

## **INTRODUCCIÓN**

Desde la Economía Solidaria se propone un modelo alternativo al convencional en la creación y gestión de actividades empresariales. Son las denominadas Empresas asociativas, entidades con figura jurídica mercantil que desarrollan su actividad de forma similar a otras empresas, pero partiendo del compromiso con los principios antes citados.

Por otra parte, el artículo 283 de la Constitución de la República, establece que el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la Constitución determine; la Universidad Técnica de Babahoyo tiene determinadas sus líneas de investigación y por consiguiente la Carrera de Ingeniería Comercial que posee cuatro (PyMES; Marketing; Administración Pública; y, Microempresa y emprendimiento). A esta última corresponde la presente investigación.

Por otra parte, una de las asignaturas de la malla curricular de la carrera es “Proyectos sociales“, que recoge varios conocimientos posibles de integrar y luego, permitir del desarrollo de una tesis en base a un problema real.

Esta investigación analizó una situación bastante común en la provincia que es la escasa presencia de emprendimientos asociativos entre productores agrícolas y que es un factor que contribuye a la conservación de la pobreza en el sector rural de la provincia. Aunque existe abundante y variada materia prima, son escasos los

mecanismos de aprovechamiento de esos recursos; no se encuentra muchas organizaciones que, en base a la economía solidaria y al emprendimiento, busquen mejorar su economía.

El fortalecimiento de la capacidad emprendedora en la sociedad se ha convertido en una estrategia de desarrollo, que en el Ecuador está apoyada fuertemente por el gobierno nacional. Esa capacidad emprendedora que está mediada por diversos factores como la escasa asociatividad que se observa en diversos sectores del país y que en esta provincia es aún mayor.

La mayor parte de los micro emprendimientos son escasamente rentables y no contribuyen a mejorar significativamente los ingresos de las familias, por lo cual es necesario considerar la formación de micro empresas ya no familiares sino que involucren a los vecinos como socios; se aplique inteligencia para descubrir tendencias, métodos o usos de elementos que existen alrededor y que pudieran ofrecer posibilidades reales de éxito. Esto es posible en el Cantón Vinces, con una gran riqueza agrícola que puede ser el origen de productos y servicios nuevos o novedosos, cuyo valor se incremente con la transformación y ofrezca mayor rentabilidad a los emprendedores.

La tesis se sitúa en la Línea “Emprendimiento” porque dirige su atención a los procesos de creación emprendedora, las oportunidades que ofrece la transformación inteligente de cosechas agrícolas, la creación de negocios. El producto de esta investigación será el conocimiento de las actitudes, intereses y comportamientos de

personas que pertenecen a un colectivo social, frente a la posibilidad de constituir un negocio; el resultado, la posibilidad que ofrece de aplicarse y replicarse en circunstancias similares; y el impacto, en el largo plazo, por los efectos de bienestar que puede producir en comunidades pobres, pero responsables.

## **CAPITULO I. EL PROBLEMA**

### 1.1. Marco contextual de la investigación

#### 1.1.1. Contexto internacional

La actividad emprendedora es originada por las oportunidades en países con niveles de ingresos altos mientras que en otros con ingresos medios y bajos, la actividad empresarial puede ser, en muchos casos, la única posibilidad de ganarse la vida. En países con niveles altos de ingresos, las mayores oportunidades de empleo existentes, así como también el sistema de previsión social, proporcionan opciones más amplias para la actividad emprendedora.

Esta situación también se aprecia cuando se evalúa la actividad emprendedora como una actividad de tiempo completo o de tiempo parcial. Por ejemplo, en Noruega y en Suecia, ambos países con altos niveles de ingresos per cápita y generosos sistemas de seguridad social, la mayoría de las actividades emprendedoras en etapas iniciales son a tiempo parcial y que los hombres son más dados a iniciar empresas que las mujeres, realidad que contrasta con países de África, la India y Latinoamérica, con grandes diferencias sociales, alto desempleo y bajos ingresos donde un gran segmento de mujeres, con o sin mucha preparación, encuentran la única salida al desempleo en la creación de un negocio, generalmente muy pequeño.

Entre los emprendedores asiáticos, es significativamente mayor la influencia de modelos empresariales, de los medios de comunicación y la influencia de la tradición familiar empresaria alcanza su máxima importancia en los distritos industriales. Por lo general, las oportunidades de iniciativa se muestran más difíciles para las nuevas empresas locales de América Latina que en los distritos industriales de Italia o del Este de Asia. Entre las fuentes de aprendizaje para crear empresas, una de las principales consiste en los diversos trabajos que se han tenido con anterioridad. Por otra parte, el aporte del sistema educativo especializado suele ser bastante deficitario.

En América Latina, las escalas iniciales son menores y se orientan en mayor medida a atender necesidades de consumidores de la zona explotando las ventajas de precios derivadas de la proximidad y, en muchos casos, de los menores costos laborales existentes en el ámbito local. Los equipos de emprendedores latinoamericanos tienden a ser menos numerosos y sus redes, además de ser menos estables, están más ceñidas al ámbito social cercano en comparación con el sur de Europa y el este de Asia. La construcción de equipos y redes depende en buena medida de las actitudes y valores predominantes en la sociedad.

En países latinoamericanos, si bien existen fuentes de financiamiento para los emprendimientos, son limitados y por lo tanto, el desarrollo emprendedor se restringe. Todo esto pese a que algunos creen que Latinoamérica tiene un

inmejorable entorno para iniciar pequeños negocios y que el desarrollo de estos es brillante, como el decano del Massachusetts Institute of Technology (MIT). El señaló en una entrevista que los latinoamericanos trasladan su espíritu emprendedor a sus ideas de negocio y que en los últimos diez años, ha habido en la zona un alto nivel de emprendimiento. Sin embargo, los resultados del estudio GEM (Global Entrepreneurship Monitor) para el 2010 indican que en varios países latinos como Costa Rica y Colombia nacen muchos cada año, pero al cabo de este tiempo, sobrevive menos del 10% .

En Nicaragua la Cooperativa Multisectorial Nicacentro R.L., ubicada en el departamento Matagalpa, en la región central de Nicaragua, fue formada en el año 2005 a partir de una demanda de los productores de la región y con el apoyo de un proyecto de la cooperación internacional de Suecia y del gobierno de Nicaragua. El modelo de organización difiere de la tradicional cooperativa que industrializa la leche de los productores, ya que en este caso sólo acopia, enfría y vende, tratando de obtener el máximo precio posible, conformando lo que se denomina una "cooperativa de comercialización" (bargaining cooperative). Adicionalmente a la actividad central, la cooperativa ha desarrollado un pequeño centro de provisión de insumos y también promueve la adopción de prácticas modernas de manejo de la salud animal entre los productores socios.

La estrategia de construcción de una red de centros de acopio en lugar de una planta industrial le ha permitido a la cooperativa, a partir de una situación de debilidad de recursos humanos y materiales, sortear las contingencias derivadas

de un mercado altamente competitivo y en continuos cambios, comercializando en forma bastante ordenada la leche producida por sus socios y fortaleciendo una red de servicios, al tiempo que también atravesaba, exitosamente, varios recambios institucionales.

En Argentina muchos de los emprendimientos asociativos mercantiles funcionaban en la informalidad y es desde 2003 que algo de esta situación cambió. En la actualidad se les da mayor importancia y algún apoyo; el 78% de ellas se dedica a la producción y de este total, el 70% a las manufacturas. Una particularidad es que esta producción no requiere procesos complejos, con una baja inversión inicial lo que también tiene efectos en las ganancias que reditúan.

Deux y Vásquez (2009 ) afirman que en Argentina, más de la mitad (55,6%) de los EAM encuestados fueron promovidos en sus inicios por instituciones y organizaciones diversas. La herramienta de promoción inicial más utilizada fue la capacitación y asistencia técnica (61%), seguida por la provisión de máquinas y herramientas (49%), materias primas (43%) y subsidios y donaciones en dinero (38%). El Estado Nacional fue el principal promotor (apoyó al 48% de los EAM), seguido por el estado municipal (42%), siendo los subsidios en dinero la forma de apoyo más frecuente. La promoción de organizaciones sociales (21%) se dio a través de capacitación y asistencia técnica.

Un documento titulado “Experiencias exitosas de integración asociativa de productores lecheros familiares: tres estudios de caso en Nicaragua, Ecuador y Paraguay” editado por la FAO indica que en Paraguay, las cooperativas lácteas del Paraguay concentran el 84% de la producción y comercialización de lácteos del país, y tienen un alto grado de integración institucional en dos entidades, la FECOPROD (Federación de Cooperativas de Producción) y en la CAPAINLAC (Cámara Paraguaya de Industrias Lácteas). Las cooperativas tienen una relación con sus asociados que va más allá de la recepción y pago de la leche, y se extiende a la provisión de servicios básicos de infraestructura, sociales, financieros y de abastecimiento minorista. Además, suelen ser el único comprador de leche en la región, lo que garantiza la lealtad de los productores. Además de pagar buenos precios al productor, las cooperativas lácteas del Paraguay están en pleno proceso de inversión y expansión.

El crecimiento de las cooperativas lácteas del país descansa en los buenos niveles de rentabilidad, que a su vez tiene varios factores explicativos. En primer lugar, estas empresas han logrado desarrollar una estrategia de comercialización con un fuerte predominio de las ventas en el canal de pequeños comercios minoristas, con sistemas de distribución propia, evitando el canal de supermercados, que en Paraguay tiene una fuerte concentración. Las cooperativas tampoco elaboran marcas propias para los supermercados, e incluso han comenzado conversaciones orientadas al desarrollo de una marca común, que les ayudaría a sostener su posición negociadora frente a la distribución minorista.



Hay otros factores que explican el "éxito" de las cooperativas lácteas de Paraguay. Uno de ellos es el programa del gobierno para leche escolar, que debe ser abastecido con leche de producción nacional, y cuya provisión descansa principalmente en las cooperativas, lo que representa unos 25 millones de litros/año (el 5 % de la producción total industrializada)

### 1.1.2. Contexto nacional

La idea de un emprendimiento puede surgir en el grupo desempleado más como una necesidad antes que como el aprovechamiento de una oportunidad identificada en el medio; sobre estos aspectos el Observatorio de las Pymes y el programa de Maestría en Dirección de Empresas de la Universidad Simón Bolívar señalan que la satanización del fracaso dentro de un emprendimiento, la escasa democratización de las redes de contactos, la ausencia de un riesgo compartido entre el sector público y privado, y el hecho de que al emprendimiento se lo ve como algo que 'está de moda', son los principales obstáculos a la hora de ver mejores opciones para el desarrollo de las nuevas ideas de negocio en el país.

Otro enfoque es el que identifica tres desafíos que debe sortear el emprendimiento para consolidar su desarrollo en el país: en lo educativo, en lo financiero y en la identificación de negocios, basados en las oportunidades.

En el país, se están realizando esfuerzos institucionalizados para apoyar el emprendimiento por el SECAP que procura desarrollar capacidades diversas

aplicables al emprendimiento; en la toma de decisiones amplias que involucran a diversos actores como por ejemplo, las conclusiones del VIII Comité de Desarrollo Económico de la Unión de Ciudades Capitales Iberoamericanas (UCCI), celebrado en el 2011. Entre estas señalan que se debe regular la economía informal -que es donde se encuentra la mayoría de los llamados trabajadores autónomos- mediante la reubicación en instalaciones debidamente acondicionadas para la óptima comercialización de los productos; que la capacitación y gestión de crédito a cada comerciante informal no son suficientes, sino que es necesario un apoyo permanente de las agencias de emprendimiento hasta alcanzar la consolidación plena de este trabajador.

Ecuador es el tercero entre 3 países en cuanto a la creación total de emprendimiento, pero ocupa los últimos lugares en cuanto su calidad y es que en la mayoría de los casos, se trata de emprendimientos de necesidad y no de oportunidad. La mayoría son unipersonales y arriesgan poco, pero también, producen un ínfimo retorno. Por otra parte, la provincia de Los Ríos es fundamentalmente agrícola, por lo tanto, su riqueza se basa en la producción de cacao, banano, arroz y otros; genera el 62% de la actividad comercial, pero el emprendimiento para la innovación y aplicación de valor agregado a estas cosechas es prácticamente inexistente y es uno de los factores que han contribuido a la pobreza de los agricultores.

Actualmente, el Gobierno tomó la decisión de implementar el concepto de finanzas populares y solidarias que forma parte a su vez, del concepto de

economía social y solidaria, fundamental para pensar en el desarrollo microfinanciero. Esta cartera del país supera los \$2.000 millones, en créditos entregados a un millón de microempresarios lo que da beneficios a seis millones de personas, directa e indirectamente.

La Red Financiera Rural cuenta con 50 organizaciones microfinancieras entre cooperativas, asociaciones, mutualistas, bancos e instituciones internacionales de apoyo técnico, las cuales cubren a su vez a más de 737 mil clientes.

La Constitución del Ecuador reconoce el modelo de economía social y solidaria y el sector financiero popular y solidario con lo cual se impulsa el desarrollo de las microfinanzas con la sanción de la nueva Ley de Economía Popular y Solidaria (LEPS), aprobada en abril de 2011.

El fortalecimiento de cadenas productivas se ha convertido, en los últimos años, en un enfoque importante de fomento productivo desde las entidades públicas. Recientemente, el nivel intermedio de gobierno ha reconocido su utilidad para la implementación de estrategias de dinamización del desarrollo económico territorial.

A raíz de la aprobación de la nueva Constitución, por primera vez los gobiernos provinciales del Ecuador cuentan con un mandato constitucional explícito para desarrollar las actividades de fomento productivo y agropecuario en sus jurisdicciones.

Entre las estrategias que el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD) -aprobado en octubre de 2010 plantea al respecto figura “la definición de estrategias participativas de apoyo a la producción y el fortalecimiento de las cadenas productivas con un enfoque de equidad” (Art. 135).

Desde el año 2008, el Consorcio de Consejos Provinciales del Ecuador (CONCOPE) está implementando un programa nacional de fortalecimiento de capacidades en los gobiernos provinciales para la gestión público -privada de cadenas productivas. Este programa abarca diversos ámbitos de acción:

- Asistencia técnica a los funcionarios provinciales de las áreas de fomento productivo en la selección de cadenas.
- Organización de ruedas de negocios entre gobiernos provinciales y empresas ancla.
- Procesos de transferencia metodológica (Value-Links y otros paquetes metodológicos como los impulsados por Ruralter).

En los años 2009 y 2010, el CONCOPE capacitó a 205 técnicos, entre funcionarios provinciales y prestadores locales de servicios, apoyó en el diseño

del Reglamento y Manual Operativo del Fondo de Inversiones Rurales Compartidas (FIRC)<sup>1</sup> que co-financiará proyectos público-privados enmarcados en las estrategias de fortalecimiento de 32 cadenas productivas y que cuenta con un presupuesto de 10 millones de dólares provenientes de la Cooperación Técnica Belga (CTB).

Para ampliar la cobertura de apoyo a proyectos público-privados bajo enfoque de cadenas, CONCOPE y GIZ han creado el Fondo PPP Provincial, un fondo administrado por CONCOPE que co-financiará hasta un 25% de los costos de los proyectos que se enmarcan en cadenas productivas. A los gobiernos provinciales les corresponde aportar el otro 25% de los costos totales de cada proyecto, mientras que el 50% restante será financiado por el sector privado y los usuarios.

En el año 2011, el CONCOPE concentrará sus esfuerzos en el monitoreo y seguimiento de los proyectos a nivel territorial, la sistematización de experiencias, la gestión del conocimiento y la organización de espacios para el intercambio de experiencias entre los facilitadores y gerentes de las cadenas apoyadas, en el marco de la Red Interprovincial de Fomento Productivo (REDIF). Para enriquecer este proceso con experiencias de otros países de la región, el CONCOPE realizó en febrero, en Quito, el Simposio Regional “Cadenas Productivas y Desarrollo Económico Rural en América Latina.

Por su parte, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) es un organismo especializado del Sistema Interamericano, cuya misión es proveer cooperación técnica, innovación y conocimiento especializado para el desarrollo competitivo y sustentable de la agricultura de las Américas y el mejoramiento de la vida de los habitantes del campo en los países miembros.

Para el cumplimiento de su misión el IICA impulsa cuatro programas:

Agronegocios y Comercialización; Innovación para la Productividad y Competitividad; Sanidad Agropecuaria e Inocuidad y Calidad de los Alimentos; y, Agricultura, Territorios y Bienestar Rural. Estos programas los acompaña con dos áreas de coordinación transversal: Agricultura, Manejo de Recursos Naturales y Cambio Climático; y Agricultura y Seguridad Alimentaria.

Como parte de su agenda de cooperación técnica, el IICA desarrolla por medio del Programa de Agronegocios y Comercio diversas actividades tendientes a fomentar, con un enfoque de cadena, la vinculación de los productores agrícolas a los mercados, la agregación de valor y su retención en los territorios rurales, y la prospección y gestión de innovación para los agronegocios. (IICA, 2011)

### 1.1.3. Contexto local

El cantón Vinces se encuentra localizado en la provincia de Los Ríos, a 100 kilómetros del puerto de Guayaquil. Actualmente cuenta con 71.736 habitantes, según último Censo de Población y Vivienda realizado por el INEC.

En el cantón existe una gran tradición de producción agrícola entre las que se cuenta el cacao fino de aroma denominado “de arriba” nombre que provenía de las lanchas que venían “río arriba” cargadas de sacos del fruto para ser exportados desde el puerto de Guayaquil. La gran calidad de este grano y el volumen de otras cosechas como el maíz, no han producido una mejora significativa en el desarrollo económico de los habitantes, especialmente, entre los agricultores pequeños.

Una de las razones del escaso crecimiento de los pequeños agricultores es que sus cosechas, como productos primarios, no tienen valor agregado que satisfaga alguna necesidad de los compradores. Cabe recordar que actualmente las familias tienen un ritmo de vida diferente al de hace años y requieren productos y servicios que las ayuden a optimizar el tiempo y satisfagan demandas de comodidad cada vez mayores. Los pequeños productores agrícolas pueden satisfacer estas necesidades a través de emprendimientos asociativos, con un manejo técnico adecuado, especialmente porque el estado ecuatoriano se encuentra promoviendo la nueva matriz productiva que requiere productos con valor agregado y no únicamente cosechas sin procesar.

## 1.2. Problema de Investigación

### 1.2.1. Situación problemática.

La asociatividad da muchos beneficios a los productores pequeños entre ellos, la posibilidad de disponer de mayores niveles de producción, trabajar colectivamente por un proyecto de largo plazo, acceder a mayores créditos que si se tratara de iniciativas individuales. Entre los productores agrícolas de Los Ríos, aún no alcanza grandes niveles pero en sectores como el denominado Jaime Roldós del cantón Vinces existe gran interés entre los moradores. Ellos son pequeños productores de cacao, maíz y arroz, siempre han trabajado y vendido sus cosechas individualmente, pero en la actualidad, han sido capacitados por los técnicos del Gobierno Autónomo Descentralizado provincial.

Las charlas y talleres en los que han participado han despertado interés por mejorar los ingresos de sus pequeñas propiedades lo cual los ha llevado a considerar en una forma de asociarse que no solamente tenga un nombre sino que se convierta en un emprendimiento comunitario capaz de proporcionarles mejores condiciones de vida.

Las capacitaciones les han permitido comprender que un emprendimiento asociativo tiene varios requisitos no solamente legales, sino relacionados con la administración y con la actitud de cada socio. También han sido informados de otras experiencias en el país que han funcionado bien gracias a un adecuado



manejo de los aspectos legales, administrativos y financieros; han analizado entre la mayoría de vecinos del sector y considerado que se puede establecer una organización propia, a través de la cual se produzcan y vendan las cosechas como materia prima y también, en un plazo mediano, con algún grado de transformación.

Actualmente, estas personas que se encuentran interesadas en implementar un emprendimiento conocen superficialmente los procedimientos y pasos para establecer una microempresa, pero mucho menos de aspectos administrativos que son los que, finalmente, pueden impulsar el desarrollo de una organización.

Esta situación, observada entre miembros del sector Jaime Roldós motiva para estudiar como las personas de este grupo humano podrían establecer un emprendimiento que le dé valor a su producción agrícola, especialmente al cacao, y al mismo tiempo, apliquen los fundamentos necesarios de la gestión de negocios para que la empresa sea durable.

Con este marco, se formuló el siguiente problema de investigación:

¿Cuáles son los factores que influyen en la formación de un emprendimiento asociativo que añada valor a las cosechas agrícolas del Cantón Vinces?

### 1.2.2. Sistematización del problema

¿Cuáles son las principales dificultades para la formación de un emprendimiento en el sector Jaime Roldós?

¿Tienen formación emprendedora los habitantes del sector Jaime Roldós?

¿Cuál es la disposición para el emprendimiento de los habitantes del sector Jaime Roldós?

### 1.3. Objetivos

#### 1.3.1. Objetivo general

Estudiar los factores intervinientes en la formación de un emprendimiento asociativo que añada valor a las cosechas del sector Jaime Roldós del Cantón Vinces

#### 1.3.2. Objetivos específicos

Identificar las principales dificultades para la formación de un emprendimiento en el sector Jaime Roldós

Establecer el nivel de formación emprendedora de los habitantes del sector Jaime Roldós  
Determinar la disposición para el emprendimiento de los habitantes del sector Jaime Roldós

## **II. MARCO REFERENCIAL.**

### 2.1. Antecedentes investigativos.

Al buscar antecedentes investigativos de este trabajo se encontraron casos paradigmáticos de emprendimientos comunitarios como el de Agua Blanca, en Manabí, que para algunos es de ecoturismo, para otros es turismo comunitario (FLACSO, 2011, 243 p).

Dada la naturaleza y objetivos de este trabajo, se considera oportuno mencionar las conclusiones del trabajo de Vásquez (2010) sobre emprendimientos comunitarios. El propone el concepto de “sostenibilidad plural” para referirse al análisis de la sostenibilidad de los emprendimientos comunitarios y a las proposiciones para su fortalecimiento, entre los que cita a la pluralidad de principios económicos, de formas de propiedad e institucionalización de lo económico y de la economía real, lo cual se explica porque la publicidad, cultura de los consumidores, las normas impulsan a los emprendimientos comunitarios a una sostenibilidad de criterio únicamente mercantil.

Otro estudio tomado como antecedente en esta Tesis es el realizado por González (2002), quien analizó el desarrollo de cuatro grupos ligados a la economía popular en Buenos Aires y estableció varias características que diferencian su nivel de éxito y crecimiento a través del tiempo.

El Fondo ecuatoriano Populorum Progressio ha logrado algunos avances en el sector secundario de la economía que ya incorpora la innovación y transformación de las materias primas agrícolas o pecuarias que han permitido la formación y consolidación de: 129 queserías rurales grandes (5000 litros) y pequeñas (500 litros de leche/día); 5 consorcios regionales, 1 consorcio nacional (FUNCONQUERUCOM); 30 fábricas de mermeladas y dulces en mano de grupos de mujeres (algunas exportan); 15 fábricas de embutidos; 160 molinos de granos (harinas y balanceados); aserraderos y fábricas de muebles; secadoras de hierbas aromáticas y medicinales; extractoras de aceites esenciales; procesadoras de café y cacao y panaderías. ( Fepp, 2010 )

Otro antecedente investigativo que las autoras estimaron conveniente es el trabajo de Chimbo (2011) quien realizó un Programa de Capacitación de los Emprendimientos Asociativos de la Agencia de Desarrollo Económico de la Administración Zonal Quitumbe del Distrito Metropolitano de Quito. Entre las conclusiones constan el desarrollo del recurso humano adquiere importancia en la elaboración del Emprendimiento Asociativo ya que los conceptos desarrollo y capacitación, ayudan al enriquecimiento en la capacidad de innovación, creatividad y motivación de los Grupos participantes, el Diseño de un Programa de Capacitación es una alternativa, que presenta una propuesta que permite crear las condiciones necesarias, para el mejoramiento en el desarrollo del Emprendimiento Asociativo, entre otras.

La investigación citada se planteó como objetivo general caracterizar el emprendimiento de pequeños productores pertenecientes a organizaciones económicas, a partir de la consideración de los factores socio-culturales que intervienen en su configuración. Para dar respuesta a este objetivo, se aplicaron dos metodologías, la cualitativa y la cuantitativa –que utilizó una escala de medición de actitudes de los campesinos hacia el emprendimiento.

La investigación de Chimbo detectó, por una parte, que el principal factor socio-cultural que configura el emprendimiento en cuestión es la racionalidad campesina. Esta racionalidad, que busca la maximización de ganancias, condiciona la visión utilitarista que tienen los pequeños productores de la acción colectiva; esta es percibida, valorada y utilizada sólo como herramienta a través de la cual se consolide la obtención de utilidades. Siempre que se logre este objetivo, el pequeño agricultor permanecerá como miembro de la organización. Por otra parte, constató que el emprendimiento asociativo campesino es de tipo híbrido, ya que en él se articulan aspectos propiamente modernos, tales como la maximización de ganancias, con otros de carácter más tradicional, como una dependencia no superada con el Estado.

Rubio (2011 ) hace un recorrido por varias teorías y realiza un interesante análisis sobre la asociatividad. Según Rosales (1997) la asociatividad es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros

participantes para la búsqueda de un objetivo común. Como lo dice igualmente dicho autor, esta estrategia colectiva se ha ido constituyendo en un requisito básico para la sobrevivencia de las Pymes, así como en una posibilidad de desarrollar ventajas competitivas.

La generalidad del concepto ha permitido comprender en él, en la práctica, que otras estrategias colectivas que se manejan para enfrentar la globalización, mencionadas por el mismo autor , como las redes verticales y horizontales, los clúster, las cadenas productivas, las cooperativas y aún el Benchmarking, se pueden desarrollar a partir de dicho concepto, en la medida que todas necesitan un grupo básico de empresas alrededor de las cuales gire la estrategia respectiva.

El esfuerzo de los participantes en la asociatividad puede observarse de distintas formas, desde la contratación y pago de un promotor para las compras de materias primas e insumos o para las ventas de sus productos, hasta la conformación de una empresa con personalidad jurídica y patrimonio propio que permita acceder a créditos en diferentes entidades financieras. Surge por la necesidad de buscar nuevas estrategias de cooperación entre pequeñas y medianas empresas que enfrente un proceso de globalización.

## 2.2. Marco Teórico

La palabra "emprendimiento" se deriva del término francés entrepreneur, que significa estar listo a tomar decisiones o a iniciar algo.

La sociedad en su estado actual puede ser conceptualizada, de acuerdo a Beck (1996), como una sociedad del riesgo. El riesgo aparece como resultado de la incapacidad de las instituciones sociales y de los ámbitos de protección social de hacer frente a las constantes transformaciones que se dan en el ámbito societal. En esta línea, se han suprimido gran parte de los principales procesos de asistencia brindados tradicionalmente por el Estado, conllevando a un profundo repliegue de las capacidades de inserción de los sujetos en los actuales escenarios sociales, políticos y particularmente económicos.

De acuerdo a Figueroa (2002), el estado actual de las sociedades de mercado se caracteriza por dos hechos fundamentales: el predominio del mercado como mecanismo de coordinación social y los procesos de individualización no asistidos. En este contexto, la participación en los mercados implica una definición autónoma de los proyectos y trayectorias de vida de los individuos aislados. El participar de esta forma en la vida económica implica asumir el riesgo como parte del proyecto, en la medida que la incertidumbre es un elemento presente e inherente en toda acción social.

Es en este escenario que surge la figura del emprendedor, quien concretiza la posibilidad de insertarse en los mercados de manera no asistida, actuando de forma adecuada en un ambiente de riesgos asociados a la contingencia de las decisiones, a través de decisiones individuales.

Ahora bien, la figura del emprendedor se sustenta en un particular espíritu o ethos, de acuerdo a lo planteado por Sombart (1972) y Weber (2001). Junto con las formas de producción y distribución, así como las organizaciones que allí tienen lugar, en la vida económica intervienen factores espirituales o psicológicos que determinan y regulan la conducta del hombre económico (Sombart, 1972). Este espíritu comprende un conjunto de facultades y actividades psicológicas, referidas principalmente a manifestaciones de inteligencia, rasgos de carácter, fines y tendencias, juicios de valor, entre otros.

Schumpeter (1883-1950), economista austriaco, profesor de Harvard, referencia por primera vez el término *entrepreneur* para referirse a aquellos individuos emprendedores y empresarios que con sus actividades generan inestabilidades en los mercados de bienes y servicios. Schumpeter entendía al emprendedor como una persona extraordinaria que promovía nuevas combinaciones o innovaciones y al respecto decía que “La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de la producción al explotar una inversión, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada” .

El emprendimiento es un término poliédrico, está directamente relacionado con la acción de la persona. Es un conjunto de actitudes y conductas que dan lugar a un determinado perfil personal orientado hacia la autoconfianza, creatividad, capacidad de innovación, sentido de responsabilidad y manejo del riesgo (Salinas y Osorio, 2012:6)



Los avances más divulgados del emprendimiento se pueden agrupar en la Economía, la Psicología, la Sociología y la Administración. La escuela económica ofrece una comprensión del fenómeno emprendedor desde las acciones del individuo que a través de la maximización de la utilidad logra su bienestar; la escuela psicológica incluyó la influencia de la persona dentro del modelo de emprendimiento; el enfoque sociológico estudia al individuo y sus relaciones en búsqueda del desarrollo a partir de la creación de valor económico; y la visión desde la gestión y la estrategia muestra como se adaptan la empresa y el emprendedor a las condiciones del mercado. Visto el emprendimiento y la creación de empresa en forma de modelo, se pueden identificar los factores desde los enfoques citados que inciden en el proceso de la gestación del proyecto empresarial, la puesta en marcha y el desarrollo inicial de la empresa.(Gámez, 2009)

La dinámica relacionada con creación de empresas durante las últimas décadas ha sido definida por instancias gubernamentales y académicas a nivel mundial como un fenómeno emprendedor. Ello ha despertado en los académicos el interés por estudiar a los actores principales de la actividad emprendedora, los emprendedores, pero también la diversidad de factores económicos, políticos y socio-culturales que influyen en dicho proceso.

Los reportes especializados sobre el desarrollo de este sector productivo en el mundo, como el Global Entrepreneurship Monitor, han colocado al Ecuador como una de las naciones en donde existen más emprendimientos. Pero ese dato hay que

analizarlo detenidamente, porque en el país una gran parte de nuevos negocios han surgido más por la necesidad que por la oportunidad o la innovación.

En la actualidad y en muchos países la carencia de oportunidades laborales para jóvenes ha llevado a que éstos conciban la creación de empresa como una vía alterna para suplir sus necesidades de trabajo y desarrollo profesional pero a la vez, el creciente capital humano de los jóvenes les da un mayor espectro de alternativas así como una mejor capacidad de identificación y explotación de oportunidades de negocio (Haynie et al., 2009).

Un estudio, con la participación de un grupo internacional de investigadores permitió delimitar los factores a cuatro e incluir razones de beneficios tributarios según las respuestas de los entrevistados. Los cuatro factores son: independencia, reconocimiento, aprendizaje y roles. Al analizar los modelos establecidos con anterioridad por otros autores, cabe señalar que se aceptan como factores de independencia, las percepciones de empuje y atracción que se contraponen: miedo inminente a la pérdida de empleo o sustento y deseo de aprovechar una oportunidad a pesar del riesgo de la pérdida de fuente de ingreso segura. Amit y Muller determinando una manera de evaluar emprendedores con fines de inversión llegaron a la conclusión de que las motivaciones podrían tener una base de esperanza o desesperanza, complementando los estudios anteriores de MacMillan.

Para Rafael Amit (1997), las investigaciones de percepciones de los ejecutivos describen el emprendimiento o espíritu emprendedor con términos como innovador, flexible, dinámico, capaz de asumir riesgos, creativo y orientado al crecimiento. Los libros sobre management generalmente definen el término como la capacidad de iniciar y operar nuevas empresas, en la cual la visión es reforzada por autores como Brook (1968), Bennis y Nanus (1985) y Mintzberg et al. (1999).

Enfoques de asociatividad en el país.

A raíz de la aprobación de la nueva Constitución, por primera vez los gobiernos provinciales del Ecuador cuentan con un mandato constitucional explícito para desarrollar las actividades de fomento productivo y agropecuario en sus jurisdicciones.

Entre las estrategias que el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD) -aprobado en octubre de 2010- plantea al respecto figura “la definición de estrategias participativas de apoyo a la producción y el fortalecimiento de las cadenas productivas con un enfoque de equidad” (Art. 135). Existe como se lo expresa, una política nacional y un marco legal que apoya los emprendimientos de base productiva con valor agregado.

Un informe del IICA y CONCOPE (2011) indican que el concepto de asociatividad *“no ha sido suficientemente desarrollado y que encuentra múltiples obstáculos, sobre todo a nivel de pequeños emprendedores que no*

*logran consolidar estos procesos. Esto se debe a diversas razones como la falta de resultados de corto y mediano plazo de las experiencias anteriores y la ausencia, en varios casos, de liderazgo, de capacidades gerenciales y empresariales o de valores más sutiles como la motivación, el compromiso o el trabajo en equipo*". Este informe corrobora la apreciación de las autoras y la trascendencia de esta tesis, respecto de los aportes que puede ofrecer a la formación de asociaciones productivas.

Ya en el Plan 2020 del Gobierno Autónomo Descentralizado de Los Ríos y sus estudios previos, se llamaba la atención respecto de la riqueza de la provincia en el sector rural y la extrema pobreza de más del 70% de sus agricultores, lo cual ha llevado a las nuevas políticas estatales en materia de fortalecimiento a este sector.

La política comercial del Ecuador del MIPRO también favorece e impulsa la producción de bienes con valor agregado porque las condiciones que requiere su elaboración mejoran las condiciones de vida de los productores. Una forma de hacerlo es apoyando la capacitación y dotación de maquinaria; el Consorcio de Consejos Provinciales del Ecuador (CONCOPE), por su parte tiene una línea de apoyo en capacitación, organización y financiamiento.

En un contexto agrícola complejo e interrelacionado a nivel mundial, el asociacionismo de pequeños productores en países en desarrollo es a la vez una necesidad real y un instrumento de desarrollo para mejorar sus ingresos y condiciones de vida. En este contexto, las empresas asociativas se presentan como

un modelo de asociacionismo con potencial para crear valor social y económico para las personas pobres en contextos rurales (COVESPA, 2012).

Aunque se reconoce las ventajas de producir con valor agregado, aún resta mucho por hacer en este campo. La asociatividad entre campesinos especialmente de la provincia de Los Ríos tiene bajos niveles y eso los pone en desventaja frente a los compradores. Al respecto, asegura un informe de la Fundación Bethrem y Unida, “El problema más complicado que enfrentan los campesinos es la comercialización de sus productos. En la mayoría de los casos, para llegar al consumidor final atraviesan por varios intermediarios. El poder de negociación de los campesinos frente a los intermediarios es débil por lo que les pagan a precios siempre bajos” y por esa razón es necesario “promover la organización de los productores para la comercialización de sus productos primarios y apoyar en iniciativas microempresariales para el procesamiento de productos”

Hay que considerar que el emprendimiento es innovación, por lo tanto, la integración cuatripartita entre Universidad, Gobierno, Comunidad y Empresas del entorno es fundamental para construir escenarios cooperantes capaces de crear múltiples alternativas productivas a través de diferentes modelos empresariales (Salinas y Osorio, 2012)

Ahora bien, es necesario recalcar que el término emprendimiento asociativo en esta tesis tiene una connotación de iniciativa desde los pequeños productores que venden actualmente sus cosechas sin valor agregado, circunstancia que los hace

vulnerables a las variaciones de los precios de las materias primas. Estas empresas asociativas surgidas desde la necesidad y la iniciativa locales, para ser consideradas como emprendimientos asociativas deben mostrar las siguientes características:

- a. Aportan trabajo
- b. Son los dueños del emprendimiento
- c. Son los que toman las decisiones

Rodríguez y Fernández (1996 ) indican que los emprendimientos asociativos deben cumplir con algunas condiciones antes de evolucionar a empresa asociativa:

Asociación voluntaria

Autogestión

Igualdad de derechos

Defensa de los intereses económicos de los asociados

Combinación de las formas más convenientes de trabajo individual

La empresa asociativa no cumple necesariamente con todas las funciones (productivas y de comercialización) porque puede delegar alguna de ellas.

Desarrollo empresarial global

Un emprendimiento asociativo rural es sostenible si su producción se articula a una demanda específica del mercado, con precios y ventajas comparativas. Los factores de éxito comprendidos son, de acuerdo a Asocam (2012):

La búsqueda de una inserción estable (contrato de trabajo, de producción, un convenio de servicios o algún vínculo formal que establezca una relación comercial) es un aspecto fundamental para generar una atmósfera de motivación que se traduce en inversión y esfuerzo, lo que a su vez puede dinamizar la cadena a nivel de la provisión de insumos y servicios.

Los productos deben ser con ventajas comparativas y competitivas, que les genera una rentabilidad atractiva. Las ventajas comparativas de las empresas asociativas rurales pueden estar en:

Los ecosistemas específicos por su potencial de generación de productos propios (café de altura, productos de fincas orgánicas no extensivas); los atributos de origen de los productos, como cultura e identidad territorial (en este caso, la denominación “de arriba “ de su cacao, por ejemplo) o el uso intensivo de mano de obra (productos de recolección manual, manufacturados artesanalmente, etc.)

Innovar, generar valor y desarrollar permanentemente la creatividad

En la organización es necesario desarrollar capacidades para identificar, adaptar y utilizar procesos innovadores a nivel tecnológico, comercial, logístico y financiero, de manera que les permita diferenciarse y crear valor agregado en función de las demandas de sus clientes, y con ello, favorecer la competitividad de sus empresas.

Jana (2008) indica que el estudio de las prácticas económicas del campesinado implica relevar no sólo las acciones productivas, distributivas y comercializadoras

de este grupo. Implica además dar cuenta del escenario en que dichas prácticas se constituye e instalan en el quehacer productivo cotidiano.

Lo que ahora tiene trascendencia es que hasta los pequeños agricultores deben tomar en cuenta las variaciones de la demanda en los mercados para tomar decisiones.

Continúa señalando que “Particularmente, en los últimos años el sector ha debido enfrentarse no sólo a un proceso de reconversión de las estructuras productivas, con el objeto de hacer más eficiente la actividad agrícola. También ha debido enfrentarse a un escenario en el cual el énfasis está en el desarrollo de la figura de un productor con capacidades y habilidades emprendedoras”.

Las empresas asociativas rurales deben promover una gestión estratégica institucional. Sus factores de éxito son: eficiencia en la gestión empresarial, alianzas, acuerdos y convenios y el equilibrio entre intereses individuales y colectivos.

En las cadenas agroproductivas, la agroindustria es un eslabón de especial importancia por la posibilidad que ofrece de agregar valor a la producción primaria y porque la aplicación de procesos de conservación y transformación mejoran las condiciones de comercialización de los productos y la calidad y seguridad con que estos llegan al consumidor.



Generalmente, la agroindustria es la rama industrial de mayor significación en los países de América Latina, con una participación en la conformación del producto manufacturero del orden del 20 por ciento con importantes diferencias entre ellos; habiéndose concentrado principalmente en ramas básicas con un valor agregado relativamente bajo: molinería, azúcar, leches, panadería, faenamiento de ganado y preparación de carnes (Boucher, 2010)

Otra característica de la agroindustria en América Latina es su alto grado de concentración. Se estima que las micro y las pequeñas empresas representan el 88 por ciento de las unidades empresariales registradas y captan menos del 3 por ciento de los mercados; mientras que las grandes industrias, representan un 3.5 por ciento de los establecimientos y cubren un 85 por ciento del valor de los mercados (Ibíd)

Un tipo interesante de agroindustria es la que se desarrolla en las mismas zonas de producción primaria y a la que están vinculados de manera directa con los pobladores de estos territorios. A estas unidades empresariales se les conoce como Agroindustria Rural (AIR).

Se estima que en América Latina existan más de 5 millones de AIR y alrededor de 15 millones de personas vinculadas con esta actividad. Sólo en la Región Andina las AIR, que cubren una amplia gama de productos, suman un total aproximado de 785 000, las mismas que generan entre dos y tres empleos permanentes cada una, lo que significa casi dos millones de puestos de trabajo,

que en gran parte son desempeñados por mujeres y jóvenes, situación que resalta la importancia estratégica de estos emprendimientos para el desarrollo rural (Boucher y Riveros, 2007)

AIR comunes a varios países de la Región son: los beneficiaderos del café y cacao; los trapiches para la producción de panela, chancaca o dulce de tapa; las queserías artesanales; los molinos y las rallanderías de yuca, en los que se obtienen productos como el almidón, la harina y el casabe y en los que se procesan cereales autóctonos; las artesanías, expresadas en hamacas, sombreros, tejidos y afines; la producción de fibras animales a partir de los camélidos sudamericanos, los centros de eviscerado, secado y salado de pescado; los aserraderos y unidades fabricantes de productos de madera; la producción de vinagres, mermeladas, dulces y similares en los que se combinan frutas, azúcares, leche y otros ingredientes, la elaboración de miel de abeja y la producción de vinos, entre otros.

En este contexto la agroindustria rural aparece como elemento generador de empleos, valorizador de la producción campesina, creador de valor agregado y de ingresos para mejorar el bienestar rural y promotor de la organización de los productores. Además, la AIR proporciona productos esenciales que componen la canasta alimenticia básica.

El sector rural ecuatoriano, espacio en el cual se desarrollan principalmente actividades agropecuarias, representa la tercera parte de la población

económicamente activa, convirtiéndose así en uno de los sectores económicos más importantes, y en una fuente permanente de empleo e ingresos para las familias allí asentadas.

La producción agropecuaria se concentra en el litoral ecuatoriano, especialmente por las características edafo-climáticas de esta región. Esto último genera condiciones adecuadas para la producción y exportación de productos primarios como banano, camarón, cacao y aceite de palma. Estos rubros mantienen sistemas de producción diferenciados, caracterizándose por diferentes tipos de productores. Generalmente predominan las empresas grandes, con una estructura de producción orientada a mercado externos definidos.

En la región sierra la producción agrícola se orienta a la producción de alimentos básicos como el maíz, papas y fréjol. Esta producción se concentra en medianos y pequeños productores, siendo generalmente los pequeños quienes realizan agricultura de subsistencia y/o familiar, la cual se orienta básicamente al mercado nacional.

Se debe señalar que un medio de producción importante en la sierra y el litoral lo constituye la tierra, y ésta última presenta una serie de inconvenientes al momento de la planificación e instrumentación de políticas públicas que posibiliten el mejoramiento de las condiciones de producción de los pequeños y medianos productores (IICA, 2009).

En términos generales, la tenencia de la misma presenta grandes rasgos de inequidad. Así por ejemplo, 19.557 UPAS (apenas 2% del total) controlan el 43% de la superficie de tierra, mientras que 535.309 UPAS (64%) controlan solamente el 6.26% (agricultores familiares y subsistencias)

La reciprocidad, cooperación, el establecimiento de redes y la asociatividad son propias de las culturas originarias de la región andina y constituyen las principales fortalezas para el surgimiento de iniciativas económicas y empresas capaces de mantenerse en el mercado. Existen innumerables ejemplos de asociatividad de productores rurales y pueblos indígenas en los países de Perú, Bolivia y Ecuador. Estos se relacionan con el inicio de actividades productivas, de transformación, comercialización de productos mediante redes de distribución minorista y mayorista o con el establecimiento de contactos y acuerdos con articuladores comerciales en los ámbitos local, nacional y regional (Programa modular de emprendimiento, 2008)

Hoy en día se siguen construyendo nuevos vínculos con mercados emergentes, se promueven empresas de transformación de productos con valor agregado, turismo rural, artesanía, confecciones, restaurantes; se fomentan la creación y difusión de música, danzas, compitiendo en los medios con propuestas musicales foráneas

La comercialización de la producción es uno de los principales problemas que afectan a los pequeños agricultores. Aún en los casos de múltiples iniciativas como ocurre en el Ecuador, que han tenido éxito en cuanto a la mejora en los

aspectos productivos, el aspecto comercial aparece como uno de los “cuellos de botella” más difíciles de superar (Cattaneo, 2001).

Una pregunta que se suele formular es ¿Las empresas asociativas rurales son organizaciones? La respuesta es sí, para el caso de las empresas solidarias, porque dadas las características estudiadas de este tipo de organizaciones, estas se entienden como grupos donde los individuos se han asociado, aunando esfuerzos, en pro de un beneficio económico, que permite a su vez la consecución de un beneficio social. De igual manera, las organizaciones rurales se convierten en un lugar de aprendizaje donde sus miembros (dueños, gestores, usuarios o trabajadores y aportantes, a la vez) desarrollan habilidades sociales, gerenciales y organizacionales (R. Dávila 2002: 24). Así mismo, se puede confirmar que las diferentes formas de emprendimiento rural, son empresas, pues deciden producir bienes y servicios a partir de unas restricciones en sus funciones de producción, generando en el proceso productivo, integración social, memoria colectiva e identidad de grupo.

En síntesis, las empresas asociativas rurales tienen algunas diferencias estructurales como organizaciones económicas y sociales, por lo tanto abordarlas desde una perspectiva de Política Pública implica hacer algunas observaciones pertinentes para distinguirlas las unas de las otras. En este sentido, es necesario observar las redes de confianza de las organizaciones (capital social), su estructura, sus arreglos institucionales y la capacidad de liderazgo y capacidad de

negociación que cada una de ellas, en particular, ha logrado construir durante su proceso histórico

#### Formación en temas de emprendimiento

Varios elementos a considerar en el nivel que ha alcanzado el emprendimiento en el Ecuador son el grado de formación, la convicción, la idea y el financiamiento para emprender. Este último es muy difícil en el país aunque existen algunas opciones, especialmente para el caso de los productores agrícolas puesto que existen créditos blandos del Programa de Finanzas populares o algunos fondos concursables.

Lo que ocurre es que buena parte de las iniciativas públicas y privadas de apoyo al emprendimiento están enfocadas en proyectos de subsistencia, es decir, en aquellos que generan autoempleo con baja inversión. Si bien la atención a este segmento ayuda a combatir el desempleo, es indispensable el enfoque en ideas de negocio de mayor potencial estratégico e impacto en el crecimiento económico del país. Por esa razón es que el Ministerio Coordinador de la Producción impulsa los emprendimientos con valor agregado y el CONCOPE, favorece la asociatividad. En el caso de los pequeños agricultores del sector Jaime Roldós, se trata de asociarse para producir con valor agregado, a partir de sus cosechas como el arroz, maíz y cacao.

Un emprendedor no es el que crea cosas por lo tanto, no es inventor, tampoco es un hombre de ciencia pero sí es alguien que está pensando siempre en la forma de hacer mejor las cosas, en ofrecer nuevas características de un producto o servicio. Es por tanto un innovador. Es aquella persona que organiza y gestiona cualquier empresa, en específico un negocio, con iniciativa y riesgo; el emprendedor que crea empresa por tanto, tiene visión de negocio, compromiso, motivación y pasión para orientar a un grupo de personas –empleados- y convencer a inversionistas, proveedores y clientes (Drucker, 1984).

Para 2006 el informe GEM (2006) destaca la creación de empresa por oportunidad y por necesidad; las nuevas empresas creadas por necesidad son más comunes en países de ingresos medios. El rango de edad de los nuevos empresarios es de 25 y 34 años, crean más empresas los hombres que las mujeres, los nuevos empresarios tienen ocupación laboral previa y no son, en general, desempleados o estudiantes, la mayor parte de los nuevos empresarios tienen estudios universitarios y las personas que tienen mayor ingreso familiar muestran mayor tendencia a crear empresas.

Respecto de la sostenibilidad de los emprendimientos, en términos estadísticos, sí parece que existe una correlación entre la edad de los emprendedores y su éxito empresarial. El organismo Founder Institute realizó un estudio sobre la evolución de los progresos profesionales de un panel de emprendedores de distintas edades y llegó a la conclusión de que a mayor edad, mayor era la probabilidad de éxito,

hasta los 40 años (después ya no era un factor relevante). Esto parece indicar que la experiencia previa de los emprendedores de más edad suele ser una mayor garantía de éxito. No puede afirmarse que los emprendedores jóvenes no tienen éxito, pero es posible que les interese más la asociación con alguien con más experiencia para asegurar mejores probabilidades.

De esta forma, “si los empresarios se centran en la temática de su negocio y estudian bien cómo llevarlo a cabo, mejorarán sus probabilidades de éxito y harán que la experiencia del emprendimiento empresarial sea mucho más positiva, independientemente de la edad”. Pero aunque la edad pueda jugar un papel importante, lo cierto es que los especialistas coinciden en que finalmente, será la perseverancia uno de los pilares básicos al momento de emprender. “La perseverancia es una característica principal que debe tener un empresario, ya que se encontrará con muchos problemas en el camino y debe estar listo para levantarse una y otra vez, para lograr el éxito”, dice Marull

El papel del emprendedor no debe tampoco idealizarse, ya que requiere luchar duro por conseguir capital, clientes o para obtener el mejor producto o servicio. Los trámites para montar una empresa, además, son complejos, y supone siempre una inversión de tiempo y dinero, que en algunas ocasiones puede llegar a hipotecar la vida del promotor o promotores. Autoconfianza, dinamismo, trabajo e ilusión en la idea proyectada son esenciales para que la idea de negocio tenga éxito. Pero siempre hay que tener en cuenta que pueden aparecer situaciones no



deseadas, derivadas de la puesta en marcha de una empresa, que si no se dominan pueden abocar cualquier proyecto al fracaso.

Antes de iniciar su proyecto, el emprendedor debe preguntarse si su idea de negocio es novedosa o crea un valor añadido con respecto a los productos o servicios similares ya existentes; también debe cuestionarse si la idea es susceptible de ser bien acogida por el mercado.

Por eso es preciso que la gente joven, que tiene menos experiencia, conozca una serie de pautas para evitar caer en los errores más usuales, y consiga mantener la empresa. En este sentido, la formación es esencial para evitar esos riesgos. Actualmente no se concibe que se inicie un emprendimiento sin contar con algunas premisas básicas: conocimiento del mercado, del producto, de las posibilidades propias de financiamiento, de las alianzas necesarias.

Para Coraggio y en el ámbito del pueblo, al hacer economía la hace “a su modo” con sus valores, modos de pensar, de sentir, de relacionarse y actuar.

\* Nacen las Organizaciones económicas populares:

\*Nacen en sectores populares, pobres – marginales

\*Pequeños grupos, no masas asociaciones personalizadas

\* Formas de organización primaria

\*Claro contenido económico

\* Acción directa, propio esfuerzo no reivindicativo

\* Relaciones y valores solidarios

- \* Participativas, democráticas, autogestionarias y autónomas
- \* Tienden a ser integrales
- \* Organizaciones distintas y alternativas

En cuanto a su tipología, puede variar de acuerdo con al menos tres aspectos diferenciados, según el objeto, su tamaño y la naturaleza del capital (Mass, 2007).

\*Según su objeto: EPS de Producción; EPS de Servicio y EPS de Comercialización.

\*Según su tamaño: Unidades de producción comunitaria, Unidades de servicio comunitarios o Unidades de Comercialización comunitario.

\*Según la naturaleza del Capital: EPS de Capital Estatal, EPS de Capital Privado, EPS de Capital Mixto y EPS de Capital Comunitario.



Figura 1. Características particulares de la empresa comunitaria; Vera J, 2007

En comparación con las pequeñas y medianas empresas (PYMES), las empresas comunitarias poseen una serie de características particulares (Figura 1) y relevantes para la formulación de un modelo que pretenda su dinamización, como su financiamiento no tradicional. En sus inicios, principalmente, las empresas

comunitarias, acuden al mercado de capital en una situación de desventaja y son medidas por criterios convencionales. Inclusive, el rendimiento de las inversiones que puedan otorgárseles es medido de forma convencional.

El capital intelectual de innovación en una organización debe tener como principal finalidad desarrollar diferentes proyectos de innovación para el desarrollo de nuevos productos y/o servicios claves para la obtención de competencias esenciales en la cadena de valor de innovación y en las capacidades esenciales del recurso humano que permitan mantener o conseguir las anheladas ventajas competitivas sostenibles.

### 2.3. Postura Teórica

Para efectuar esta Tesis las autoras se fundamentaron en los factores estratégicos de creación de valor económico y en los principios de la Economía Popular y solidaria como parte del Plan del Buen Vivir.

### 2.4. Hipótesis.

#### 2.4.1. General

Los factores que afectan la formación de un emprendimiento asociativo en el sector Jaime Roldós del Cantón Vinces son los relacionados con la formación emprendedora.

### 2.4.2. Específicas

El desconocimiento del mercado es la principal dificultad para la formación de un emprendimiento en el sector Jaime Roldós

El nivel de formación emprendedora es bajo entre los habitantes del sector Jaime Roldós.

La mayoría de los habitantes del sector Jaime Roldós está dispuesto para el emprendimiento en el sector Jaime Roldós.

### 2.4.3. Operacionalización de las hipótesis

Hipótesis	VARIABLES	Magnitud	Indicador	Instrumento
El desconocimiento de las posibilidades del mercado es la principal dificultad para la formación de un emprendimiento en el sector Jaime Roldós	Desconocimiento del mercado	Conocimiento de las demandas y ofertas de cosechas con valor agregado  Conocimiento de normativas legales de apoyo al emprendimiento	Tendencias actuales de la demanda Tipo de productos demandados Oferta del sector  Leyes y normativas de apoyo nacionales y provinciales Bases legales	
El nivel de formación emprendedora es bajo entre los habitantes del sector Jaime Roldós.	Formación emprendedora	Existencia de formación  Nivel de formación	Instituciones que han capacitado  Duración Temas  Tipo de eventos	
La mayoría de los habitantes está dispuesto para el emprendimiento en el sector Jaime Roldós	Disposición favorable al emprendimiento	Inclinación al emprendimiento  Actitud colaborativa	Nivel de interés Comprensión de beneficios Apertura a la asociatividad	

### III. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.

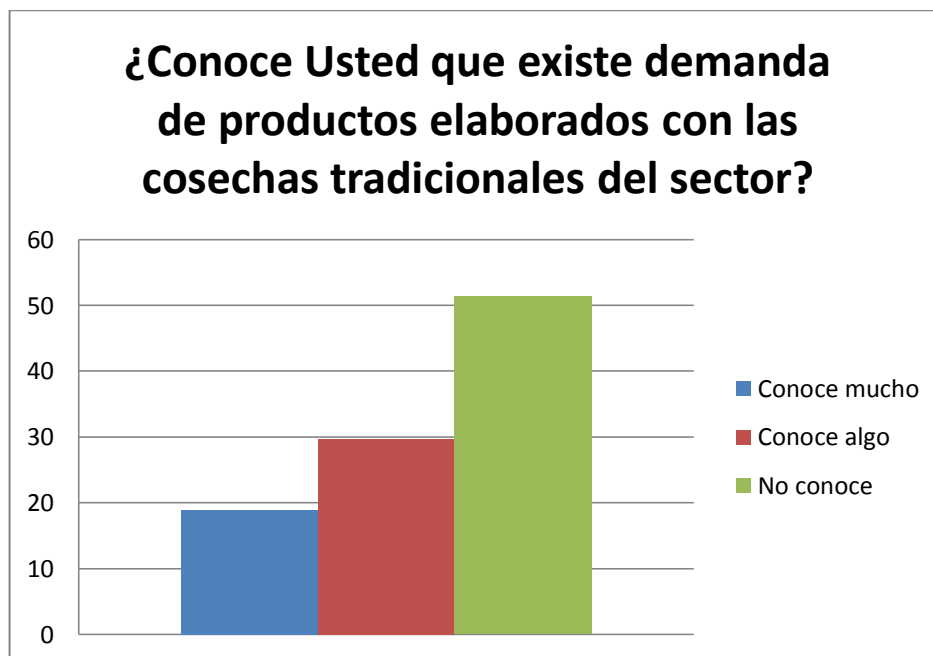
#### 3.1 Descripción de resultados

Pregunta N° 1. ¿Conoce Usted que existe demanda de productos elaborados con las cosechas tradicionales del sector?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Conoce mucho	7	18.91
Conoce algo	11	29.72
No conoce	19	51.35
Total	37	100

Elaboración: Karen León, Nancy Rea

Fuente: encuesta, abril de 2013



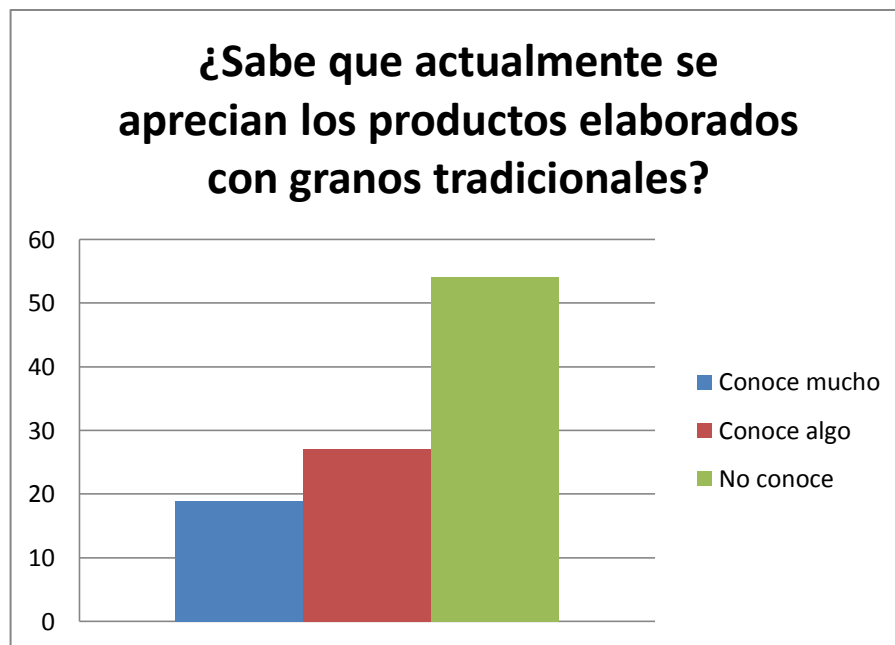
La mayoría de los consultados respondió que desconoce sobre el tema de los productos que se elaboran con granos del país. Esta situación es negativa para

formar un emprendimiento ya que desconocen las posibilidades que se ofrecen externamente.

Pregunta N° 2. ¿Sabe que actualmente se aprecian los productos elaborados con granos tradicionales?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Conoce mucho	7	18.9
Conoce algo	10	27.0
No conoce	20	54.1
Total	37	100

Elaboración: Karen León, Nancy Rea  
Fuente: encuesta, abril de 2013



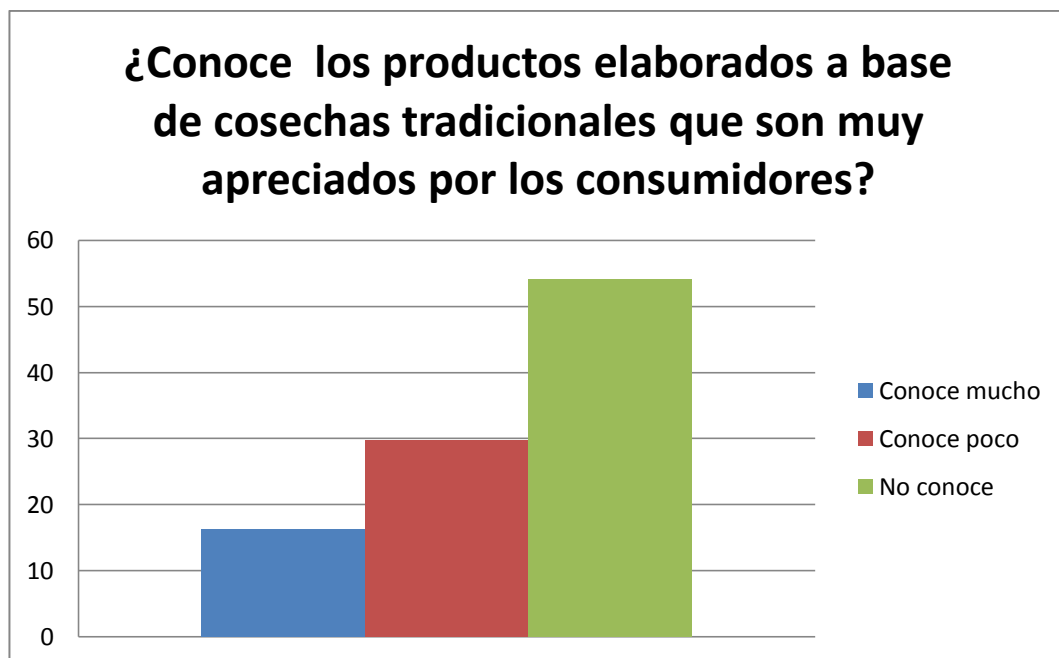
En concordancia con la pregunta anterior, la presente exploró el conocimiento de los campesinos del sector Jaime Roldós sobre la forma en que los mercados ven

los productos elaborados a partir de cosechas tradicionales. La mayoría desconoce esta demanda que se podría convertir en una opción económica para ellos.

Pregunta N° 3. ¿Conoce los productos elaborados a base de cosechas tradicionales que son muy apreciados por los consumidores?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Conoce mucho	6	16.21
Conoce poco	11	29.72
No conoce	20	54.1
Total	37	100

Elaboración: Karen León, Nancy Rea  
Fuente: encuesta, abril de 2013

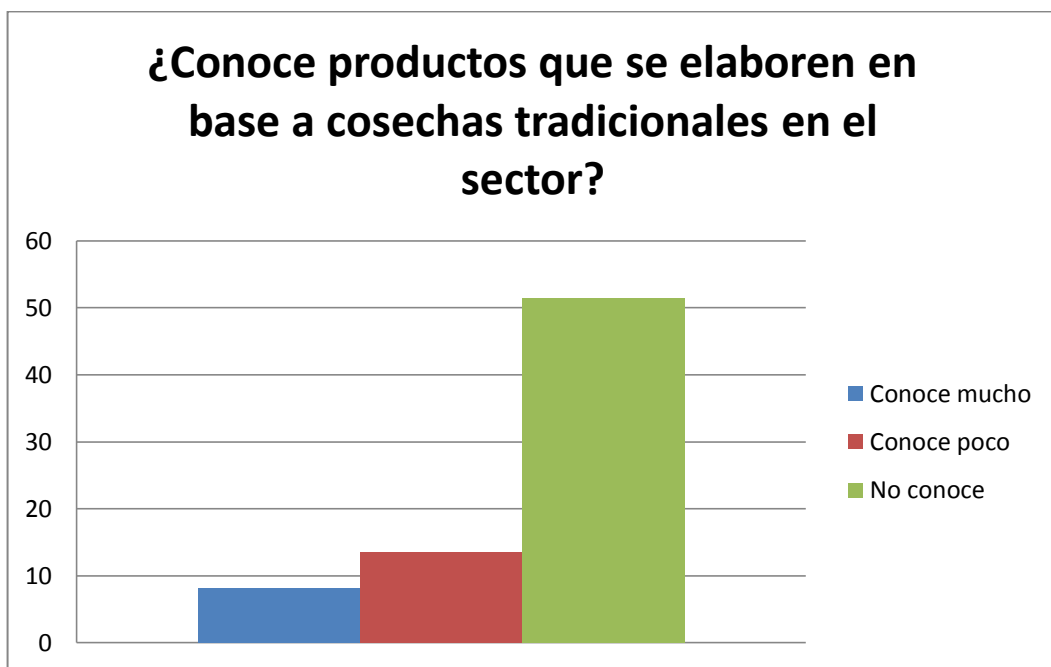


La mayoría desconoce los productos que se elaboran con los granos tradicionales. Este desconocimiento conlleva a la pérdida de oportunidades de negocios para los emprendedores.

Pregunta N° 4. ¿Conoce productos que se elaboren en base a cosechas tradicionales en el sector?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Conoce mucho	3	8.1
Conoce poco	5	13.51
No conoce	19	51.35
Total	37	100

Elaboración: Karen León, Nancy Rea  
Fuente: encuesta, abril de 2013



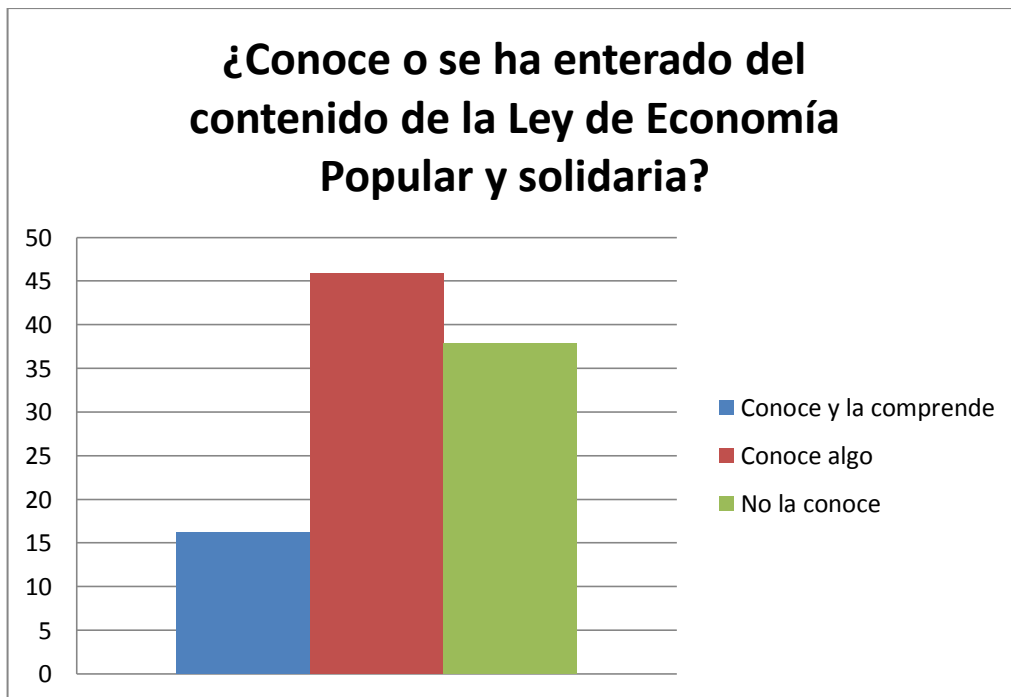
El desconocimiento de los campesinos del sector estudiado es grande respecto de las oportunidades que ofrecen los granos tradicionales que ellos cosechan. Ellos no saben que muchos de los productos actualmente muy apetecidos por mercados incluso gourmet, se elaboran con las especies que ellos cultivan.



Pregunta N° 5. ¿Conoce o se ha enterado del contenido de la Ley de Economía Popular y solidaria?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Conoce y la comprende	6	16.21
Conoce algo pero no la ha estudiado	17	45.94
No la conoce	14	37.83
Total	37	100

Elaboración: Karen León, Nancy Rea  
Fuente: encuesta, abril de 2013



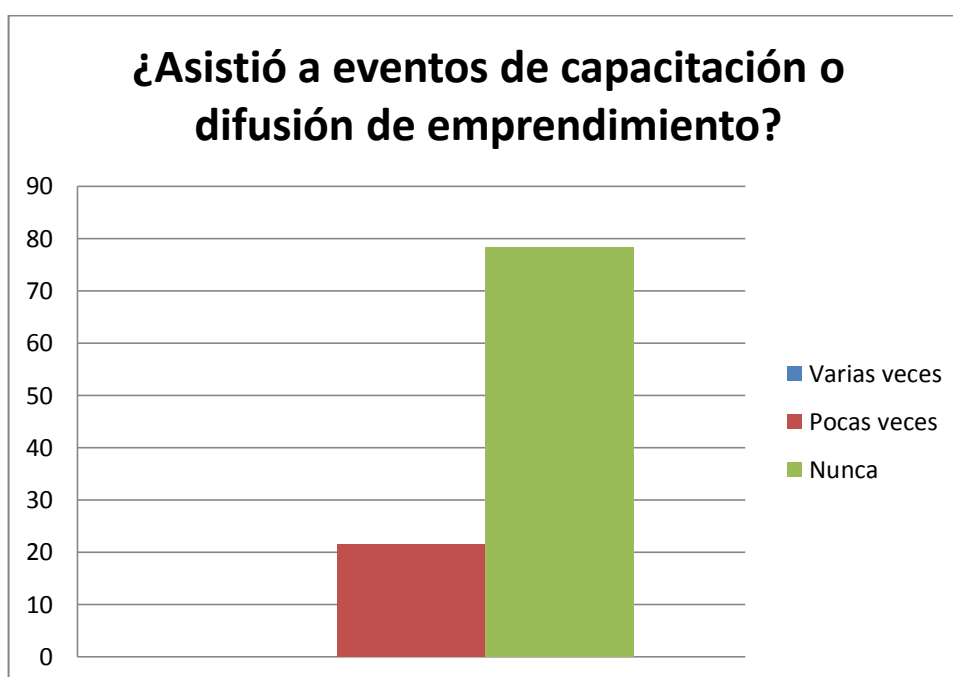
Una gran mayoría no conoce o solo tiene ideas ligeras sobre la Ley de economía Popular y solidaria. Este desconocimiento está relacionado con su nivel cultural y con la falta de programas estatales de ayuda a sus iniciativas.

Pregunta N<sup>o</sup> 6. ¿Asistió a eventos de capacitación o difusión de emprendimiento?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Varias veces	0	0
Pocas veces	8	21.62
Nunca	29	78.37
Total	37	100

Elaboración: Karen León, Nancy Rea

Fuente: encuesta, abril de 2013



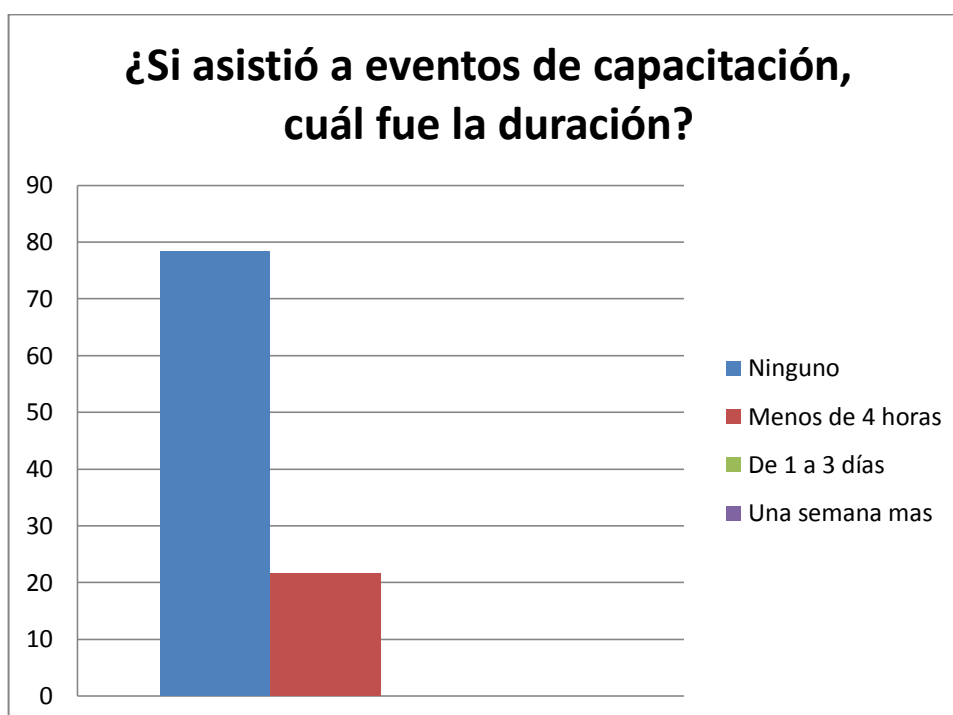
Son muy pocas las personas que han tenido algún acceso a la capacitación. En el caso de Los Ríos, el GAD provincial tiene un programa de desarrollo productivo que aún no llega a la mayoría de pequeños productores. Por otra parte, estos productores no alcanzan a comprender la ventajas de los proyectos asociativos y eso implica la necesidad de difundir información, capacitar y monitorear los resultados.

Pregunta N° 7. ¿Si asistió a eventos de capacitación, cuál fue la duración?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	29	78.37
Menos de 4 horas	8	21.62
De 1 a 3 días	0	0
Una semana o más	0	0
Total	37	100

Elaboración: Karen León, Nancy Rea

Fuente: encuesta, abril de 2013



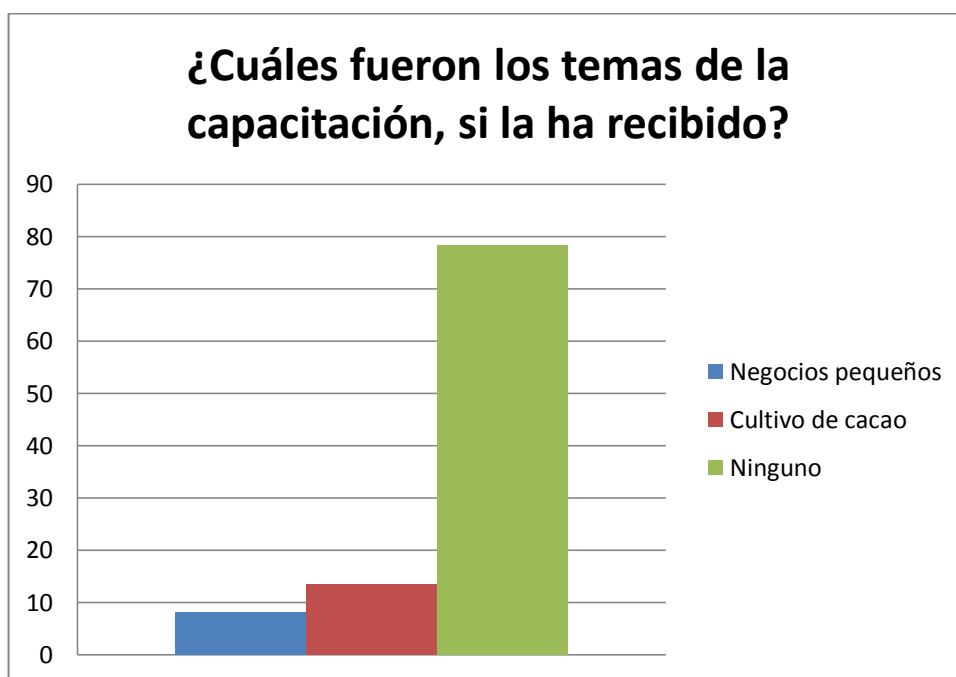
La mayoría no ha tenido acceso a eventos de capacitación, lo cual implica la idea de falencias por parte del estado representado por el GAD provincial. Esta falencia no permite la proactividad de los moradores, limita su campo de acción y las posibilidades de crecimiento.

Pregunta N° 8. ¿Cuáles fueron los temas de la capacitación, si la ha recibido?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Negocios pequeños	3	8.1
Cultivo de cacao	5	13.51
Ninguno	29	78.37
Total	37	100

Elaboración: Karen León, Nancy Rea

Fuente: encuesta, abril de 2013



Los beneficiarios de procesos de capacitación son pocos y los temas a los que han accedido sí se relacionan con los emprendimientos asociativos.

Pregunta N° 9 ¿Está interesado en formar parte de un emprendimiento asociativo?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	26	70.27
Poco	3	8.1
Nada	8	21.62
Total	37	100

Elaboración: Karen León, Nancy Rea

Fuente: encuesta, abril de 2013



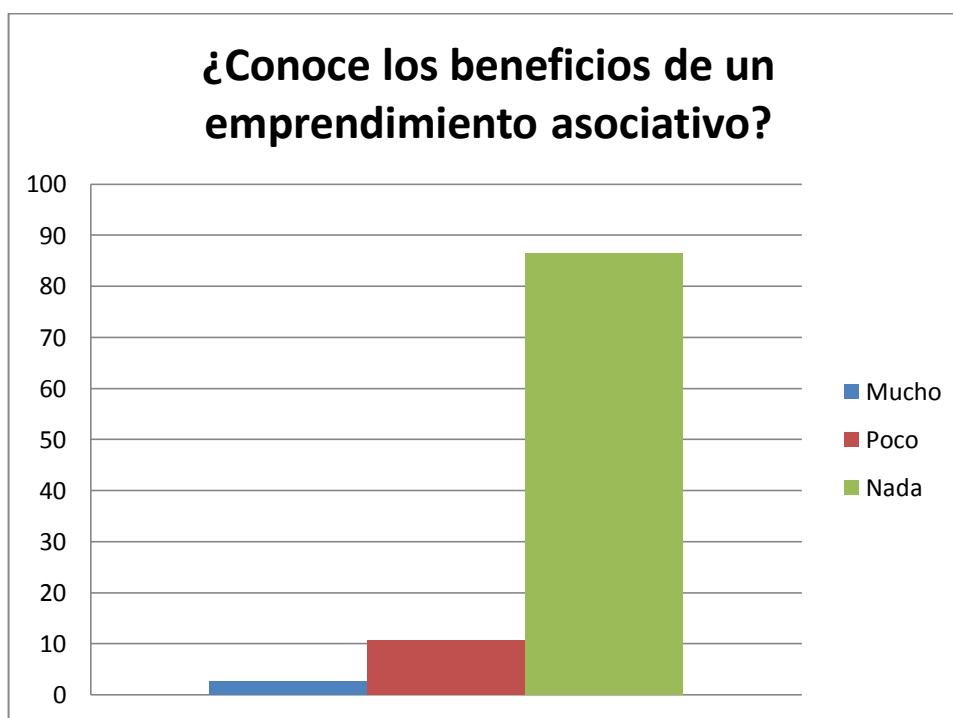
Esta pregunta reviste esencial importancia porque toca el aspecto de la voluntad de asociarse. La mayoría se ha mostrado muy interesada en la participación y eso constituye ya una base adecuada para la creación del emprendimiento y su sostenibilidad.

Pregunta N° 10. ¿Conoce los beneficios de un emprendimiento asociativo?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	1	2.7
Poco	4	10.8
Nada	32	86.5
Total	37	100

Elaboración: Karen León, Nancy Rea

Fuente: encuesta, abril de 2013



La mayoría desconoce los beneficios de un emprendimiento asociativo, lo cual indica por un lado, las falencias en la atención a este aspecto del desarrollo y por otro, la necesidad de prepararlos en este campo.

### 3.2. Interpretación y discusión de resultados.

El Plan de Desarrollo Provincial de los Ríos 2006-2020 fijó varios objetivos y entre ellas, la reactivación económica que incluye la microempresa. Esta microempresa toma la forma de emprendimiento asociativo para que se enmarque en la Ley de economía popular y solidaria. El desarrollo de esta forma de empresa se ve obstaculizada por el desconocimiento que manifiestan los futuros beneficiarios acerca de los temas básicos como las posibilidades de producción, la demanda de productos, entre otros.

El número de moradores que han sido beneficiados con capacitación es muy bajo lo cual indica la falta de planificación de desarrollo para este sector.

El desconocimiento de la posibilidades de producción se relaciona con la necesidad de asegurar la sostenibilidad del proyecto asociativo, es decir, un emprendimiento asociativo se mantendrá y desarrollará en la medida que sus componentes (producción, organización, capacitación) se ajusten a las demandas de mercado y la necesidades de desarrollo como lo señalan Rodríguez y Fernández (1996).

En tanto la agricultura debe integrarse con actividades no agrícolas y estas con el mercado, la formación de las personas es fundamental y en mayor medida cuando se trata de personas con un nivel cultural bajo. El desafío de ser cada vez más competitivo obliga a quienes la practican, entre otras cosas, a relacionarse

con la agroindustria y el sector exportador, es decir, ya no a sembrar, cosechar y vender el grano producido, sino transformarlo en diferente medida para que se amplíen los mercados. Esta integración requiere de conocimiento y por lo tanto, de programas de capacitación.

Pese a la insuficiente capacitación y conocimiento, entre los moradores del sector Jaime Roldós se ha manifestado mucho interés por crear el emprendimiento asociativo. Crearlos no es suficiente, sino que deben darse las condiciones para que desarrollen pero esto necesita a su vez, que se resuelvan otras cosas prioritarias dentro de lo que ya se dispone. Desde una organización de productores, ingresar a un proceso asociativo debería estar respaldado por la real demanda y por un fuerte compromiso de participación de los asociados a dicha organización y al emprendimiento Emprendimientos asociativos en zonas ganaderas (Bartaburo y César).

El desarrollo de un emprendimiento asociativo también depende, como lo expresaron Deuz y Vásquez (2009), de sus ventajas competitivas. En el sector Jaime Roldós, la ventaja radica sobre todo en el cacao que es el denominado “de arriba” y que se está posicionando como uno de los productos estrella del país. Pero no basta tener esta base de competitividad sino que debe desarrollarse y potenciarse a través de procesos de innovación y transformación para darle valor agregado. Es en este aspecto en el que se requiere de una planificación del emprendimiento asociativo



#### **IV. CONCLUSIONES**

El análisis de resultados permite deducir las siguientes conclusiones:

1. Existen posibilidades de implementar un emprendimiento asociativo en el sector Jaime Roldós del Cantón Vinces, destinado a innovar y darle valor agregado a las cosechas; arroz, cacao, maíz.
2. La puesta en marcha de un emprendimiento asociativo necesita el apoyo concertado de varias instituciones como la Universidad técnica de Babahoyo y el Gobierno Autónomo Descentralizado de Los Ríos
3. Las propuestas de valor agregado están relacionadas con la demanda del mercado nacional e internacional, especialmente considerando que el cacao “de arriba” tiene gran aceptación.
4. Los principales obstáculos son el financiero y la escasa preparación de los moradores del sector Jaime Roldós.
5. Se impone un proceso paulatino de preparación en temas administrativos y de elaboración para tener resultados satisfactorios.
6. El nivel de formación emprendedora de los habitantes del sector Jaime Roldós está en relación a su preparación y es por lo tanto, muy bajo.
7. Los moradores del sector Jaime Roldós tienen mucha predisposición para el emprendimiento asociativo.

## **V. RECOMENDACIONES**

- a. Profundizar en la formación de equipos humanos en el sector Jaime Roldós para asegurar la durabilidad del proyecto.
- b. Una vez conformado el emprendimiento asociativo, incorporar a otros pequeños productores para disponer de un continuo flujo de materia prima
- c. realizar retroalimentación de los temas de capacitación, periódicamente
- d. Identificar y establecer contacto con los entes de apoyo de la producción con valor agregado.
- e. Aplicar la propuesta que se ha estructurado en esta Tesis

## **VI. PROPUESTA DE INTERVENCIÓN.**

### 6.1. Título

Plan de emprendimiento asociativo para el sector Jaime Roldós del Cantón Vinces

### 6.2. Objetivos de la propuesta

Formular un plan de emprendimiento asociativo para agregar valor a las cosechas del Cantón Vinces

### 6.3. Justificación

En el Plan de Desarrollo Provincial 2006 – 2020, se propone “Un modelo que sea efectivamente capaz de superar la inequidad social como el camino más libre para lograr el acceso a oportunidades por parte de toda la población, especialmente de los pobres y excluidos, garantizándoles un mejor lugar para vivir”. La visión global del plan aspira a que en 2020, Los Ríos sea una provincia competitiva, basada en la organización y la diversificación productiva, socialmente justa y en armonía con la naturaleza”

Los emprendimientos asociativos rurales están ubicados en la declaratoria anterior y por tanto, son pertinentes al desarrollo económico de la provincia; pero no basta con saber que esta es una línea correcta de actuación, sino que debe pensarse y asegurarse que un emprendimiento es eficiente y produce los resultados económicos que se declaran. ¿Cómo alcanzar estos resultados? Ya Rodríguez y Fernández (1996) habían

señalado que es imprescindible determinar los factores clave de éxito del emprendimiento.

Esta actividad es ya difícil en sí misma y más aún, cuando las personas que van a constituir el emprendimiento son campesinos con un bajo nivel cultural aunque con un gran potencial de trabajo. De allí que se utilice el Marco Lógico como estrategia de toma de decisiones; por esa razón se presentan la Matriz de involucrados, el árbol de problemas, de objetivos, de estrategias y el resumen narrativo del Marco Lógico.

#### 6.4. Factibilidad de la propuesta.

La factibilidad de la propuesta ha sido analizada desde los puntos de vista de los beneficiarios, del marco legal y de las posibilidades de financiamiento.

Respecto de los beneficiarios, como ya se ha manifestado en los datos de la fase empírica de este trabajo, existe un gran interés y predisposición para la conformación del emprendimiento.

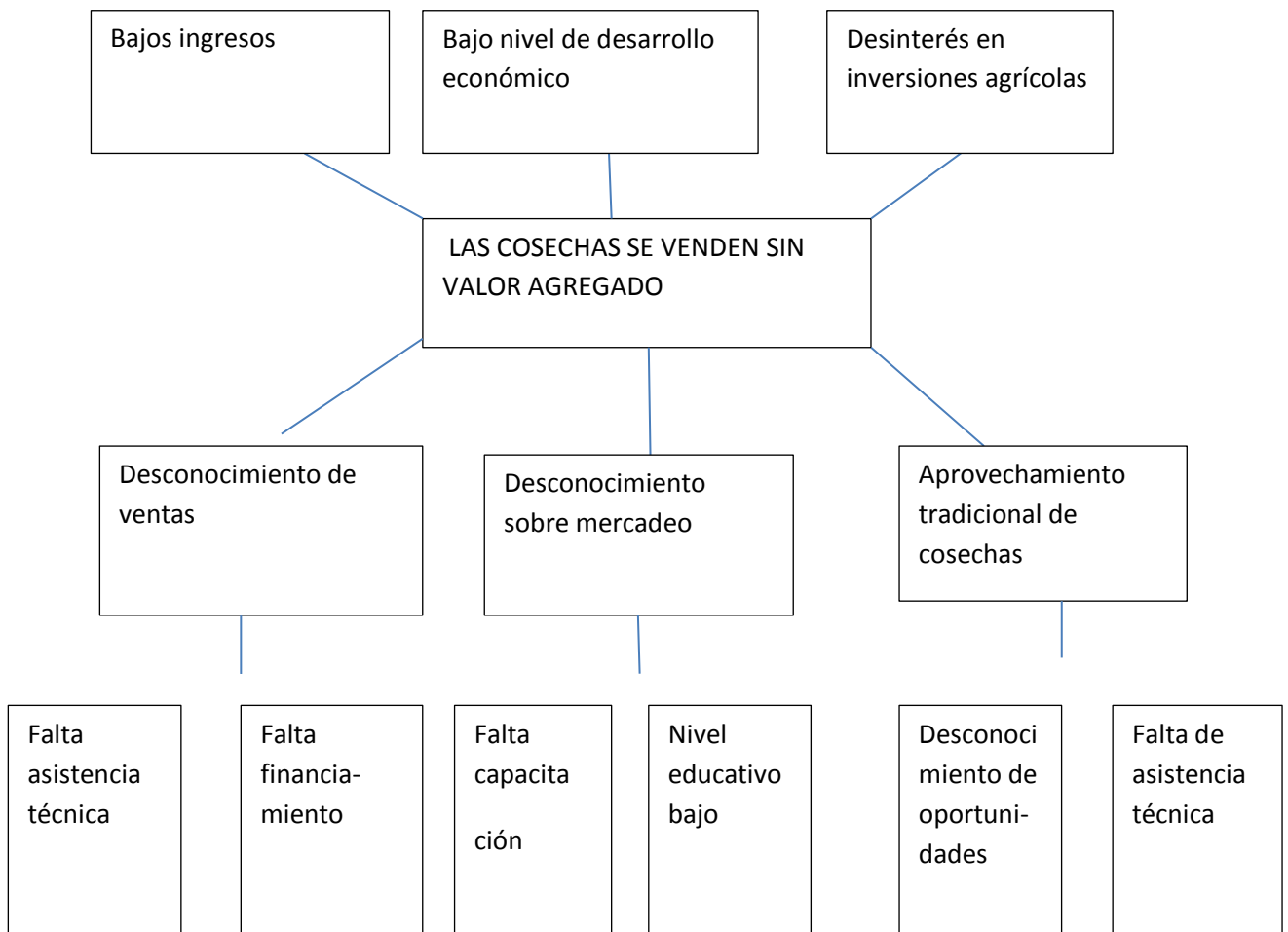
El Marco legal lo constituye la Ley de Economía Popular y Solidaria que establece varios mecanismos para el acceso a financiamiento; también existen oportunidades en el largo plazo porque el Ministerio Coordinador de la Producción impulsa la Nueva matriz productiva que se orienta a la innovación de los productos tradicionales.

6.5. Desarrollo de la propuesta.

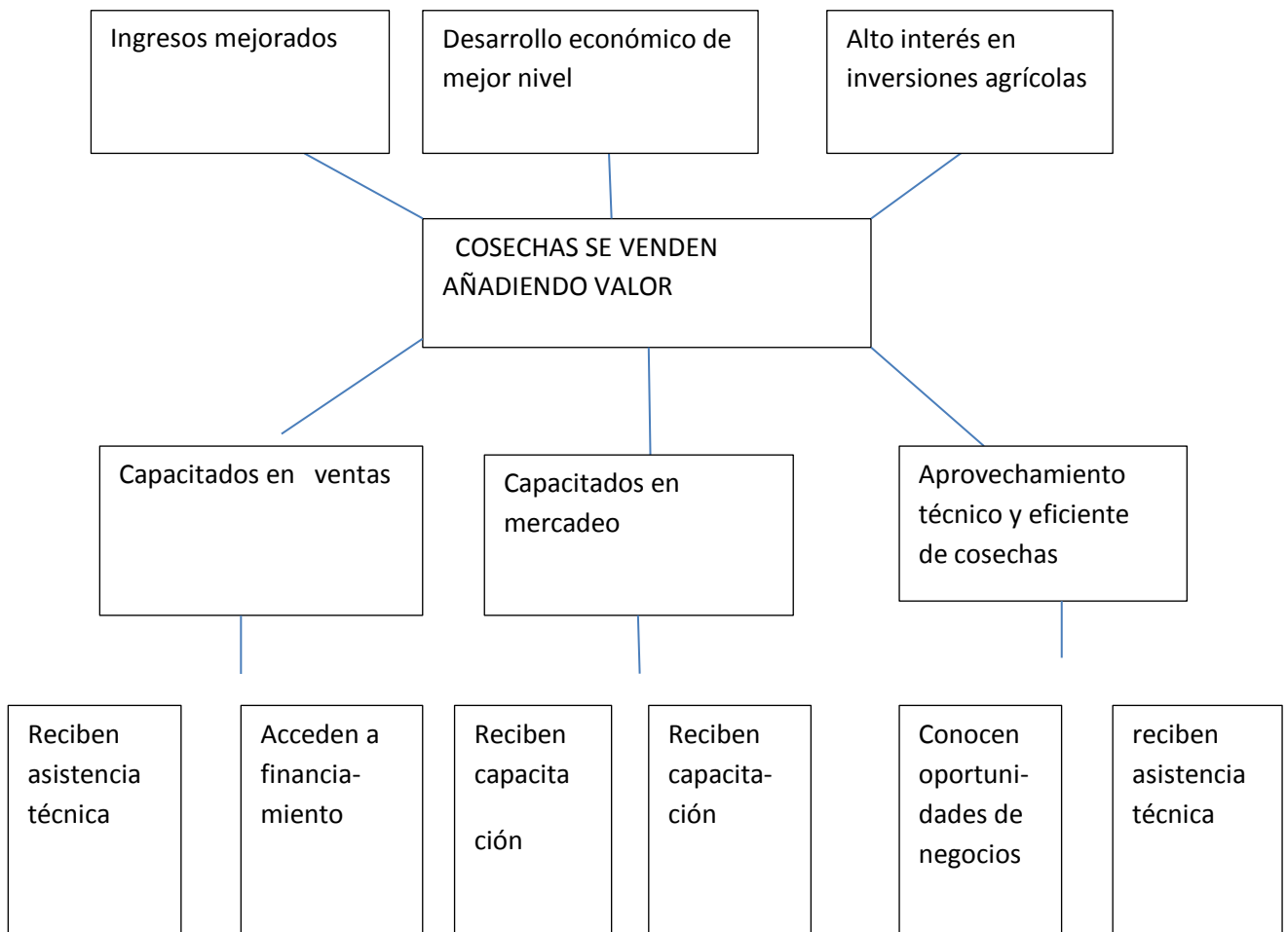
Matriz de involucrados

Grupos	Interés	Problemas percibidos	Recursos y Mandatos
Pequeños agricultores cacaoteros	<p>Tener una fuente estable de trabajo y de ingresos superiores</p> <p>Organizarse y tener posibilidades de actividad productiva común</p>	<p>No existe una estructura organizativa para dirigir un negocio común</p> <p>Desconocen aspectos de financiamiento de negocios</p> <p>Conocimiento tradicional del aprovechamiento de cosechas.</p> <p>Desconocimiento conocimiento de mercadeo y ventas</p>	Ley de Economía social y solidaria
	<p>Contar con un comprador constante</p> <p>Mantener el precio</p>	<p>Compras en volúmenes variables</p> <p>Descenso del precio</p>	

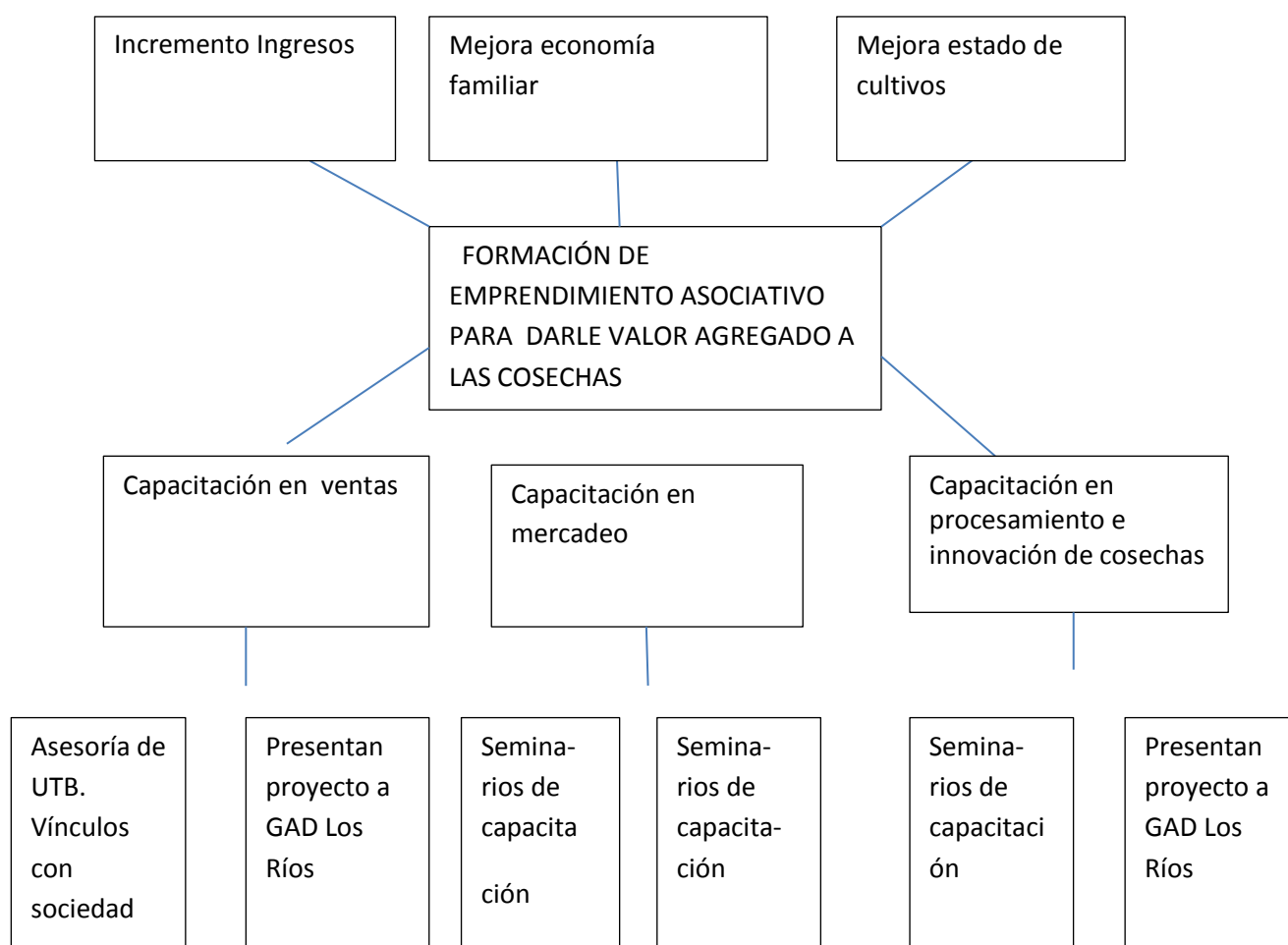
## ÁRBOL DE PROBLEMAS



## ÁRBOL DE OBJETIVOS



## ÁRBOL DE ESTRATEGIAS





## MATRIZ DE MARCO LÓGICO

RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS	INDICADORES OBJETIVAMENTE VERIFICABLES	FUENTES DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
FIN Mejora de los ingresos de los pequeños productores agrícolas de sector Jaime Roldós de Vinces	En el 2015 se incrementan en 20% los ingresos de pequeños productores de sector Jaime Roldós de Vinces	Informe de encuesta realizada por UTB	Existe y se mantiene el interés de los miembros del sector Jaime Roldós Se logra financiamiento Socios se empoderan
PROPÓSITO Conformación de un emprendimiento asociativo que produzca y comercialice cosechas con valor agregado	Hasta junio de 2014 se estructura emprendimiento asociativo que produzca y comercialice cosechas con valor agregado	Actas de constitución Copia de papeleta de depósito	Existe y se mantiene el interés de los miembros del sector Jaime Roldós Se logra financiamiento Socios se empoderan MIPRO apoya
RESULTADOS			
R1: Capacitación en mercadeo, efectuada	Hasta febrero de 2014 se capacita en temas de mercadeo a los 35 miembros del sector Jaime Roldós	Informe de equipo capacitador Lista de asistentes firmada	UTB destina equipo capacitador como parte de Vínculos con la sociedad Moradores tienen interés
R2: Capacitación en ventas, efectuada	Hasta marzo de 2014 se capacita en temas de ventas a los 35 miembros del sector Jaime Roldós	Informe de equipo capacitador Lista de asistentes firmada	UTB destina equipo capacitador como parte de Vínculos con la sociedad Moradores tienen interés
R3: Capacitación en procesamiento e innovación de cosechas, realizada	Hasta mayo de 2014 se capacita en temas de procesamiento e innovación de cosechas a los 35 miembros del sector	Informe de equipo capacitador Lista de asistentes firmada	UTB destina equipo capacitador como parte de Vínculos con la sociedad Moradores tienen interés

	Jaime Roldós		
ACTIVIDADES			
R1: -Solicitud de asesoría a UTB -cronograma de reuniones -asignación de tareas y responsables -ejecución de reuniones -presentación de proyecto a GAD Los Ríos	Transporte terrestre hasta UTB \$10.00 Papelería \$10.00  Refrigerios \$25.00  Transporte hasta GAD Los Ríos \$10.00	Boleto o informe  Factura  Factura	Existe disponibilidad económica GAD Los Ríos colabora
R2: -cronograma de reuniones -asignación de tareas y responsables -ejecución de reuniones	Papelería \$10.00  Refrigerios \$25.00	Factura  Factura	Existe disponibilidad económica GAD Los Ríos colabora
R3: cronograma de reuniones -asignación de tareas y responsables -ejecución de reuniones	Papelería \$10.00  Refrigerios \$25.00	Factura  Factura	Existe disponibilidad económica GAD Los Ríos colabora

## 6.6. Evaluación de la propuesta

Logros que se pueden esperar

- Aprendizaje en diversas áreas del desarrollo empresarial
- Gestión de alianzas con entidades y actores locales relevantes para contar con una sede propia, para asegurar la calidad de sus insumos y para comercializar sus productos
- Manejo de maquinaria industrial y estandarización de la producción

- Capacitación empresarial (costos, gastos, ingresos, egresos, etc.)
- Registro INVIMA (que certifica productos alimentarios, actualmente en curso) y Código de Barras (que formaliza su comercialización)
- Producción con buenas prácticas de manufactura (vestuario adecuado, limpieza en el proceso, etc.)
- Inserción de mercado a nivel local con tenderos barriales
- Giras a otros territorios para explorar potenciales mercados fuera de Sucre
- Estructura organizacional que permite un ciclo semanal de producción ventas y remuneración para los/as asociad

Evaluación ex post

Realizada por un experto. (Director de Tesis)

## VII. BIBLIOGRAFÍA

ASOCAM. (2010) Desarrollo empresarial rural. Servicio Regional de Gestión de Conocimientos para América Latina, Quito, Ecuador.

BARTABURO, D y CÉSAR, R. Emprendimientos asociativos en zonas ganaderas) Disponible en: [http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&ved=0CDIQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.planagropecuario.org.uy%2Fpublicaciones%2Frevista%2FR145%2FR\\_145\\_34.pdf&ei=-](http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&ved=0CDIQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.planagropecuario.org.uy%2Fpublicaciones%2Frevista%2FR145%2FR_145_34.pdf&ei=-)

BOUCHER, F. y Riveros H. (2009) Agroindustria y Agroindustria Rural. Elementos Conceptuales y de Reflexión.

BOUCHER, F. Y RIVEROS H. (2007) La Agroindustria Rural en América Latina y el Caribe: El Caso de los Países Andinos. Disponible en: <http://www.infoagro.net/shared/docs/a5/aral.PDF>

CATTANEO, C. Tercer Congreso de desarrollo rural y culturas campesinas. Monterrey, Nuevo León, México, abril de 2001.

DÁVILA Ricardo (2002). Conceptos básicos de organización y gestión cooperativa

DEUX MARZI, María Victoria; VÁZQUEZ, Gonzalo (2009) Emprendimientos Asociativos, Empresas Recuperadas y Economía Social en la Argentina, Iconos. Revista de Ciencias Sociales, núm. 33, enero, pp. 91-102, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Ecuador

DRUCKER, P (1984): La innovación y el empresario innovador. Editorial Norma, Bogotá.

FAO (2013) Experiencias exitosas de integración asociativa de productores lecheros familiares: tres estudios de caso en Nicaragua, Ecuador y Paraguay

FIGUEROA, Adolfo (2002): “Sobre la desigualdad de las naciones”, Revista Economía, volumen XXV, No. 49, Pontificia Universidad Católica del Perú, pp.9-35.

FUNDACIÓN CODESPA. (2012) Lecciones aprendidas y orientaciones en el apoyo a empresas asociativas rurales y cooperativas en contextos de pobreza. Madrid.

GÁMEZ G. Jorge. (2009) Aproximación a modelos de emprendimiento.

Consultado marzo 18 de 2012 en:

[www.usbbog.edu.co/Nuestra Universidad/Publicaciones/Management/Manageme  
nt31/M31\\_art7.pdf](http://www.usbbog.edu.co/Nuestra_Universidad/Publicaciones/Management/Manageme<br/>nt31/M31_art7.pdf)

GEM Summary 2006

GRAÑA, Fernando Manuel. Creación de Empresas: Factores asociados al éxito  
emprendedor en cinco ciudades argentinas. Consultado en marzo 24 de 2012 en:

<http://www.uv.es/motiva/MotivaRES/Fgrana02.pdf>

GUERRA.A. ECONOMIA SOLIDARIA

[http://www.economiasolidaria.info/drupal-  
ecosolidario/sites/default/files/documentos\\_biblioteca/Eco\\_Solidaria\\_0111.pdf](http://www.economiasolidaria.info/drupal-<br/>ecosolidario/sites/default/files/documentos_biblioteca/Eco_Solidaria_0111.pdf)

IICA Paraguay, (2004) La dirección de la empresa asociativa. Fundamentos y  
Metodología para una gestión eficiente en las M.A.R. Módulo N° 8.

IICA. (2009) La contribución del IICA al desarrollo de la agricultura y las  
comunidades rurales

IICA. (2011) Enfoques de Asociatividad entre Actores del Sistema Productivo:  
Conceptos, Casos Reales y Metodologías

JANA AGUIRRE, DEBORA. (2008) Emprendimiento asociativo campesino: la  
hibridez de las prácticas económicas. Tesis para optar al título de Sociólogo.  
Universidad de Chile. Facultad de Ciencias Sociales.

POPULORUM PROGRESSIO. Informe. 2010. VI Foro Internacional del  
Emprendedor. Fondo Ecuatoriano. .

RODRÍGUEZ, Marcelo; Fernández R. . (1996). El mercadeo en los emprendimientos asociativos de pequeños productores rurales. Secretaría de agricultura, pesca y alimentación. IICA , Bs. As.

RUBIO CERPA, Lorena (2011) Elaborar una propuesta generadora de grupos asociativos para fortalecer la producción y comercialización de productos alternativos de Cotacachi. Tesis de Grado, Maestría en Administración de Empresas. Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

SALINAS RAMOS, Francisco; OSORIO Bayter, Lourdes (2012) Emprendimiento y Economía Social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, núm. 75, agosto , pp. 128-151. Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17425798008>

SCHUMPETER, J. 1935. Análisis del cambio económico. Ensayos sobre el ciclo económico. Ed. Fondo de cultura económica, México.

SCHUMPETER, j (1947): the creative response in economic history. the journal of economic history, vol. 7, no. 2, noviembre. p 149-159.

<http://mba.americaeconomia.com/articulos/entrevistas/latinoamerica>.

Latinoamérica tiene un inmejorable entorno para iniciar pequeños negocios.

Consultado el 12 de marzo de 2012

<http://noticias.universia.net.co/vida-universitaria/noticia/2010/08/25/431072/oportunidad-principal-motivacion-jovenes-crear-empresa.http>

www.elnuevoempresario.com/inversiones\_113031\_gran-emprendimiento-el-secap-y-la-red-socio-empleo. Gran emprendimiento: el SECAP y la Red Socio Empleo planifican reducir el desempleo en el Ecuador-

www.revistalideres.ec/emprendedores/DESAFIOS-emprendedor\_0\_676732341.html. En: Los desafíos que tiene el emprendedor en el país

[http://noticiasquito.gob.ec/Noticias/news\\_user\\_view/ucci\\_buscara\\_que\\_2012\\_sea\\_el\\_ano\\_de\\_disminucion\\_del\\_desempleo](http://noticiasquito.gob.ec/Noticias/news_user_view/ucci_buscara_que_2012_sea_el_ano_de_disminucion_del_desempleo). UCCI buscará que 2012 sea el año de disminución del desempleo juvenil

[http://noticiasquito.gob.ec/Noticias/news\\_user\\_view/ucci\\_buscara\\_que\\_2012\\_sea\\_el\\_ano\\_de\\_disminucion\\_del\\_desempleo](http://noticiasquito.gob.ec/Noticias/news_user_view/ucci_buscara_que_2012_sea_el_ano_de_disminucion_del_desempleo) juvenil

<sup>1</sup> <http://mba.americaeconomia.com/articulos/entrevistas/latinoamerica>.  
*Latinoamérica tiene un inmejorable entorno para iniciar pequeños negocios*  
<sup>1</sup> <http://noticias.universia.net.co/vida-universitaria/noticia/2010/08/25/431072/oportunidad-principal-motivacion-jovenes-crear-empresa.http>

<sup>1</sup> [www.revistalideres.ec/emprendedores/DESAFIOS-emprendedor\\_0\\_676732341.html](http://www.revistalideres.ec/emprendedores/DESAFIOS-emprendedor_0_676732341.html). En: Los desafíos que tiene el emprendedor en el país

<sup>1</sup> Los microcréditos mejoran la calidad de vida de millones de ecuatorianos. El Telégrafo. Economía. Noviembre 6 de 2011. En: [http://www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com\\_zoo&task=item&item\\_id=20139&Itemid=1](http://www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com_zoo&task=item&item_id=20139&Itemid=1)



## **VIII. ANEXOS.**

Anexo N°.1. Formulario de encuesta

Pregunta N° 1. ¿Conoce Usted que existe demanda de productos elaborados con las cosechas tradicionales del sector?

Conoce mucho

Conoce algo

No conoce

Pregunta N° 2. ¿Sabe que actualmente se aprecian los productos elaborados con gramas tradicionales?

Conoce mucho

Conoce poco

No conoce

Pregunta N° 3. ¿Conoce los productos elaborados a base de cosechas tradicionales que son muy apreciados por los consumidores?

Conoce muchos

Conoce pocos

No conoce

Pregunta N° 4. ¿Conoce productos que se elaboren en base a cosechas tradicionales en el sector?

Conoce muchos

Conoce pocos

No conoce

Pregunta N° 5. ¿Conoce o se ha enterado del contenido de la Ley de Economía Popular y solidaria?

Conoce y la comprende

Conoce algo pero no la ha estudiado

Ha escuchado hablar de ella

No la conoce

Pregunta N° 6. ¿Asistió a eventos de capacitación o difusión de emprendimiento?

Varias veces

Pocas veces

Nunca

Pregunta N° 7. Si asistió a eventos de capacitación, cuál fue la duración?

.....

Pregunta N° 8. ¿Cuáles fueron los temas de la capacitación, si la ha recibido?

1.....

2.....

3.....

Pregunta N° 9 ¿Está interesado en formar parte de un emprendimiento asociativo?

Mucho

Poco

Nada

Pregunta N° 10. ¿Conoce los beneficios de un emprendimiento asociativo?

Mucho

Poco

Nada