

El emprendimiento en la economía social y solidaria

Entrepreneurship as a Part of Social and Solidary Economy

Os empreendimentos dentro da economia social e solidária

Guido Franco

Universidad de Extremadura. Badajoz, España

guidofranco7@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0003-0661-3513>

<https://doi.org/10.32719/25506641.2023.13.8>

Recibido: 29 de julio de 2021 • Revisado: 23 de octubre de 2021
Aceptado: 23 de febrero de 2022 • Publicado: 1 de enero de 2023

Artículo de investigación

Licencia Creative Commons



Resumen

El propósito de la presente investigación es analizar la economía social y solidaria como elemento de emprendimiento en el Ecuador, sustentado en la teoría de la motivación, la teoría de la comunicación y la teoría del liderazgo. La indagación se desarrolló bajo un enfoque cualitativo con una metodología de investigación participativa en cuatro fases: diagnóstico de necesidades; planificación; levantamiento de la información y reflexiones públicas. La información fue recolectada directamente en el Grupo Salinas, los informantes claves pertenecen a la comunidad de cooperativas de emprendimiento y desarrollo. Para la recolección de información se empleó la observación participativa. Los resultados proyectaron que las organizaciones carecen de una integración entre los distintos entes gubernamentales y privados, lo que influye directamente en el logro de las metas de las cooperativas por lo que a través de esta investigación se planifican y desarrollan acciones que permiten lograr el proceso de integración y el desarrollo al emprendimiento a través del Proyecto Educativo Integral Comunitario (PEIC) incentivando el sentido de pertenencia y el compromiso con las instituciones. Se planificó y aplicó un plan de acción estratégico que logró la integración entre los actores que conforman el ámbito educativo, expresado y recogido en la fase de reflexión pública.

Palabras clave: integración comunitaria, desarrollo endógeno, emprendimiento, economía social.

JEL: R11 Actividad económica regional: crecimiento, desarrollo y cambios.

Abstract

The objective of this study is to analyze social and solidary economics as a component of entrepreneurial activities in Ecuador, based on motivation theory, communication theory, and leadership theory. The research took place with a qualitative approach and participative action as the research methodology including 4 phases: diagnosing of needs, planning, information gathering, and public considerations. The information was collected directly from Grupo Salinas, with key informers all being part of the community of the cooperative society for entrepreneurship and development. For data collection, a participative observation approach was used. The results showed that organizations lack a means to integrate government and private entities, which has a direct effect on the achievement of goals of the cooperative societies. Thus, this research has helped plan and develop actions that help achieve the process of integration and development to the entrepreneurial activities via the Integral Community Education Project (PEIC) promoting a sense of belonging and commitment with the institutions. It was possible to plan and apply a strategic action plan, managing to integrate the various actors involved in the domain of education, which was later expressed and recorded during the public considerations phase.

Keywords: community integration, endogenous development, entrepreneurship, social economics.

JEL: R11 regional economic activity: growth, development and changes.

Resumo

O objetivo dessa pesquisa é fazer uma análise da economia social e solidária como parte dos empreendimentos no Equador, respaldado na teoria de motivação, a teoria de comunicação e a teoria de liderança. A investigação foi feita baixo uma abordagem qualitativo com uma metodologia de investigação com ação participativa em quatro estágios: diagnóstico de necessidades, planificación, coleta de informação e considerações públicas. A informação foi coletada diretamente no Grupo Salinas, os informantes chave são parte da comunidade de cooperativos de emprendimiento e desarrollo. Para a coleta de información, usou-se a observação participativa. Os resultados mostraram que as organizações carecem de uma integración entre os vários órgãos governamentais e privados, o qual tem efeitos direitos sobre o cumprimento das metas dos cooperativos. Por essa razão, a pesquisa pretende planejar e desarrollar ações que permitam chegar em um processo de integración e desarrollo ao emprendimiento por meio do Projeto Educativo Integral Comunitário (PEIC), incentivando um sentido de pertença e um compromisso com as instituições. Um plano de ação estratégico foi feito e usado, conseguindo uma integración dos atores que conformam o campo educativo, expressadas e coletadas durante a fase das considerações públicas.

Palavras-chave: integración comunitária, desarrollo endógeno, emprendimiento, economía social.

JEL: R11 Actividade econômica regional: crecimiento, desarrollo e transformações.

Introducción

La necesidad de generar cambios en pro de una gestión social que favorezca al país ha llevado a algunas organizaciones sociales a considerarse —a sí mismas— como creadoras de conocimiento, a centrar sus energías en la búsqueda de alternativas para satisfacer las necesidades de la sociedad. Al respecto, el Estado ha legislado en función de la satisfacción de las necesidades sociales a través de un proceso autogestionado que tiene como principal estandarte el emprendimiento. En este sentido, la participación ciudadana, en forma directa o mediante expresiones asociativas, incide en los procesos gubernamentales de políticas públicas.

Cabe considerar que en el ámbito latinoamericano existen una multiplicidad de enfoques metodológicos de intervención comunitaria que persiguen, unos el mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes de las comunidades, otros el de la calidad de vida y todo el mejoramiento del hombre, sin embargo, ninguno de estos enfoques ha resuelto la problemática de

la integración en función de la construcción y reconstrucción de un hombre integral.

En este mismo sentido, Malagón (2003, 1) señala que la gestión social “es el canal por medio del cual se desarrolla en las personas y en la comunidad un espíritu emprendedor para generar un cambio social”. Se infiere entonces la necesidad del desarrollo de destrezas que permitan abordar un entorno de turbulencia cuyos componentes políticos, económicos, socioculturales, ambientales y tecnológicos no favorezca los procesos de desarrollo sociales; de ahí que se requiere afianzar los lazos comunitarios, recuperar los valores colectivos y recuperar la identidad cultural.

Para este autor, el reto está en desarrollar la capacidad de gestión para responder a la complejidad que atraviesan los niveles de interrelación e interacción de los actores, sectores, poderes y voluntades, que realcen la importancia de las dinámicas que viven las comunidades quienes generan el desarrollo.

De este modo, el Estado, como actor preponderante, promueve políticas públicas que favorezcan a los emprendimientos de la EPS a través del Instituto de Economía Popular y Solidaria y de la Corporación de Finanzas Populares, entidades creadas para la promoción y el fomento del sector de la EPS en el marco de la Ley de Economía Popular y Solidaria.

De igual forma, es indispensable denotar que con la incorporación de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) a la vida social, laboral y educativa de la población se hace cada vez más evidente en el entorno nacional e internacional (CEPAL 2011). Tal situación se produce en un contexto mayor, integrado por el fenómeno de la globalización y la llamada sociedad del conocimiento que caracterizan la época actual en la que se generaliza la utilización de sistemas de comunicación a distancia. Las fronteras entre trabajo, la formación, los placeres, el consumo, tienden a desaparecer.

El crecimiento del desempleo y la economía informal en Ecuador obligan a desarrollar programas que propenden al desarrollo e incremento de la eficiencia de los emprendedores, tanto informales como de la micro, pequeña y mediana empresa. La mayoría de emprendimientos han sido creados por quienes inventan un empleo para poder salir adelante y muchos han descubierto que están mejor con esos resultados que si estuvieran trabajando en un empleo fijo.

El éxito de estas microempresas se podría lograr dándoles oportunidad a sus emprendedores a capacitarse en orientación administrativa básica para afrontar las amenazas, y saber aprovechar las oportunidades. Deben crearse centros, fundaciones que ayuden a los emprendedores, dueños de las microempresas, a capacitarse, orientarse en su gestión, en saber aprovechar las oportunidades que actualmente se presentan, a vincularse más con las medianas y grandes empresas, en donde las universidades y los institutos técnicos puedan colaborar en la formación, orientación y ayuda a las microempresas. En el presente trabajo se planteó como propósito, estudiar el emprendimiento a través de la economía social y solidaria, que, mediante la co-construcción de un sistema participativo entre la sociedad, el Estado y la academia, logre aportar al desarrollo local.

Cabe recalcar que en la práctica la economía social y solidaria es más profunda en la experiencia real, y su acción se circunscribe a los emprendimientos, de manera autogestionada por los mismos representantes; con base en las políticas públicas que estimulan el emprendimiento de los sectores, la economía social se basa en el registro y estudio de los emprendimientos, sociedades, y comisiones informales que no se ajustan a otras representaciones de organización.

Marco teórico

El emprendimiento empresarial se define como la iniciativa de un individuo para desarrollar un proyecto de negocios o una idea en particular que genere ingresos, es decir, crear una microempresa. Timmons (citado en Véliz 2019, 20) lo define como

tomar acciones humanas, creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada. Es la búsqueda insistente de la oportunidad independientemente de los recursos disponibles o de la carencia de estos. Requiere una visión y la pasión y el compromiso para guiar a otros en la persecución de dicha visión. También requiere la disposición de tomar riesgos calculados.

De acuerdo con Cunnigham y Lischeron (2001), el emprendedor es definido, desde distintas escuelas de pensamiento, como un individuo con intuición y sexto sentido (escuela *great person*), con valores y actitudes únicas tales como la necesidad de autorrealización o la propensión a asumir riesgos (escuela psicológica), con una habilidad superior para la innovación (escuela clásica), con una elevada capacidad para organizar recursos, planificar y motivar (*management school*), con capacidad de liderazgo (*leadership school*) y con aptitudes para maximizar las oportunidades del entorno (*intrapreneurship school*). Desde todas las escuelas, se incide en que existen cualidades y características del emprendedor que le convierten en un individuo diferente del resto de la población.

La educación, en todos sus niveles, desempeña un papel primordial en el desarrollo de una sociedad emprendedora. Desde el enfoque de la teoría económica ortodoxa, no solo se atribuye el éxito o el fracaso empresarial a los factores materiales, sino que el capital humano es con frecuencia citado como factor determinante de la diferencia de la calidad en la utilización efectiva de los recursos (Casson 2003). En concreto, se ha observado que los gestores de pequeños negocios emprendedores tienen como una de sus principales características un mayor nivel educacional (Lorrain y Dussault 1998; Smith 2012).

Emprendeduría

La realidad es que sabemos muy poco del emprendedor, sin embargo, hay mucho interés y muchas publicaciones sobre este tema. La mayor parte de este material está fragmentado y es altamente controvertido. Por ejemplo, individuos que trabajan por su cuenta y propietarios de negocios pueden sorprenderse al conocer que algunos académicos e investigadores sugieren que ellos no son emprendedores realmente, sino dueños de pequeños negocios. También, mucha gente que tiene gran percepción de ellos mismos de ser exitosos emprendedores no se ajustan a la definición que hasta ahora ha sido propuesta.

La selección de una base apropiada para definir y entender al emprendedor crea un reto problemático para los investigadores. El campo de investi-

gación se ha enfocado en la etapa formativa, incluso en su infancia (Paulin 1982; Perryman 1982; Peterson y Horvath 1982; Sexton 1982). No hay una definición aceptada o modelo de lo que el emprendedor es o hace (Churchil y Lewis citados en Pascual 2007).

En la década de los noventa, emergieron varias tendencias que distinguían entre el *entrepreneurship* individual y el corporativo (Wortman 1987), y los emprendedores y los dueños de pequeños negocios (Carland 1984). La literatura abunda con criterios de rangos de creatividad e innovación de los rasgos personales tales como apariencia y estilo. Son casi tantos los modelos de líderes emprendedores como los autores que escribieron sobre ellos.

Existen numerosas escuelas de pensamiento, las cuales observan la noción del *entrepreneurship* desde diferentes perspectivas. El término se ha usado para definir una amplia gama de actividades tales como crear, fundar, adaptar y administrar un negocio. Con esa variación de puntos de vista, no sorprende que no se haya alcanzado consenso sobre qué es el *entrepreneurship*.

Se describen a continuación seis escuelas de pensamiento propuestas por varios autores (Woo, Cooper y Dunkelberg citado en Montoya, Correa y Mejía 2009) que intentan mostrar cómo entender el proceso emprendedor. Estas escuelas ofrecen un único punto de vista para ilustrar qué hace el emprendedor y qué funciones y procesos son claves. Cada escuela puede categorizarse acorde con su interés de estudiar las características personales, oportunidades, *management* o la necesidad de adaptar un negocio existente. Estas son:

Escuela de la gran persona, ¿los emprendedores nacen o se hacen? ¿Puede uno enseñarle a otro o aprender a ser un manager, líder o emprendedor, o cada individuo viene a este mundo trayendo genes o la capacidad natural para desarrollar estas actividades? Así como hay una escuela que creía en los líderes carismáticos, hay una escuela que podemos llamar la escuela de *entrepreneurship* de “la gran persona”.

Hay numerosos ejemplos de grandes personas, desde Henry Ford hasta Kennedy, desde Lee Iacocca, Enzo Ferrari, Rockefeller, Donald Trump, hasta Bill Gates. La bibliografía frecuentemente identifica la habilidad de las grandes personas de reconocer una oportunidad y tomar una decisión apropiada. Ello implica que, sin esa facultad innata de intuición, los individuos son como el resto de los mortales.

Escuela de características psicológicas, se enfoca en factores personales, cree que los emprendedores poseen valores únicos y actitudes hacia el trabajo y la vida, y que los emprendedores pueden ser diferenciados de los no emprendedores por sus características personales. Las personas que posean las mismas características que los emprendedores, tendrán una alta tendencia o potencial a alcanzar actos emprendedores, más que aquellos que no poseen estas características (Lachman 1980). Tres características personales han recibido una considerable atención en la investigación: a) honestidad, responsabilidad y ética; b) propensión a tomar riesgos; c) necesidad del logro.

Esta escuela sostiene que los emprendedores no pueden desarrollarse o entrenarse, y que las características del emprendedor son desarrolladas en su infancia, en su relación familiar y en su relación comunal. Además, explica que esos valores son aprendidos e internalizados y reflejan el proceso de sociabilización en la cultura, pero ¿es necesario poseer estos valores para ser un emprendedor? Existen numerosos casos de emprendedores inescrupulosos, deshonestos y egoístas.

La propensión al riesgo es introducida por John Stuart Mill (1984), quien sugiere que la toma de riesgos es un factor clave para distinguir a los emprendedores de los ejecutivos. Algunos autores sugieren que la función primaria del emprendedor involucra la medición del riesgo y la toma del mismo. El riesgo involucra no solo hechos financieros, sino oportunidades de carreras, relaciones familiares (Liles 1974; Sarachek 1978). Schumpeter (1934), en desacuerdo, sostiene que la toma de riesgo es inherente al propietario y que el emprendedor no necesariamente es dueño (Pascual 2007).

Los emprendedores prefieren tomar riesgos moderados en situaciones donde tienen algún grado de control o habilidad en realizar un beneficio. Ellos no prefieren situaciones que involucren ningún extremo, ni máximo riesgo ni certeza (McClelland 1961; McClelland y Winter 1969).

La literatura existente ha incluido la toma de riesgos como la mayor característica del emprendedor. La necesidad del logro o de realización es un valor específico mantenido por muchos individuos en ciertas culturas.

Escuela clásica, examinando la etimología de la palabra *entrepreneurs* podemos acercarnos al punto de vista de la escuela clásica y la distinción que hace del emprendedor y el *manager*. La palabra deriva del verbo francés *entreprendre* que significa emprender. En el siglo XVI, los *entrepreneurs* eran

los hombres franceses que emprendían expediciones militares. El término fue luego aplicado también a aquellos que construían caminos, puentes, puertos y fortificaciones para la milicia. En esa época, los economistas franceses también usaban esa palabra para describir a las personas que sobrepasaban el riesgo y la incertidumbre con el fin de realizar innovaciones (Berthold 1961). Esa definición acompañó la noción de emprender o fundar una nueva empresa, la cual tiene un elemento de riesgo y requiere creatividad e innovación.

Innovación creatividad o descubrimiento son factores clave que subrayan el pensamiento y la investigación de la escuela clásica.

Entrepreneurship, en esta visión, se refiere al proceso de creación de una oportunidad o, al estilo de *management*, de la búsqueda de la oportunidad. Como un emprendedor lo explica, “uno tiene que ser un soñador creativo, capacitado para visualizar donde va a estar en equis años más adelante” (Castro, Justo y Maydeu 2015). El más común ejemplo de creatividad y comportamiento innovador es la historia de Apple Computer. Steve Jobs, uno de los cofundadores, se caracterizaba como innovador, enérgico, que estaba capacitado para incitar a otros y estimular su creatividad para lanzar lo que fue esencialmente una nueva industria.

Escuela de management, sugiere que el emprendedor es una persona que organiza o administra una empresa, y asume el riesgo por obtener un beneficio (Websters 1966). También las funciones del emprendedor incluyen supervisión, control, y dirección. Esta escuela se basa en los aspectos técnicos de *management* y las semejanzas entre los ejecutivos y emprendedores, al sostener que los emprendedores pueden desarrollarse y entrenarse en universidades y escuelas de negocios. Muchos de los emprendimientos nuevos no funcionan por causa de una mala administración, toma de decisiones desacertadas y falencias en políticas de finanzas y marketing. De acuerdo con esta escuela, el *entrepreneurship* es una serie de actividades enfocadas en funciones centrales de *management* de la empresa.

Escuela de liderazgo, el emprendedor es generalmente un líder quien se apoya en la gente para alcanzar sus propósitos y objetivos. La escuela de liderazgo de emprendedores es el costado no técnico de la escuela de *management*, y sugiere que los emprendedores necesitan determinadas habilidades para sumar a los demás a su causa. Un exitoso debe ser también un buen manager y a su vez el líder/mentor que juega un papel fundamental en

motivar, direccionar y acompañar a sus colaboradores. Varela (2010) expresa que el liderazgo es un proceso en el cual se mueven personas proyectadas a largo plazo para alcanzar sus metas y se generan compromisos entre su equipo, con capacidades políticas para ejercer cambios.

Hay dos corrientes diferenciadas en cuanto a liderazgo de los emprendedores. La primera de ellas se basa en los pensamientos de la escuela de la gran persona y afirma que ciertas características personales son importantes para el éxito. La escuela de la gran persona sigue los lineamientos de las teorías recientes de liderazgo que sugieren que características tales como adaptabilidad a distintas situaciones, cooperativismo, energía y deseo de asumir responsabilidades son aspectos importantes para el éxito (Stogdill y Suttell 1948); la segunda corriente de la escuela de liderazgo se ocupó acerca de cómo el líder alcanza los objetivos y a su vez responde a las necesidades de la gente (Hemphill citado en Rumsey 2013); existen dos dimensiones que son importantes para el manejo de un emprendimiento, por un lado, la preocupación por alcanzar los objetivos y, por otro la preocupación por la gente que realiza el trabajo. Estas dos dimensiones surgieron luego de investigaciones que trataron de describir los aspectos esenciales del liderazgo (Rumsey 2013).

Escuela de intrapreneurship, surge como respuesta a la falta de innovación y competitividad dentro de las organizaciones. Esta escuela sugiere que, si bien los individuos poseen limitada libertad de acción en las organizaciones, pueden comportarse como *entrepreneur* dentro de las mismas, implementando sus ideas, sin que necesariamente sean los dueños de la empresa. Esto permite que organizaciones ya constituidas desarrollen y se diversifiquen en actividades de otras áreas o negocios (Burgelman 1983). *Intrapreneurship* incluye el desarrollo de actividades independientes diseñadas para crear y expandirse en servicios innovadores, tecnologías o métodos nuevos dentro de la organización.

Aquí surgen entonces determinadas preguntas acerca de si la escuela *intrapreneur* debiera considerarse como escuela de emprendedores. Emprendedores y administradores se han considerado desde hace tiempo como polos opuestos, aunque Schumpeter afirma que los emprendedores exitosos conllevan a la construcción de organizaciones, en las cuales los emprendedores se convierten en *managers* (Schumpeter 2008).

El modelo de emprendedor

Existe aquí la necesidad de conciliar las distintas escuelas de *entrepreneur* reconociendo la importancia de cada una de ellas. Cada escuela provee diferentes *insights* acerca de las facetas del comportamiento emprendedor. Una faceta del comportamiento emprendedor ha sido descrita por las cualidades personales o valores, mientras que otra indica que los atributos esenciales son la anticipación al futuro y el encontrar nuevas oportunidades. Una tercera faceta sugiere que el éxito de un emprendedor podría ser perfeccionado por habilidades técnicas y de *management*. Una cuarta reconoce la necesidad del cambio de dirección en el negocio.

Cada uno de los modelos está basado en ciertas presunciones acerca del comportamiento. Cada conjunto de criterios, incluyendo eventos pasados, percepciones, características o principios personales, proveen diferentes tipos de *insight*. Tratar de sugerir que una escuela de pensamiento o conjunto de criterios es más importante que otra, es como decir que una religión es más santa que otra (Woo 1988).

Las definiciones de *entrepreneurship* pueden variar ampliamente y están basadas en criterios que van desde la toma de decisiones, creación de nuevos negocios, conocimiento técnico o *expertise*, experiencias hasta criterios de *management* para desarrollar exitosos grupos de trabajo.

Materiales y método

La investigación combina la exploración documental y la de campo. El empleo complementario de métodos cuantitativos y cualitativos o el uso conjunto de cualquier método contribuye a corregir los inevitables sesgos presentes en cualquier método. Con solo un método es imposible aislar el sesgo del método de la cantidad o de la cualidad subyacente que se intenta medir (Cook 2005).

En función de combinar la investigación cuantitativa, la cual estudia la asociación o relación entre variables cuantificadas, y la cualitativa, que lo hace en contextos estructurales y situacionales, se utilizó como base para

el diseño de la investigación un enfoque mixto como método aplicado de estudio. De igual forma, el presente artículo es un método donde se combina la teoría y la práctica, proporcionando a las comunidades una técnica para analizar y comprender la realidad de la población, tales como sus problemas, necesidades, capacidades y recursos permitiendo planear acciones para cambiarlas y mejorarlas.

En tal sentido, la investigación acción participativa entrega poder a las personas para realizar acciones de forma eficaz que puedan mejorar condiciones de vida. En el transcurso de esta investigación, los sujetos de estudio son, junto con el investigador, actores de la investigación. Según Martínez et al. (2020, 240) “la representa un proceso por medio del cual los sujetos investigados son auténticos investigadores, participando muy activamente en el planteamiento del problema que va a ser investigado”.

La presente investigación se realizó en el Grupo Salinas, sus trabajadores, cooperativas y población para conocer el funcionamiento, niveles de satisfacción, expectativas, proyecciones económicas y sociales, entre otros aspectos de interés. Conjuntamente, en la indagación de campo se interrogará a treinta profesionales para obtener disposiciones para la definición del estudio.

En los registros de campo, el investigador contiene información en vivo y las descripciones y reflexiones son observadas en el contexto real. La técnica utilizada es a través de la observación participativa, que, según Martínez et al. (50) “esta modalidad proporciona al docente-investigador la fuente más flexible de información y también un soporte emocional”.

Resultados

La información se analizó desde los criterios de categorización sugeridos por Martínez et al. (2020) respecto a la deconstrucción de las piezas discursivas que se tienen para el análisis; así, se usaron estrategias de desestructuración, segmentación, articulación y de reconstrucción por medio de síntesis comprensivas que fijaron la atención en la orientación social de los discursos.

La dinámica de participación del movimiento cooperativo, visto a través de los observadores con experiencias inherentes a la cooperativa, puede sintetizarse en lo siguiente: capacidad organizativa donde cada programa de participación social debe crearse y dirigirse a cubrir las necesidades fundamentales de cada sector, donde las asociaciones civiles, fundaciones y cooperativas se presten apoyo institucional, reflejado esto en la cooperativa a través de la opinión expresada por los integrantes del Grupo Salinas como grupo de emprendimiento de la economía social y solidaria, quienes reciben apoyo de todas partes debido al hecho de que es retribuida la labor social que ellos prestan. Es decir que formen una cadena en la que se entrelacen esfuerzos colectivos para conseguir la calidad de vida de su comunidad, como lo afirma el presidente de las cooperativas estudiadas cuando habla de la armonía que se genera al desarrollo social e igualitario de los miembros así como del sentido de pertenencia presente en la cooperativa, dado el verdadero significado del desarrollo endógeno el cual parte del respeto, creación y promoción de la cultura, y si no se encamina, ambos se condenarían al fracaso. Dicho desarrollo debe estar anclado a la cultura de cada región y diferenciarse de acuerdo con las características de los diversos grupos sociales y culturales, pues un ejemplo claro de ello es la forma de emprendimiento.

Así, como también la autogestión es un factor primordial, debido a que la comunidad organizada no debe centrar totalmente sus recursos en la inversión externa del Estado y del sector privado, que según los presidentes de las cooperativas en estudio no han recibido ningún centavo del gobierno ni han tenido necesidad de pedirle prestado a la banca privada, su desarrollo ha sido esfuerzo propio de los asociados, es decir, debe perfeccionarse como la articulación productiva e integrada, comercial, cultural y económica con capacidad de generar una endoeconomía social y sostenible.

Los aportes que el Grupo Salinas han generado para el desarrollo de la comunidad se evidencian por lo expuesto por los presidentes de las cooperativas, y se refieren a la cooperación con otras empresas de su misma naturaleza, integrarse a nivel regional, a través de planes de ahorro y crédito, además del plan de servicio de protección familiar funerario. Igualmente, participa en encuentro nacionales de cooperativas exitosas, que contribuyen en la creación, fomento y capacitación de nuevas asociaciones cooperativas; prueba de ello es lo mencionado por el presidente, quien actualmente asesora a más de 50 cooperativas. En cuanto al crecimiento social, las asociaciones

cooperativas en estudio a lo largo de su existencia han expandido la calidad y cantidad de sus servicios.

También se puede notar el incremento bastante importante del número de cooperativas, según lo mencionado por el presidente. Es evidente que el movimiento cooperativo incide notoriamente en el incremento de los indicadores de crecimiento de una comunidad; así lo indica el presidente de las cooperativas estudiadas que apunta que estas son las cooperativas más grandes desde el punto de vista de la cantidad de asociados. En cuanto a los servicios que brindan, desde el punto de vista social, el más importante es el centro comunitario de solución de conflictos al cual pueden acceder tanto las sociedades como los particulares.

La contribución de las organizaciones cooperativas se refleja en los indicadores de empleo, ingreso familiar, pobreza y formación educativa, los cuales serán interpretados a continuación: más del 5% de la fuerza de trabajo está empleada ya en las cooperativas, sin embargo, sigue siendo pequeño en relación con el tamaño de un sector que intenta vencer en competencia con el sector capitalista ecuatoriano.

Para determinar si las cooperativas de emprendimiento pueden superar a las empresas capitalistas en sus propios términos, es preciso establecer un sector cooperativo o solidario viable en paralelo al sector capitalista establecido y dominante, situación que fue analizada en el Grupo Salinas.

La participación de un socio en la distribución de los ingresos, en este caso, en las cooperativas, los excedentes representan un valor real y nominal mayor a la remuneración mínima percibida en una empresa privada, evidenciándose esto con lo expuesto por la promotora financiera; esto no significa esto un indicador confiable con respecto al nivel de ingreso de todos los socios debido al desempeño de cada una de las funciones.

Discusión

Se desprende la promoción, creación y desarrollo de actividades tendientes a acrecentar el interés y conocimiento del emprendimiento en las cooperativas, enfocándose básicamente en los siguientes mecanismos:

- Intercambios interinstitucionales: para potenciar la cultura del emprendimiento en todas las instituciones educativas, es imprescindible contar con el conocimiento y la experiencia de emprendedores de comprobado éxito, con reconocidos expertos en el campo del desarrollo de emprendimientos, con representantes de las instituciones del Estado que apoyan el emprendimiento y con personalidades de otras universidades que sean autoridades en esta materia.
- Talleres y seminarios: estas son actividades de promoción, formación y educación para el emprendimiento que deben programarse de manera recurrente, semestre tras semestre, en pro de la continuidad de un proceso de enriquecimiento cultural del capital humano.
- Concursos: con el propósito de motivar al estudiante a desarrollar sus capacidades emprendedoras y, al mismo tiempo, garantizar el apoyo integral a sus ideas y proyectos, se deben continuar con las actividades existentes para tal fin en las cooperativas y apoyarlas con otras, entre lo que consideramos: el concurso innovación empresarial, concurso de planes y negocios y el concurso semestral para la promoción de emprendedores.
- Materias: para que se obtengan buenos resultados y se haga llegar hasta la médula estudiantil la cultura del emprendimiento, es fundamental la ampliación de las materias que hacen partícipe al estudiante en el campo del emprendimiento.

Desarrollo de negocios

Comprende las actividades de creación, innovación y desenvolvimiento de las ideas surgidas de los estudiantes, a través de las cuales puede ver materializado su proyecto. Para lo cual se pueden implementar los siguientes mecanismos:

- Aparato de empresas: acoge la idea, la analiza, le da valor y le brinda la asistencia necesaria para que se vuelva realidad. El emprendedor es capacitado y asesorado al recibir la ayuda necesaria para que crezca y aprenda a autosostenerse en el tiempo. Este acompañamiento generalmente consta de tres fases:

- *Preincubación*, fase en la cual se acoge la idea, y se analiza para saber y conocer las potencialidades y factibilidad del emprendimiento. El fin es la creación de la empresa y el plan de negocios, insumo importante para el futuro empresario.
 - *Incubación*, fase en la cual la idea ya fue aceptada y se encuentra en etapa de ejecución, es decir en el mercado. En esta fase todos los riesgos que podría tener el negocio son disminuidos por la asesoría empresarial y la adecuada preincubación que se preparó para afrontar los retos de un mercado bastante competitivo. Este proceso se desarrollará hasta salida de la incubadora, la graduación.
 - *Posincubación*, en esta fase la empresa ya alcanzó una adecuada introducción y aceptación en el mercado, es decir puede sobrevivir por sus propios medios. Cabe recalcar que la empresa ya no se encuentra bajo la tutela de la incubadora, pero se crea un lazo de apoyo y consultoría, si las partes así lo creen conveniente. Todas estas fases deben durar un promedio de 2 a 3 años, en los cuales se deben haber creado las capacidades suficientes para saber llevar la empresa y abrirse paso en el mercado. El único requisito para acceder a la incubadora es tener una idea emprendedora y comprometerse con la misma.
- Red de emprendedores: es una iniciativa que pretende reunir a personas de diversa índole en torno a eventos que propicien la actividad empresarial y la discusión sobre los procesos de creación y desarrollo de nuevas empresas. Para lo cual es básico un sistema de información dirigido a articular y estructurar toda la información generada, que facilite la labor motivacional y en beneficio de los emprendedores al proporcionar información sobre costos y tiempos de los procesos de emprendimiento y sus beneficios.
 - Laboratorio de emprendedores: con la finalidad de promover el espíritu experimental y la actividad emprendedora, este proveerá servicios educativos, estudios de campo e investigación académica para realizar las pruebas precedentes al desarrollo de la idea del emprendedor, con el objeto de validar su viabilidad y reducir riesgos. Los cursos dictados tendrán la finalidad de enseñar a administrar el riesgo y el crecimiento de una nueva empresa. El equipo humano que pertenecerá al laborato-

rio estará conformado por personas entusiastas, jóvenes de espíritu, con la capacidad de ejecutar y transmitir esa energía para establecer metas, superar obstáculos y alcanzar el objetivo de ser los mejores educadores usando la más amplia experiencia empresarial disponible.

- Otro mecanismo es el de los consultorios empresariales o centros de investigación y desarrollo empresarial los cuales se organizarán con los alumnos de los dos últimos años lectivos.

Conclusiones

Las cooperativas constituyen una alternativa de organización comunitaria para el desarrollo endógeno y, como tal, deben contribuir al fortalecimiento del aparato productivo y la mejora de la calidad de vida de la población al poner en práctica el más novedoso de los principios cooperativos: el interés por la comunidad.

El cooperativismo tiene una influencia teórica en el emprendimiento ya que se apoya en diferentes concepciones, destacándose como las más relevantes la autogestión y la participación social; sobresaliendo en todas el carácter transformador y alternativo del cooperativismo.

El basamento teórico, metodológico y práctico fue primordial para establecer el impacto socioeconómico que representan las cooperativas para el emprendimiento, fundamentado el cooperativismo por poseer elementos como sus principios y valores.

El movimiento cooperativo, a pesar de ser impactado por la globalización, tiene posibilidades reales de ser una alternativa económica viable hacia el desarrollo endógeno basado por sus principios, valores y las características propias de la empresa cooperativa.

Otro elemento para tener en cuenta es la relación con los organismos de integración en cuyo enlace se deberá potenciar su nivel de participación y el fortalecimiento de todos los eslabones u organizaciones que conforman el sistema, sobre todo en lo que a democracia participativa se refiere.

El cooperativismo en los servicios tiene importante presencia al generar fuentes de empleo a amplios sectores de la población; los niveles de so-

cialización presentes son clave para garantizar el sentido de pertenencia, fortaleciendo además su base social y demostrando ser una representación idónea que sirve de vehículo a las iniciativas empresariales del emprendedor colectivo.

El emprendimiento significa ser capaz de producir la semilla que sembramos, los alimentos que comemos, los vestidos que llevamos y los bienes y servicios que necesitamos y quebrantar con ello la dependencia económica, cultural y tecnológica que ha paralizado nuestro desarrollo. Con este objetivo, las cooperativas son herramientas ideales, por cuanto consolidan el desarrollo en Ecuador, bajo el control de trabajadores-propietarios locales.

Los cambios que han considerado los modelos de desarrollo basados en las empresas cooperativas han propiciado la aparición de economías de diversidad que han tornado relevante la movilización de recursos locales para promover el desarrollo endógeno, y que estas transformaciones hacen posible la variedad de modalidades de crecimiento y la complementariedad de economías regionales de otros niveles y mediaciones públicas capaces de propiciar el desarrollo local, regional e institucional con un impacto más que positivo sobre el desempleo y la pobreza.

El emprendimiento puede ser realizado a través de las cooperativas desde las universidades, entidades de investigación y apoyo patrocinadas por los gobiernos y corporaciones en franca comunión de esfuerzos.

Referencias

- Apetrei, Andrea, Domingo Ribeiro y Salvador Roig. 2013. "El emprendedor social: una explicación intercultural". *CIRIEC-España, Revista de Economía* 78 (73): 37-52.
- Buckingham, Marcus, y Donald Clifton. 2001. *Now, Discover your Strengths: How to Develop Your Talents and Those of the People You Manage*. Londres: Simon & Schuster.
- Burgelman, Robert. 1983. *Modelo de proceso de empresa corporativa interna. Ensayo*. Consultado noviembre de 2021. <https://bit.ly/3H83mcQ>.
- Carland, James, Frank Hoy y William Boulton. 1984. "Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization". *The Academy of Management Review* 9 (2): 354-359. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.455.790&rep=rep1&type=pdf>.
- Casson, Mark. 2003. *El emprendedor: una teoría económica*. Caracas: Universidad Metropolitana.

- Castro, Julio, y Alberto Rachida Maydeu. 2015. *La naturaleza del proceso emprendedor en España en el contexto internacional*. Madrid: Fundación BBVA.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2011. *TIC y medio ambiente*. Santiago: CEPAL. <https://www.cepal.org/socinfo/noticias/paginas/9/30389/newsletter14.pdf>.
- Conquito. 2017. “Quince emprendedores de la economía popular y solidaria participan en el Testing Lab”. Accedido noviembre de 2021. <http://www.conquito.org.ec/quince-emprendedores-de-la-economia-popular-y-solidaria-participan-en-el-testing-lab/>.
- Cook, Thomas. 2005. *Métodos cualitativos y cuantitativos en investigación evaluativa*. Madrid: Morata.
- Cunningham, Barton, y Joe Lischeron. 2001. “Defining Entrepreneurship”. *Journal of Small Business Management* 1 (29): 45-61.
- Le Boterf, Guy. 1996. *Competencias profesionales*. París: Les Editions d’Organisations.
- Lorrain, Jean, y Louis Dussault. 1998. “Les Entrepreneurs Artisans et Opportunistes: Une Comparaison de Leurs Comportements de Gestion”. *Revue Internationale P.M.E.* 1 (2): 157-169. doi:10.7202/1007879ar.
- Malagón, Félix. 2003. *El espíritu emprendedor y la creación de empresas*. Bogotá: Escuela de Administración de Negocios (EAN). <https://bit.ly/35nlHoX>.
- Martínez, Nervis, Juan Villalobos y Manuel Machado. 2020. “Autorrealización: elaboración de la escala ADO-20 para su evaluación en docentes”. *Revista Estudios en Educación* 3 (4): 181-211.
- McClelland, David, y David Winter. 1969. *Motivando el logro económico*. Nueva York: Free Press.
- Mejía, Hernán. 2011. *Gestión integral de riesgos y seguros: para empresas de servicios, comercio e industria*. Bogotá: Ecoediciones.
- Montoya, Jorge, Geovanny Correa y Luis Mejía. 2009. “Emprendimiento: visiones desde las teorías del comportamiento humano”. *Revista Escuela de Administración de Negocios* (66): 153-168.
- Pascual, Fernando. 2007. “Medición de la influencia del proceso académico en la producción de vocaciones emprendedoras”. XIX Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas. Guadalajara: UNIVA. <http://acacia.org.mx/busqueda/pdf/P61T2.pdf>.
- Prada, Ricardo, Julio Acosta y Manuel Garzón. 2016. “Intraemprendimiento y emprendimiento corporativo. Estrategias de renovación empresarial en Colombia”. *Espacios* 37 (34): 10-23. <https://bit.ly/3sbh3nc>.
- Razeto, Luis. 1993. *Los caminos de la economía de la solidaridad*. Santiago: Vivarium.
- Rodríguez, Marisol. 2018. “La incorporación de las tecnologías de la información y la comunicación en las universidades: experiencias y prácticas”. *Tendencias Pedagógicas* 31: 1-14 <https://revistas.uam.es/tendenciaspedagogicas/article/view/8396>.
- Rumsey, Michael. 2013. *The Oxford Handbook of Leadership*. Nueva York: Oxford University Press.

- Sánchez, Emilio, y Andrés Rodríguez. 2009. “40 años de la teoría del liderazgo situacional: una revisión”. *Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal* 42 (2): 25-39. <https://www.redalyc.org/html/805/80515880003/>.
- Schumpeter, Joseph. 2008. “The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle”. *Journal of Comparative Research in Anthropology and Sociology* 3 (2): 137-147.
- Smith, Norman. 2012. “The Entrepreneur and His Firm”. *Bureau of Business and Economic Research* 42 (2): 244-245. doi:10.2307/3112228.
- Stogdill, Ralph. 1948. “Factores personales asociados con el liderazgo: una encuesta de la literatura”. *The Journal of Psychology* 25 (1): 35-71. <https://doi.org/10.1080/00223980.1948.9917362>.
- Varela, Rodrigo. 2010. *Innovación empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas*. Ciudad de México: Pearson Educación de México.
- Velásquez, José. 2013. *El emprendimiento y la teoría económica*. Caracas: Universidad Metropolitana.
- Véliz Ferrín, Ivonne. 2019. “Cultura empresarial en estudiantes universitarios”. Documento de trabajo. 27 de octubre. <https://bit.ly/35ooI8N>.
- Zayas, Paul. 2010. *Las competencias. Una visión teórico-metodológica en contribuciones a la economía*. Consultado 27 de octubre. <http://www.eumed.net/ce/2010a/>.