



## Diagnóstico estratégico de emprendimientos de economía popular y solidaria en Ecuador

### *Strategic diagnosis of entrepreneurship of popular and solidarity economy in Ecuador*

Jhon Alejandro Boza-Valle<sup>I</sup>, Nelly Manjarez-Fuentes<sup>II</sup>

<sup>I</sup> Universidad Técnica Estatal de Quevedo. Provincias Los Ríos. Ecuador.

E-mail: [jhon@fec.uh.cu](mailto:jhon@fec.uh.cu)

<sup>II</sup> Universidad Estatal Amazónica. Puyo. Ecuador.

E-mail: [nellynmf@yahoo.es](mailto:nellynmf@yahoo.es)

Recibido: 12/05/2015

Aprobado: 18/05/2016

#### RESUMEN

La Economía Popular y Solidaria (EPS) constituye una alternativa consolidada –para las capas menos favorecidas- dentro de la economía ecuatoriana. La misma se desarrolla mediante la creación e implementación de emprendimientos, que en la generalidad de los casos no tienen una larga vida. A pesar de lo anterior el gobierno ecuatoriano fomenta facilidades para el desarrollo de dichos emprendimientos locales. Consecuentemente, el objetivo de este trabajo es diagnosticar con carácter estratégico la economía popular y solidaria con sus emprendimientos. Se presenta una metodología de diagnóstico que consta de cuatro etapas orientadas a evaluar el estado de los emprendimientos de EPS en el Ecuador a partir de una clasificación taxonómica de estos. La implementación de este procedimiento permitirá conocer desde la fuente la situación real de los emprendimientos de la EPS y sus implicaciones, lo cual encuentra respaldo legal en la Constitución del Ecuador.

**Palabras clave:** Economía Popular y Solidaria, emprendimientos, diagnóstico estratégico.

#### ABSTRACT

Popular and Solidarity Economy constitutes a solid alternative for the disadvantaged classes within Ecuadorian Economy. It develops through the creation and implementation of entrepreneurs, lasting for short time in the majority of the cases. In spite of this Ecuadorian Government provides support for creating such local entrepreneurs. Consequently, a necessity arises for strategic diagnose of Popular and Solidarity Economy including entrepreneurs. The results will allow to make decisions which would increase their durability and potentialities.

**Key words:** Popular and Solidarity Economy, entrepreneurs, strategic diagnosis.

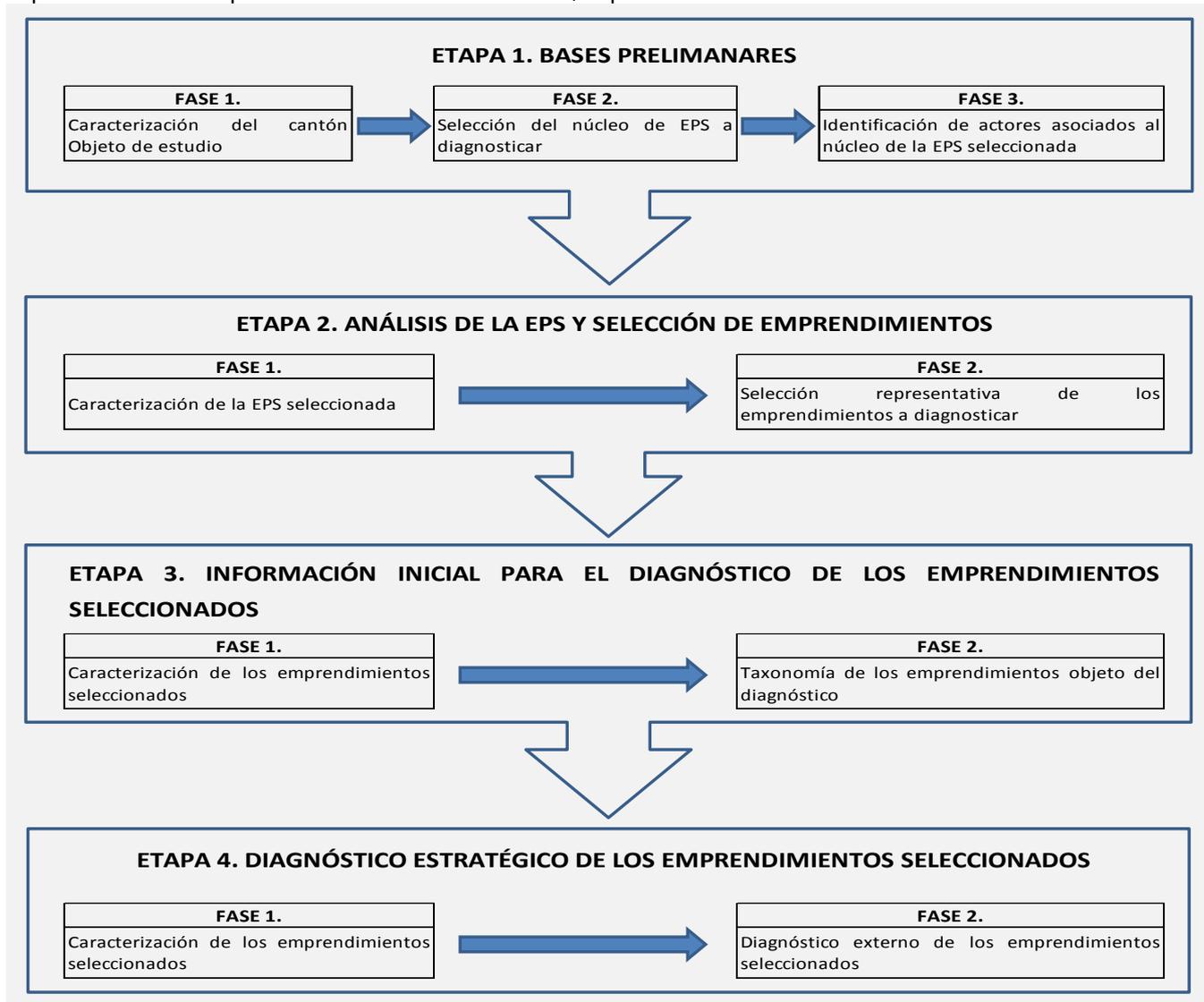
## I. INTRODUCCIÓN

Un análisis crítico a la Economía Popular y Solidaria (EPS) puso de relieve sus problemas, en especial los asociados al proceso de análisis de los emprendimientos que la integran. Partiendo de ello, se consideró necesario diagnosticar el desempeño de estos, como base para el diseño de estrategias que favorezcan su fortalecimiento.

Sin embargo, en la literatura consultada sobre el tema, no se encontraron antecedentes, en el orden metodológico, que indiquen cómo diagnosticar los emprendimientos de la EPS. Esta razón determina que el objetivo fundamental del trabajo que se presenta sea elaborar un procedimiento para el diagnóstico de los mismos como fuente para el diseño de las estrategias de fortalecimiento.

## II. MÉTODOS

Para el desarrollo de la investigación se elaboran las indicaciones metodológicas presentadas en la figura 1, con el propósito del diagnóstico estratégico de la EPS para un cantón Ecuatoriano. Como primer paso se realiza la revisión documental teórica y práctica, con el propósito de establecer los aspectos de los emprendimientos de este sector, a partir de la literatura citada.



**Figura 1.** Secuencia metodológica para el diagnóstico estratégico de la EPS y los emprendimientos en Ecuador

## DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DE EMPRENDIMIENTOS DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA EN ECUADOR

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

Conocer las limitaciones y potencialidades de la EPS y los emprendimientos de su núcleo (Amorós, 2011) [1], determinan la necesidad de un diagnóstico estratégico. Los resultados que se obtengan, son fuente para el diseño de las estrategias de fortalecimiento de la EPS y los emprendimientos analizados. Teniendo en cuenta las ventajas competitivas de la región. (Scheel 2012) [2].

Partiendo del conocimiento internacional y nacional referido a la temática presentada, se puede desarrollar una propuesta que, soportada en las bases teórico-conceptuales existentes y los estudios empíricos que se desarrollan en torno a ella, contribuya a mitigar el vacío metodológico identificado.

Para el diagnóstico de la EPS y los emprendimientos que integran su núcleo (Higueta 2012) [3], se sistematizan un conjunto de etapas sucesivas mostradas en la figura 1 que se sintetizan como novedad en el trabajo que se propone.

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

#### **Etapa 1. Bases preliminares**

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

##### **Fase 1. Caracterización del cantón objeto de estudio**

**Objetivo:** Caracterizar el cantón objeto de estudio

**Métodos y herramientas:** Análisis documental

##### **Argumentación metodológica:**

En esta fase se desarrollará una descripción del cantón interés de análisis. Esto es imprescindible, en tanto ubica al grupo investigador o interesados en las generalidades más relevantes del cantón. Para la caracterización inicial se deben revisar documentos tales como el Registro de inscripción en la Cámara de Comercio, pago de permiso Cuerpo de Bomberos, Comisaría Local, Gobierno Autónomo Descentralizado y Hospital.

##### **Fase 2. Selección del núcleo de EPS a diagnosticar**

**Objetivo:** Seleccionar el o los núcleos de EPS a diagnosticar

**Métodos y herramientas:** Estadística (estadígrafos)

##### **Argumentación metodológica:**

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

##### **Fase 3. Identificación de actores asociados al núcleo de la EPS seleccionada**

**Objetivo:** Identificar los actores asociados al funcionamiento de la EPS seleccionada

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

##### **Argumentación metodológica:**

Una de las alternativas para asociar actores es el Método de Análisis de Juego de Actores (de ahora en lo adelante MACTOR). MACTOR valora las relaciones de fuerza entre los actores y estudia sus convergencias y divergencias con respecto a un cierto número de posturas y de objetivos asociados, para esta investigación será para identificar los actores asociados al funcionamiento del núcleo de EPS seleccionado.

El método de actores permite la previsión de futuro y a partir de ello se asume que:

“el futuro nunca está totalmente determinado. Sea cual sea el peso de las tendencias que provienen del pasado, cualquier sistema, sector, organización, empresa, territorio,...se encuentra abierto a varios futuros posibles. De hecho, los actores del sistema estudiado disponen de múltiples grados de libertad que podrán ejercitar a través de acciones estratégicas para alcanzar los fines propuestos a fin de realizar su proyecto o tratar de impedir el de un potencial competidor” (Godet, 2007, pág. 43) [4].

El método MACTOR comprende siete pasos, aunque solo se hará referencia a los que son útiles para los objetivos que persigue la presente fase (en el caso que ocupa se restringe a 4 pasos), los pasos se desarrollan como sigue:

**Paso 1 Situar a cada actor en relación con los emprendimientos (matriz de posiciones)**

Se debate en esta etapa una representación matricial Actores x núcleo de EPS, la actitud actual de cada actor en relación al núcleo de EPS indicando su acuerdo (+1), su desacuerdo (-1) o bien su neutralidad (0). Para enumerar los juegos de alianzas y de conflictos posibles, el método MACTOR precisa del número de núcleos de EPS sobre los cuales los actores, tomados de dos a dos, están en convergencia o divergencia.

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

**Paso 2 Jerarquizar para cada actor sus prioridades de objetivos (matriz de posiciones evaluadas)** (Fierro & Torres 2015) [5].

El gráfico construido anteriormente es bastante elemental porque no tiene en cuenta más que el número de convergencias y divergencias de la posición entre actores. Se evalúa así la intensidad del posicionamiento de cada actor con la ayuda de una escala específica.

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

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

2. Se diseña un plano de influencia-dependencia de actores.

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

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

Decir que un actor pesa dos veces más que otro en la relación de fuerza global, es dar implícitamente un doble peso a su implicación en relación con el núcleo de EPS. El objeto de esta etapa consiste justamente en integrar la relación de fuerza de cada actor con la intensidad de su posicionamiento en relación con el núcleo de EPS.

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

**Objetivo:** Analizar el núcleo de la EPS sobre la base del funcionamiento de los emprendimientos que la integran

**Fase 1. Caracterización de la EPS seleccionada**

**Objetivo:** Caracterizar el núcleo de la EPS seleccionada

**Métodos y herramientas:** análisis documental y entrevistas abiertas no estructuradas.

**Argumentación metodológica:**

El núcleo de EPS seleccionado, precisa sea realizado una caracterización sobre él. Es importante describir las generalidades del núcleo en cuestión, en especial, los tipo de actividad económica que tienen lugar en el núcleo. Asimismo, las fuentes fundamentales de financiamiento, los tipos de propiedad y asociatividad que se expresan en él. Para el levantamiento de esta información se pueden consultar las estadísticas oficiales del cantón o de la provincia, así como realizar entrevistas abiertas no estructuradas para profundizar en aspectos que no son recogidos en las estadísticas.

**Fase 2. Selección representativa de los emprendimientos a diagnosticar**

**Objetivo:** seleccionar una muestra representativa de emprendimientos del núcleo de la EPS

**Métodos y herramientas:** Definición de la unidad de muestreo y el tamaño de la muestra

**Argumentación metodológica:**

Los núcleos de EPS por lo general, están integrados por una cantidad considerables de emprendimientos. El grupo investigador determinará si es necesario y factible estudiar al total de emprendimientos. En caso de ser necesario, por el tamaño del núcleo

## DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DE EMPRENDIMIENTOS DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA EN ECUADOR

Luego, se debe proceder al cálculo del tamaño de la muestra, una fórmula muy extendida que orienta sobre el cálculo del tamaño de la muestra para datos globales es la siguiente ecuación 1:

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N-1)) + k^2 * p * q} \quad (1)$$

Donde:

**N:** es el tamaño de la población o universo (número total de posibles encuestados)

**k:** es una constante que depende del nivel de confianza que se asigne. El nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados de la investigación sean ciertos

**e:** es el error muestral deseado. Este constituye la diferencia que puede haber entre el resultado que se obtiene preguntando a una muestra de la población y el que se obtendría si se preguntara al total de ella.

**p:** es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que  $p=q=0.5$

**q:** es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es  $1-p$ .

**n:** es el tamaño de la muestra.

### **Etapa 3. Información inicial para el diagnóstico de los emprendimientos seleccionados**

**Objetivo:**

#### **Fase 1. Caracterización de los emprendimientos seleccionados**

**Objetivo:** Caracterizar los emprendimientos seleccionados

**Métodos y herramientas:** análisis documental y entrevistas abiertas no estructuradas

**Argumentación metodológica:**

Al igual que se procedió con la caracterización del núcleo de EPS, en el caso de los emprendimientos es importante también describir las generalidades que lo identifican. Se debe orientar esta caracterización a describir el tipo de actividad económica fundamental del emprendimiento, fuentes fundamentales de financiamiento, tipo de propiedad.

#### **Fase 2. Taxonomía de los emprendimientos objeto de diagnóstico**

**Objetivo:** Clasificar los emprendimientos de EPS de acuerdo a la actividad comercial o servicio desarrollada

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

**Argumentación metodológica:** La identificación de los emprendimientos del núcleo de EPS en el cantón Quevedo, referente a la taxonomía en base al estudio determina algunos argumentos. Específicamente integra las siguientes consideraciones: la actividad que realizan, el número de colaboradores, la rama económica, el capital social, el tiempo de desarrollo del emprendimiento, la procedencia del capital en giro. Los emprendimientos tienen la connotación en cuanto a: la propiedad, al tipo de tecnología utilizado y con acceso, ventas totales, ingresos totales, costos generados en el proceso productivo, tipo de producción o servicio, el aporte al PIB, cantidad de pago por impuestos, a la participación en diferentes cámaras de la producción, industrial, comercial, entre otros.

### **Etapa 4. Diagnóstico estratégico de los emprendimientos seleccionados**

**Objetivo:** Diagnosticar interna y externamente los emprendimientos seleccionados

#### **Fase 1. Diagnóstico interno de los emprendimientos seleccionados**

**Objetivo:** Diagnosticar internamente los emprendimientos seleccionados

**Métodos y herramientas:** Encuesta y Matriz de factores internos (MEFI)

**Argumentación metodológica:**

Una vez aplicada la encuesta, esta se procesará y se identificarán tanto las fortalezas como debilidades que existen en el emprendimiento. Luego se procederá como sigue:

1. Se identifican los factores internos determinantes del emprendimiento: fortalezas y debilidades, con un mínimo de 5 a un máximo de 15 factores en total.

2. Asignar un peso relativo a cada factor de 0.0 (no importante) hasta 1.0 (muy importante). El peso indica la importancia relativa de ese factor para el éxito. La suma de todos los pesos asignados a los factores debe ser igual a 1.0, calculado a partir de la ecuación 2:  
$$F + D = 1.0 \quad (2)$$
3. Asignar una calificación de 1 a 4 a cada factor de éxito, considerado la siguiente escala: 4: la respuesta es superior, 3: la respuesta está por encima del promedio, 2: la respuesta es promedio y 1: la respuesta es pobre.
4. Multiplicar el peso de cada factor por su calificación para determinar el peso ponderado.
5. Sumar los pesos ponderados de cada variable para determinar el peso ponderado total de la organización.
6. El peso ponderado total más bajo que puede obtener la organización es 4.0, y el más bajo posible es 1.0 y el valor promedio es 2.5.

### **Fase 2. Diagnóstico externo de los emprendimientos seleccionados**

**Objetivo:** Diagnosticar externamente los emprendimientos seleccionados

**Métodos y herramientas:** Encuesta y Matriz de factores externos

**Argumentación metodológica:**

En esta fase se procederá a realizar el diagnóstico externo.

## **II. RESULTADOS**

### **Fundamentos metodológicos y prácticos del diagnóstico de la EPS en Ecuador**

Ecuador es uno de los países que se destaca por su alto espíritu emprendedor, motivo por el cual resalta en Iberoamérica<sup>1</sup> al analizarse esta temática. En este orden el fomento y apoyo a la EPS y los emprendimientos (Boza. 2016), se ha convertido en los últimos años en una prioridad del gobierno [2]. Consecuentemente en el país se hace referencia a las redes de emprendimientos e incubación y se fomenta la cultura de estos como una de las vías para atenuar la mortalidad de los proyectos de emprendimientos, contribuyendo de esta manera a sus sostenibilidad. (Salinas 2012) [6]. Para ello, se creó el Instituto Nacional de la Economía Popular y Solidaria, el Comité Interinstitucional de la Economía Popular y Solidaria<sup>1</sup> y la Ley de la EPS.

En la Ley de Economía Popular y Solidaria ecuatoriana, se establece la institucionalidad pública para la rectoría, regulación, control y acompañamiento de los emprendimientos locales (Boza. 2015) [7]. En ella se instituye que los gobiernos locales deben incluir en sus planes y presupuestos la ejecución de programas y proyectos para fortalecer EPS y, se destaca que:

- El Estado debe promover la asociación a través de planes y programas públicos
- Facilitar el acceso a la innovación tecnológica y organizacional (Gálvez & García, 2012) [8].
- Comercio justo y solidario
- Se incorpora el sistema financiero de la EPS al sistema nacional de pagos administrado por el Banco Central de Ecuador

Asimismo, se definen algunas premisas a desarrollar:

- Programas y proyectos de desarrollo personales y de las organizaciones a nivel nacional, regional y local, bajo criterios de competitividad, (Boza, 2015) [9].
- Financiación pública
- Recursos canalizados por el sector financiero de la Economía Popular y Solidaria
- Diseño e implementación de productos y servicios financieros especializados y diferenciados con líneas de crédito a largo plazo destinada a las actividades productivas a través de los bancos públicos
- La contratación pública priorizará a la EPS
- Asesorar los emprendimientos para lograr marcas colectivas y registros de propiedad.

---

<sup>1</sup> El comité interinstitucional de la Economía Popular y Solidaria es el responsable de dictar y coordinar la política de fomento, promoción, incentivos, financiamiento y control de las actividades. La superintendencia ejerce el control sobre la actividad económica, otorga personalidad jurídica a las formas productivas, autoriza las actividades financieras, levanta la estadística, e impone sanciones.

## DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DE EMPRENDIMIENTOS DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA EN ECUADOR

En el desarrollo de la ciencia económica, la teoría considera la forma cooperativa como una alternativa o sustitución de la competencia además de la tecnología (Auquilla L, Fernández L, et al 2015) [10]. Según Mill (en Monzón 2003) de esta forma en las organizaciones, puede aumentarse la productividad al eliminarse las tensiones entre el trabajo y el capital. Para lo cual logra identificar tres tipos de problemas: de dirección, de riesgos y de generación en organizaciones no participativas (Monzón, 2003) [11].

De forma general, en la literatura clásica y neoclásica, no existe una preocupación por desarrollar la concepción teórica sobre la lógica del funcionamiento de la economía solidaria. En la economía de mercado la realización de dichos principios no es el centro del análisis (Coraggio, 2011) [12].

Los principios de la gestión cooperativa son válidos para la construcción de un nuevo sistema social, siempre y cuando en vez de quedarse a nivel de una propiedad de grupo o colectivo, se realiza a nivel y por cuenta de toda la sociedad. De acuerdo con Piñero, Marx ha señalado que “por mejor que sea en principio y por más útil que sea en la práctica, el trabajo cooperativo si es mantenido dentro del estrecho círculo de los esfuerzos casuales de obreros aislados, jamás conseguirá detener el desarrollo del monopolio en progresión geométrica, liberar a las masas, o al menos aliviar de forma perceptible el peso de su miseria” (Piñero, 2011, pág. 17) [13].

El concepto de economía social da paso a la identificación de una concepción más vinculado a las comunidades entendidas como Economía Popular que es visto como, *el conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares para garantizar, a través de la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles, la satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como inmateriales* (Coraggio, Arancibia & Deux, 2010) [14].

En relación con lo planteado anteriormente, y desde el punto de vista teórico diferentes autores destacan una serie de principios generales en las formas de Economía Popular y Solidaria, donde se da un papel preponderante a la liberación de las potencialidades del ser humano, su familia y su comunidad en correspondencia con el desarrollo del individuo siendo, a su vez, consecuencia del progreso de su comunidad, que propicie el desarrollo integral del ser humano percibido en los niveles de vida y, por ende, en el aumento de su calidad de vida. Se alude a como se manifiestan las economías populares y solidarias a través de las micros, pequeñas y medianas empresas, tanto colectivas como las cooperativas, unidades de producción ejidal, sociedades de solidaridad social y otras, que conforman lo que se llama la “iniciativa social” (Palenzuela, 2015) [15].

Coraggio (2011) puntualiza que la economía popular realmente existente, es un conjunto inorgánico de actividades realizadas por trabajadores, subordinadas directa o indirectamente a la lógica del capital [12].

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

1. Asociativos: conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividad económica similar o complementaria, con el objeto de autoabastecerse de materias primas, herramientas y equipos o comerciar su producción de forma solidaria y autogestionada. Su capital social se forma por las cuotas de admisión, así como cuotas ordinarias y extraordinarias con carácter no reembolsable y por los excedentes del ejercicio económico.
2. Cooperativas: conjunto de asociaciones de unión voluntaria, orientadas a satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales, mediante una empresa de propiedad conjunta, gestión democrática, personalidad jurídica, e interés social. Estas pueden ser de producción, consumo, servicios, ahorro y crédito.
3. Unidad Económica Popular (UEP): La constituyen los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales que realizan actividades de producción y servicios que serán creados sobre la base de la asociación y la solidaridad. Funcionarán bajo el principio de no exceder los límites de asalariados, activos y ventas que fije anualmente la Superintendencia.
4. Sector Comunitario: Es el conjunto de organizaciones vinculadas por relaciones del territorio, familiares, identidad étnica, cultural, urbana o rural que, mediante el trabajo conjunto, tiene por objeto la producción de bienes y servicios en forma solidaria y autogestionada. Estas deben contar

con un Fondo Social que se constituye por los aportes de los miembros en dinero, trabajo o bienes, así como las donaciones y contribuciones.

5. El sector Financiero Popular y Solidario: formado por Entidades Asociativas, Bancos Comunales y Cajas de Ahorro. Se incluyen las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC) que están formadas por personas que se unen voluntariamente, con el objetivo de realizar actividades de intermediación financiera y responsabilidad social con sus socios, previa autorización con terceros, sujeto a las regulaciones y principios aprobados por la ley.

**Factores determinantes en el análisis de los emprendimientos.**

Los resultados del análisis se deben expresar en tablas que demuestren los factores estudiados, que pueden ser internos de los emprendimientos de la EPS. A fin de contrastar las necesidades prioritarias al interior del emprendimiento y externos, para conocer la incidencia de la imbricaciones que tiene el exterior en la actividad del emprendedor. En las tabla 1 se muestra la Matriz de Factores Internos (MEFI).

**Tabla 1.** Matriz de Factores Internos (MEFI)

Factores	Ponderación	Clasificación	Resultado ponderado
1			
2			
3			
N			
Total			

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

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

En la tabla 2 se observa la Matriz de Factores Internos (MEFE).

**Tabla 2.** Matriz de Factores Internos (MEFE)

Factores	Ponderación	Clasificación	Resultado ponderado
1			
2			
3			
N			
Total			

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

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

**IV. DISCUSIÓN**

El diagnóstico se debe realizar para el período de planificación establecido por el Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD), aunque es recomendable aplicarlo anualmente, para corregir el curso de las acciones estratégicas definidas para el fortalecimiento del núcleo de la EPS en cuestión. La ejecución del diagnóstico estará a cargo del Departamento de Planificación del GAD objeto de estudio. Los resultados que se obtengan, son fuente para el diseño de las estrategias de fortalecimiento de la EPS y los emprendimientos analizados.

## DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DE EMPRENDIMIENTOS DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA EN ECUADOR

Partiendo del conocimiento internacional y nacional referido a la temática presentada, se puede desarrollar una propuesta que, soportada en las bases teórico-conceptuales existentes y los estudios empíricos que se desarrollan en torno a ella que contribuya a mitigar el vacío metodológico identificado.

A continuación se presentan los posibles resultados que se alcanzaran en cada etapa:

### **Etapa 1.**

**Fase 1.** Lo relevante es que ofrezca una visión general del cantón en cuestión, sus particularidades, incluyendo las principales características físicas, geográficas y geológicas. Especial importancia tiene incluir una descripción de la estructura política del cantón, la actividad económica fundamental y las generalidades de la estructura de la población como base económica.

**Fase 2.** En esta fase, se sugiere realizar un muestreo aleatorio simple no estratificado. Este proceder estadístico asegura que todos los núcleos tienen la misma probabilidad de ser escogidos dentro del conjunto.

**Fase 3.** El método MACTOR presenta la ventaja de tener un carácter muy operacional para una gran diversidad de juegos implicando numerosos actores frente a una serie de posturas. Como resultado principal se tendrán identificados y asociados los actores al núcleo de EPS.

### **Etapa 2.**

**Fase 1.** Se sugiere hacer referencia al aporte en términos de ingresos, ventas totales, tipos de productos y lugar en la matriz productiva del cantón que tiene el núcleo en cuestión. Para el levantamiento de esta información se pueden consultar las estadísticas oficiales del cantón o de la provincia, así como realizar entrevistas abiertas no estructuradas para profundizar en aspectos que no son recogidos en las estadísticas.

**Fase 2.** Seleccionar un grupo representativo de emprendimientos, se sugiere seguir un procedimiento de muestreo confiable. La unidad de muestreo responde a la interrogante ¿a quién entrevistar?, se orienta a definir el tipo de personas del muestreo y precisar el público objetivo del muestreo. Para esta investigación la encuesta será aplicada y procesada por los emprendimientos que integran el núcleo de EPS. Luego, se debe proceder al cálculo del tamaño de la muestra. Este es uno de los aspectos a concretar en las fases previas de la investigación y determina el grado de credibilidad que de los resultados obtenidos.

### **Etapa 3.**

**Fase 1.** Se sugiere hacer referencia al aporte en términos de ingresos, ventas totales, tipos de productos y lugar en la matriz productiva en el núcleo de EPS al que pertenecen.

Para el levantamiento de esta información se pueden consultar las estadísticas oficiales del cantón o de la provincia, así como realizar entrevistas abiertas no estructuradas para profundizar en aspectos que no son recogidos en las estadísticas.

**Fase 2.** La información, para esta investigación, depende de: las encuesta y del aporte de los expertos. Se emplean reportes del Instituto de Estadística y Censo (INEC), informe de la cámara de producción, comercial (...), a la interpretación de los resultados de los instrumentos aplicados.

### **Etapa 4.**

#### **Fase 1.**

Esta fase es de suma importancia, en tanto el principal resultado estará alrededor de los problemas y deficiencias fundamentales en el funcionamiento de los emprendimientos seleccionados. Para el desarrollo de la misma, se sugiere utilizar como instrumento de recopilación de información la encuesta. Esta se diseñará y aplicará a la muestra definida en la etapa anterior. La encuesta debe ponerse a prueba para corregir posibles errores en su elaboración y dejarla lista para aplicar, lo que incluye la verificación de su fiabilidad y validez. En esta fase se desarrolla el análisis interno a través de la matriz de factores internos (MEFI).

**Fase 2.** En esta fase se procederá a realizar el diagnóstico externo. En este sentido se seguirá el mismo procedimiento y análisis desarrollado para el diagnóstico interno. La diferencia radica en que, se utilizará otra matriz, la de factores externos (MEFE).

## V. CONCLUSIONES

1. La metodología explicada con anterioridad permite en este punto dar paso a su aplicabilidad en uno de los cantones del Ecuador.
2. Referente al tema presentado, no hay estudios preliminares, por lo cual la implementación de este procedimiento permitirá conocer desde la fuente la situación real de los emprendimientos de la EPS y sus implicaciones, lo cual encuentra respaldo legal en el hecho de que en la Constitución del Ecuador se establece el sistema solidario.
3. En este orden, los Ministerios de Inclusión Social así como el de Industria y Productividad están realizando esfuerzos que permitan desarrollar la cantidad y calidad de los emprendimientos que se originan.

## VI. REFERENCIAS

1. Amorós L. El Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Una aproximación desde el contexto latinoamericano. *Revista Latinoamericana de Administración*. 2011;(46):1-15. ISSN 1012-8255.
2. Scheel C. El enfoque sistémico de la innovación: ventaja competitiva de las regiones. *Revista Estudios Gerenciales*. 2007;28(edición especial). ISSN 0123-5923.
3. Higueta A. Políticas institucionales de emprendimiento: formulación y medición. Quito: Universidad ICESI; 2012. ISBN 978-958-8357-45-4.
4. Fierro P, Torres N. La importancia del ser humano en la economía popular y solidaria en Ecuador. *Revista OIDLES*. 2015;9(19):1-15. ISSN 1988-2483.
5. Salinas F, Osorio L. Emprendimiento y Economía Social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación. *Revista CIRIEC*. 2012;(75):129-51. ISSN 0213-8093.
6. Boza J, Manjarrez N. Gestión de emprendimientos de Economía Popular y Solidaria para potenciar un desarrollo comunitario local. *Revista Científica Avances* 2016;18(1):66-75. ISSN 1562-3297. DOI
7. Gálvez E, García D. Impacto de la innovación sobre el rendimiento de la Mipyme: un estudio empírico en Colombia. *Revista Estudios gerenciales*. 2012;28(128):11-27. ISSN 0123-5923.
8. Boza J. Atenciones teóricas de la economía popular y solidaria (EPS). *Revista OIDLES* 2015;9(18):1-9. ISSN 1988-2483.
9. Boza J. Piloto de emprendimientos turísticos y su aporte en el desarrollo del ecoturismo sostenible. *Revista Res Non Verba*. 2015;(7):65-76. ISSN 1390-6968.
10. Auquilla L, et al. La ciencia y la tecnología y la economía popular y solidaria para el desarrollo económico y social. Un caso de política pública en Ecuador. *Revista OIDLES*. 2015;9(19):1-15. ISSN 1988-2483.
11. Monzón JL. El cooperativismo en la historia de la literatura económica, en *Elementos de la Economía Social: teoría y realidad*. Universidad de Valencia España. 2003;(44). ISSN 0213-8093. DOI
12. J. C, Et al. Guía para el mapeo y relevamiento de la Economía Solidaria en Latinoamérica y Caribe. 2010. ISBN 978-612-45911-0-5.
13. Piéro I. Cooperativas y pequeños negocios. Buenos Aires: CLACSO. 2011. ISBN 978-987-722-167-1.
14. Coraggio JL, et al. Conocimiento y políticas públicas de Economía Social y Solidaria. Quito: JAEN; 2012. p. 223. ISBN 978-9942-9906-5-5.
15. Palenzuela L. La Economía Popular y Solidaria. Una visión crítica de ese movimiento en América Latina. *Revista Temas de la Economía Mundial*. 2015;(27):43-58. ISSN 1997-4183.