleal

Insuficiente acompañamiento o seguimiento

¿Cuáles son las necesidades que se le ha presentado dentro del desarrollo de su emprendimiento?

Administración y Organización

Información Contable y Financiera

Tributación

Emprendimiento

Manejo Informático

Producción y Comercialización

Promoción y Marketing

Presupuestos y Costos

Encadenamiento Productivo

BPA (Buenas Prácticas Agrícolas)

BPG (Buenas Prácticas Ganaderas)

BPM (Buenas Prácticas Manufactureras)

¿Estaría dispuesto a recibir capacitación acerca de las necesidades anteriormente descritas?

Sí

No

¿Qué alternativas usted sugiere para el desarrollo de los emprendimientos de Economía Popular y Solidaria?

Gestión de recursos económicos

Diseño de un modelo de negocios para medir la rentabilidad de su emprendimiento

Capacitaciones para los socios

Definir objetivos a corto, mediano y largo plazo

Diseñar estrategias de crecimiento

Mejoramiento del sistema asociativo



esPOCH

Dirección de Bibliotecas y
Recursos del Aprendizaje

UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS Y ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO Y
DOCUMENTAL

REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA

Fecha de entrega: 16 / 01 / 2023

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)
Nombres – Apellidos: JONNATHAN FERNANDO ANGUISACA RIVADENEIRA TATIANA JUDITH MAYORGA WAMPASH
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
Título a optar: LICENCIADO/A EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
f. Analista de Biblioteca responsable: Ing. CPA. Jhonatan Rodrigo Parreño Uquillas. MBA.



0052-DBRA-UPT-2023