



*Asesorías y Tutorías para la Investigación Científica en la Educación Puig-Salabarría S.C.
José María Pino Suárez 400-2 esq a Lerdo de Tejada, Toluca, Estado de México. 7223898475*

RFC: ATI120618V12

Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.

<http://www.dilemascontemporaneoseducacionpoliticayvalores.com/>

Año: VIII Número: 1 Artículo no.:60 Período: 1 de Septiembre al 31 de diciembre, 2020

TÍTULO: Agregación de valor en emprendimientos de economía popular y solidaria.

AUTORES:

1. Dr. Oscar Roberto Espinoza Lastra.
2. Máster. Lourdes Viviana Moreira Rosales.
3. Esp. Luis Alfonso Lluglla Luna.

RESUMEN: La mayor parte de los emprendimientos de economía popular y solidaria que se gestan en Ecuador son actividades autónomas de subsistencia, carentes de especialización en sus procesos, y débiles desde todo punto de vista administrativo y comercial; no obstante, son de gran importancia para las economías familiares que encuentran en sus emprendimientos una alternativa a la exclusión del trabajo formal. Este trabajo destaca la importancia y necesidad de agregación de valor en los emprendimientos de economía popular y solidaria. Se evaluó en un grupo de establecimientos, criterios de calidad del producto, servicio, imagen, entre otros, concluyendo que estos emprendimientos requieren estrategias creativas y adaptadas a su realidad para lograr una posición más favorable en el mercado y propiciar su sostenibilidad.

PALABRAS CLAVES: Economía solidaria, emprendimientos de subsistencia, comercio informal, agregación de valor, desarrollo local.

TITLE: Value aggregation in entrepreneurships of popular and solidarity economy.

AUTHORS:

1. Ph.D. Oscar Roberto Espinoza Lastra.
2. MBA. Lourdes Viviana Moreira Rosales.
3. Esp. Luis Alfonso Lluglla Luna.

ABSTRACT: Most of the popular and solidarity economy entrepreneurships that take place in Ecuador are autonomous subsistence activities, lacking specialization in their processes, and weak from all administrative and commercial points of view; however, they are of great importance for family economies, who finds in their entrepreneurships an alternative to the exclusion of formal work. This work highlights the importance and need for adding value in the entrepreneurs of popular and solidarity economy. Product quality criteria, service, image, among others, were evaluated in a group of establishments, concluding that these ventures require creative strategies and adapted to their reality to achieve a more favorable position in the market and promote their sustainability.

KEY WORDS: solidarity economy, subsistence entrepreneurships, informal trade, value aggregation, local development.

INTRODUCCIÓN.

Al referirse a la Economía popular y solidaria, es necesario exponer que la Constitución de la República del Ecuador en su artículo 243 menciona que: El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin (...) y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir (...). Se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria (Asamblea Nacional Constituyente, 2008).

Este señalamiento en el texto constitucional permitió crear todo el marco legal, institucional y financiero que respaldaría todas las iniciativas de emprendimientos tanto individuales como grupales en el país. Se promovió la asociatividad como estrategia para la práctica de valores de solidaridad, corresponsabilidad y equidad en el desarrollo de sus asociados.

Las diversas actividades económicas individuales, y el significativo número de asociaciones y cooperativas que demandan ayudas financieras, técnicas y de gestión administrativa y comercial para fortalecer sus emprendimientos, configuran una tarea compleja que las instituciones estatales responsables de operativizar a la economía popular y solidaria no han podido atender con eficacia, evidenciándose una falta de coordinación con un sinnúmero de instituciones como universidades, gobiernos autónomos descentralizados, ONG, entre otros, lo cual ha ocasionado un desaprovechamiento de recursos y consecuentemente pocos resultados favorables para el desarrollo territorial.

Individualmente, la cuota de mercado de la mayoría de los emprendimientos populares y solidarios sigue siendo mínima. No evidencian desarrollo económico y social, tampoco se distinguen cambios preferenciales favorables en los consumidores. Ante ese escenario, se distinguen varios problemas internos que estos emprendimientos acarrearán permanentemente, haciendo que su oferta carezca de alguna ventaja.

Bajo ese escenario, suele cuestionarse al sector de la economía popular y solidaria por tener esas características, provocando una percepción errónea de lo que realmente constituye. Por tal motivo, se hace un repaso de algunos conceptos sobre economía solidaria para facilitar la comprensión de lo que involucra la tercera economía o economía de solidaridad, como también se la conoce, enfatizando el rol de sus protagonistas, los emprendedores.

Este estudio se realiza bajo una metodología combinada entre exploratoria y descriptiva. Recoge y analiza datos obtenidos mediante observación directa a un grupo de cincuenta emprendimientos de

economía solidaria, cuyos establecimientos se localizan en un sector de relativa importancia para el turismo recreacional interno en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados, consiguiendo identificar algunos factores comunes que definen a este tipo de negocios, desde la perspectiva de sus propietarios, así como desde la posición del consumidor o usuario.

La fragilidad de los emprendimientos de economía popular y solidaria es una generalidad a nivel nacional y en muchos otros países; no obstante, la aplicación de políticas territoriales locales y la articulación entre sus instituciones públicas y privadas, contribuyen a que el desarrollo económico de algunas provincias se encuentre anclado al perfeccionamiento de las iniciativas económicas populares y solidarias, mismas que realizan su transición desde el empirismo productivo-organizativo hasta adoptar buenas prácticas en las actividades que realizan.

Al ser muchos de estos emprendimientos, negocios de subsistencia, son mínimas las posibilidades que tienen de reinvertir sus ganancias ya sea para mejorar su equipamiento, procesos, o expandirse en el mercado; no cuentan con capital de trabajo permanente, y su ganancia juntamente con la inversión se destinan a cubrir necesidades personales y familiares de quien administra. Esas prácticas a menudo se convierten en malos hábitos, configurando todo un paradigma asociado con pobreza, falta de oportunidades, falta de apoyo, falta de conocimiento, conllevando a la dependencia, improductividad y renuencia al cambio de varios mal llamados emprendedores.

En un negocio de subsistencia dedicado a la producción y venta de bienes o servicios, debe tenerse en cuenta que la limitación económica de su propietario no justifica desarrollar sus actividades con calidad e higiene deficientes, descuidado aspecto personal, mal servicio al cliente, entre otros. Allí es donde la agregación de valor juega un papel fundamental, porque esto representa una estrategia adecuada para orientar los esfuerzos del negocio a obtener mayor rentabilidad de una forma creativa, volviendo más atractivo el producto/servicio sin considerar el segmento de mercado al que se atiende.

Para los emprendimientos populares y solidarios, la agregación de valor va más allá de una simple estrategia necesaria para competir en un mercado saturado por la oferta.

El propósito de la agregación de valor es permitir que estos emprendimientos dignifiquen su trabajo, revaloricen su producto, y aseguren su permanencia como medio para garantizar el sostén económico de sus hogares. Este salto cualitativo para los emprendimientos económicos populares y solidarios es posible, implica mucho compromiso de parte de los propietarios, una política pública viable, apoyo de los gobiernos autónomos descentralizados locales, y un trabajo de corresponsabilidad de la universidad y demás instituciones implicadas en el desarrollo del territorio.

DESARROLLO.

Para hacer referencia contextualizada respecto a la agregación de valor para emprendimientos populares y solidarios, se resumen de manera previa algunos antecedentes sobre los cuales la economía solidaria toma forma, se constituye y se consolida en el Ecuador, para facilitar la comprensión histórica de la realidad social en la que se desenvuelve la población inmersa en estas actividades.

Contexto del emprendimiento informal.

Describir todo aquello que conforma el sector económico informal, sus actividades y quienes trabajan allí es una tarea compleja. El sector informal es el residuo de la economía capitalista; concentra en gran medida el subempleo, y es el paliativo del desempleo actuando a manera de colchón amortiguador ante la exclusión laboral formal (Menni, 2004).

Generalmente, la informalidad es entendida como una ocupación laboral no “oficial” y legalmente asociada a la evasión tributaria, cuyos agentes o informales subsisten en condiciones mínimas de desarrollo. En el Ecuador, la informalidad alcanza un 60% en el sector rural, mientras que en el

sector urbano la informalidad es del 39.20% (Ruesga, Pérez, y Delgado, 2020). La informalidad, por lo tanto, está muy relacionada a niveles de pobreza.

En palabras de Albert Einstein: “No pretendamos que las cosas cambien si siempre hacemos lo mismo” (Guindal, 2012). Ese es un mérito que los productores y comerciantes informales tienen, al dar origen el emprendimiento y a los grandes empresarios. De hecho, Schnarch (2014) considera que el emprendedor informal es un pequeño empresario que tiene la capacidad de obtener ingresos sin relación de dependencia, lo cual es encomiable en nuestro entorno.

Las condiciones de vulnerabilidad del emprendimiento informal tienen una razón principal que es la pobreza, y adicional a ello, se distinguen otras causas, como la ruralidad que presenta mucha informalidad en la actividad agrícola; el bajo nivel de escolaridad en comparación con los agentes de los mercados formales; la desigualdad de género vuelve propensas mucho más a las mujeres a incursionar en actividades mercantiles informales, entre otros (Ruesga et al., 2020).

Otra frase que popularizó Einstein, señala enfáticamente, que “es en la crisis donde nacen la inventiva, los descubrimientos y las grandes estrategias”(Guindal, 2012). Se entiende por sobradas razones que el emprendimiento informal no es ideal, pero es parte del desarrollo empresarial; por lo tanto, es necesario apoyar el desarrollo de empresas y empresarios, y no forzarlos antes de volar.

El sector económico informal tiene particularidades moralmente contradictorias respecto a su génesis, crecimiento y comportamiento: 1) no solo que el tradicional sistema capitalista ha incrementado la tasa de empobrecimiento poblacional, sino que la mayoría de los emprendimientos informales realizan un importante trabajo en la distribución de productos de grandes empresas, cuestionadas por quebrar micro y pequeñas empresas, explotación laboral, destrucción del medioambiente, y generar desempleo progresivo, y 2) las prácticas comerciales que siguen los emprendedores informales son réplicas del modus operandi del capitalismo neoliberal, caracterizada por un marcado individualismo, inmoralidad y ausencia de solidaridad.

Es indiscutible que el emprendimiento informal tiene su valía por permitir a la población desempleada generar sus propios ingresos; no obstante, lo descrito en el párrafo anterior permite comprender que tanto la estructura como la forma en que se desarrolla la economía informal no brindan posibilidades de surgimiento para los hogares que se benefician a través de cada uno de estos pequeños emprendimientos. De ahí que desde varios años atrás ya se venía hablando de la necesidad de hacer posible otra economía, en la cual sea posible un mejor desarrollo, una economía en la que sea realidad el buen vivir, adoptándose en varios países el sistema económico social y solidario.

Antecedentes de la Economía Solidaria en Ecuador.

La pobreza y desigualdad en nuestra región tuvo un largo período de acentuación entre 1980 hasta el año 2000, época que coincide con la adopción de políticas neoliberales, y la corrupción del gobierno y de las élites dominantes, volviendo más débiles y dependientes a las economías de los países sudamericanos (Espinoza, 2017).

En Ecuador, a partir de 1990 que se produjo una migración masiva a consecuencia de inadecuadas políticas públicas, endeudamiento externo, incremento progresivo del subempleo y desempleo. A la interna se popularizó la creación de pequeños negocios informales para el sustento familiar en medio de un empobrecimiento generalizado de la población.

Los sectores suburbanos de las ciudades se expandieron a consecuencia de la migración de la población rural, ampliando las brechas socioeconómicas y las desigualdades económicas. El descontento social por malos gobiernos entre 1994 y 2004 marcó un hito en la historia, denominándose a aquella época como la década perdida, siendo seis el número de presidentes que tuvo el Ecuador en ese lapso (Lara, 2010).

Al igual que ocurría en muchos otros países, los cuestionamientos al modelo de desarrollo tuvieron eco en muchos sectores y organizaciones sociales que rechazaban la política neoliberal, la primacía del capital sobre el ser humano, y reclamaban los derechos de la naturaleza y el racional uso de los recursos para asegurar la sostenibilidad de las generaciones futuras (Acosta, 2008; Dávalos, 2008; Gudynas, 2011). No fue sino a partir del 2005, que un movimiento político incorporó en su propuesta de gobierno el reconocimiento oficial de la economía solidaria como una forma de atender a aquellos sectores excluidos de la economía formal, lo que pasaría a ser una realidad desde el 2008 con la aprobación del nuevo texto constitucional.

¿De qué se trata la economía solidaria?

Este término sin ser ya una expresión moderna representa uno de los cambios más grandes del mundo en los últimos años, por todo lo que promueve. La Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria del Ecuador señala el siguiente concepto:...Se entiende por Economía Popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital (Presidencia de la República del Ecuador, 2011).

La oficialización de la economía solidaria en la carta magna implicó también una nueva visión del régimen de desarrollo del cual, lo enunciado en el artículo 276 de la Constitución (Asamblea Nacional Constituyente, 2008) ratificaba el papel protagónico de la economía solidaria, como lo podemos apreciar en los dos primeros objetivos del régimen de desarrollo:

1. Mejorar la calidad y esperanza de vida, y aumentar las capacidades y potencialidades de la población en el marco de los principios y derechos que establece la Constitución.
2. Construir un sistema económico justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.

Del último objetivo se resalta el propósito de generar trabajo digno y estable, lo cual contrasta con el elevado índice de negocios o actividades económicas informales, individuales o familiares, de bajo nivel competitivo y organizativo, sometidos por el poder financiero de la gran empresa la cual acapara todos los mercados con su eficiencia productiva, mayor calidad percibida auspiciada por permanentes campañas publicitarias, y la capacidad de respuesta a los requerimientos de la población.

El proceso de transformación de la actividad económica informal alentaba a convertir los frágiles emprendimientos individuales y asociativos en negocios con identidad, innovación, sostenibilidad y potencial de crecimiento. Desde 2009, de la mano del gobierno nacional, se comenzaron a visibilizar los primeros resultados en beneficio de la economía solidaria, y se predecía también que la estrategia de Estado protector no sería sostenible a mediano y largo plazo.

Coincidiendo con Paredes (2018), el derroche económico, cuando mayor ingresos petroleros tuvo el Estado (2007-2014) y una serie de desaciertos de la administración pública, no permitieron consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible, ni auspiciar el desarrollo industrial mediante la transformación de la matriz productiva, que eran parte de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo, y por tanto afectó el cumplimiento de otro objetivo que era mejorar la calidad de vida de la población (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013).

Desde 2014, la caída constante del precio del petróleo redujo los ingresos que financian el presupuesto general del Estado ecuatoriano disminuyendo también los fondos para los programas de

apoyo al emprendimiento del sector popular y solidario. La falta de presupuesto y apoyo estatal no debe interferir el desarrollo de la economía solidaria, ya que ésta “comparte valores, principios y prácticas de un conjunto de luchas históricas de los trabajadores y sectores excluidos de la sociedad que tienen como punto principal la valorización del ser humano” (Singer, 2008).

El reto de la economía solidaria en Ecuador sigue intacto a más de una década de vigencia. Muestra de ello es la comparativa de pobreza de los últimos diez años, cuyos índices de pobreza en el sector urbano fueron de 23,6% en 2009 y 22,7% en 2019; y en el sector rural se registró el 57,50% de pobreza en 2009 mientras que para el 2019 el porcentaje creció al 71,1% siendo una variación estadística importante (INEC, 2010, 2020), y pese a que las parroquias rurales, al igual que los demás gobiernos autónomos descentralizados, tuvieron que elaborar sus planes de desarrollo y organización territorial, los territorios rurales no ha tenido ningún cambio por la falta de ejecución de las estrategias de las planificaciones (Espinoza, 2018).

En ese sentido, las actividades de los emprendimientos informales en el Ecuador deben ser repensadas por sí mismas, ofreciendo bienes y servicios de buen valor que jerarquice su oferta y dignifique su labor. Un grave error para un emprendedor informal es que, en el contexto de su pobreza económica, mantenga una mentalidad de pobreza, es decir, un pensamiento errado en creer que su producto debe ser adquirido por lástima a su condición situacional, y que la agregación de valor encarece el producto y resta competitividad.

El emprendimiento social y solidario.

Los emprendimientos solidarios incluyen varias formas de organización económica que se originan mediante la asociación libre de trabajadores, basada en los principios de autogestión, cooperación, eficiencia y sostenibilidad, constituidos en grupos de producción, asociaciones, cooperativas y empresas de autogestión, combinando generalmente sus actividades económicas con acciones de

carácter educativo y cultural, como estrategia de crear conciencia por el trabajo colectivo y su compromiso con su comunidad (Gaiger, 2004).

Para Vega y Mera (2016)(citado en Vázquez Parra, 2018, p.4),el emprendimiento social busca generar un valor compartido asegurando el bienestar y el desarrollo de los emprendedores y todos quienes los rodean, incluyendo a la sociedad en la que viven. En ese sentido, Formichella (2005) también afirma que la composición de este nuevo modelo de espíritu emprendedor es claramente diferente de lo que tradicionalmente se ha visto específicamente para obtener beneficios económicos, lo que significa que los empresarios deben recibir una formación diferente. Debe ser un tipo de entrenamiento, en el cual la dinámica social y los valores comunes son los componentes básicos de sus valores comunes y esperados.

El informe de investigación del Plan Alfa-Tuning para América Latina 2011-2013, elaborado a partir de un estudio dirigido por la Universidad de Deusto (España) con la colaboración de 15 universidades de América Latina, España y Dinamarca, muestra los resultados de siete planes iberoamericanos, donde se incluye la formación en emprendimiento social, que traza la visión de la innovación social universitaria responsable. De acuerdo con las conclusiones mostradas en tal informe se entiende que la formación de emprendedores sociales debe tener visión de futuro, incluidos otros aspectos como una clara dirección humanista y un fuerte sentido social. Se busca que los emprendedores sociales comprendan el problema que están tratando de resolver desde una perspectiva holística, es decir, tomar en cuenta los factores, político, social, económico, cultural, entre otros, con la finalidad de que estos emprendimientos constituyan no solo un aporte significativo para el territorio (Vázquez Parra, 2018).

En Ecuador, el número de emprendimientos asociativos o cooperativistas se multiplicaron una vez establecida la reglamentación de la economía solidaria, la cual vino acompañada con recursos estatales para incentivar a la población emprendedora a asociarse (O. R. Espinoza, 2017). El deseo

de la población por obtener la ayuda económica del Estado hizo que tanto las asociaciones como cooperativas de reciente creación se constituyan sin tomar en cuenta los principales valores que deben distinguirlas, entre ellos la solidaridad. La idea de las políticas públicas era pertinente para elevar las capacidades asociativas de la población para enrumbar el desarrollo económico y social mediante prácticas de cooperación y solidaridad. El resultado fue que la mayoría de estas organizaciones adquirieron una dependencia total del Estado y de instituciones privadas de quienes pueden recibir algún tipo de ayuda (Espinoza Lastra & Gómez López, 2018).

Para hacer referencia al contexto local de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas en Ecuador, los emprendimientos solidarios no han demostrado capacidad de conducir su organización hacia su propia sostenibilidad. Esos problemas, como en cualquier parte del país, son estructurales, y para cambiar esa situación se requieren de varios procesos que deben desarrollarse a mediano y largo plazo. El principal proceso para el cambio es mejorar la educación formal y la formación continua con enfoque tecnológico especialmente para la población rural, para guiar a los agricultores hacia la innovación y agregación de valor de sus materias primas. Otro proceso es cultivar prácticas de valores y principios cooperativos en toda la población para que las muestras de solidaridad surjan por convicción y no por imposición. Con eso habría la posibilidad de que los emprendimientos solidarios sean exitosos.

Análisis de casos de emprendimientos.

Se observaron varios establecimientos informales de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, la mayoría de ellos pequeños cuya oferta estuvo relacionada preferentemente hacia la oferta gastronómica y la recreación familiar del sector turismo. Este sesgo hacia el tipo de negocios elegidos para evaluar se justifica, porque en ellos es posible analizar de manera integral procesos de producción, comercialización, atención al cliente, seguimiento posventa, entre otros aspectos. La

tabla 1 sintetiza la valoración que otorgó el equipo investigador a los establecimientos visitados mediante una escala de Likert:

Tabla 1: Evaluación preliminar del establecimiento.

Establecimientos turísticos	Escala de valoración				
	Muy malo	Malo	Regular	Bueno	Muy bueno
21 establecimientos observados por parte del equipo investigador	1	4	12	3	1

Elaboración propia.

Además de realizar la observación directa a los establecimientos, se indagaron a los propietarios para conocer su visión respecto al emprendimiento que administran. Los clientes o transeúntes del lugar fueron abordados y consultados. Esta triangulación era necesaria para identificar las sinergias entre ofertante y oferente, y explicar las percepciones de ambas partes respecto a lo que se desea con cada uno de los emprendimientos desde sus intereses y motivaciones.

Tabla 2. Localización de los casos observados.

Rutas	Tamaño*			Servicios principales	Acogida		
	P	M	G		Alta	Media	Baja
Vía pedregal km 1.	x			Restaurante, canchas de futbol, volley, pista de baile, balneario de agua dulce.			x
San Gabriel del Baba av. Principal (29 de septiembre lote 11)	x			Restaurante.			x
San Gabriel del Baba sector Malecón.	x			Bar, pista de baile.			x
Vía julio Moreno Espinoza km1, sector Rio Verde, margen derecho.		x		Piscinas, sauna, turco, canchas deportivas, restaurante.		x	
Vía julio Moreno Espinoza km1, margen izquierdo	x			Cocteles, jugo de caña, pan de yuca.			x
Vía julio Moreno Espinoza km1, margen izquierdo	x			Platos a la carta.			x
Vía julio Moreno Espinoza km1, margen derecho.	x			Platos tradicionales, gallina criolla, fritada, etc.			x
Vía julio moreno Espinoza km 1 ½ margen derecho.	x			Empanadas de verde y bebidas	x		
Recinto Nuevo Horizontes. Vía Julio Moreno, margen izquierdo.	x			Secos de gallina criolla, empanadas de verde. Venta de bebidas sin alcohol.			x
Recinto Nuevo Horizontes. Vía Julio Moreno, margen derecho.	x			Yogurt natural, colada morada, batidos, caldos y secos de gallina criolla.			x

San Gabriel del Baba av. Principal (29 de septiembre y García Moreno)	x		Canchas deportivas, pista de baile, rio, comida rápida.			x
San Gabriel del Baba av. Principal (29 de septiembre)	x		Helados de frutas y bebidas sin alcohol.			x
San Gabriel del Baba av. Principal y rio Baba.	x		Canchas deportivas, pista de baile, rio, restaurante.			x
San Gabriel del Baba sector Malecón.	x		Venta de comida rápida y bebidas.			x
Vía Julio Moreno Km 6 ½ margen izquierdo.		x	Piscinas, sauna, restaurante, bar, canchas, pista de baile, deportivas, rio Baba. Cabañas	x		
Vía Julio Moreno Km 6 ½ margen izquierdo.		x	Piscinas, sauna, turco, restaurante, bar, canchas deportivas, rio Baba.		x	
Recinto Aquepí.		x	Piscinas, sauna, restaurante, bar, canchas deportivas, pista de baile, rio.		x	
Vía Julio Moreno Km 14 sector unión carchense.	x		Piscinas, hidromasaje, turco, pista de baile, bar, río.			x
Vía Julio Moreno Km 13 sector unión carchense.		x	Restaurante, rio pista de baile, canchas deportivas.		x	
Vía Julio Moreno Av. Eloy Alfaro margen izquierdo.	x		Asados de carne, pollo, cerdo. Helados y bebidas sin alcohol.			x
Vía Julio Moreno Av. Eloy Alfaro margen derecho.	x		Almuerzos, fritada. Caldos y secos de gallina.			x

Elaboración propia.

Los establecimientos observados se localizan en una ruta de aproximadamente 8 kilómetros. En la tabla 2 se muestran las rutas, una clasificación del tamaño de acuerdo con la clase del establecimiento al que se hace referencia, se describen cuáles son sus principales servicios y por último se presenta una valoración de la acogida que tiene cada uno.

En esta parte del estudio, a diecisiete de veintiún establecimientos que se observaron, se les identificaron varias debilidades que los relegaron a una posición poco favorable. Falencias como instalaciones en mal estado y una falta de confort, servicio deficiente, entre otros elementos. La siguiente figura muestra aquellas debilidades descritas.

Figura 1. Mobiliario de un pequeño restaurante.



Fuente: de propia autoría.

Los establecimientos positivamente valorados han realizado inversiones realmente superiores respecto al resto, marcando un contraste entre la representación de un emprendimiento de nivel empresarial y los emprendimientos de subsistencia. Es visible la brecha económica entre unos y otros, pero también es visible el inexistente interés por agregar valor a aquellos emprendimientos por pequeños que sean. Las figuras 1 y 2 muestran la precaria realidad de un par de establecimientos a quienes les corresponden las mismas; tomando en cuenta que eso es solo la parte visible de lo que el cliente ve, aflorando la duda en el cliente sobre la calidad del producto o servicio con base a lo que podría hallarse en áreas claves y no visibles claves como la cocina.

El servicio es otro punto crítico en la mayoría de los establecimientos, y siendo uno de los aspectos más importantes a cuidar, merece la pena realizar un esfuerzo de cambio para incorporar en el servicio protocolos de recibimiento cálido, amabilidad y atención esmerada en la toma de pedido y durante el consumo, rapidez en el servicio, reposición de mesas para nuevos clientes, parking, etc. Muchos negocios pequeños suelen fidelizar a sus clientes por brindarles una atención de forma personalizada, y al ser el propietario quien atiende directamente a sus clientes, se produce un ambiente de confianza, y las sugerencias y recomendaciones son receptadas e implementadas.

La calidad siempre será posible de mejorar. Téngase en cuenta que la agregación de valor se percibe principalmente en el producto ofrecido. Los establecimientos estudiados cuentan con una oferta

básica que no tiene una formulación estándar para la preparación de alimentos, se notó. Se rigen por una estrategia de marketing concentrado, cuando pudiesen aprovechar mejor las oportunidades mediante una estrategia de marketing diferenciado. En conclusión, es importante adaptar la oferta a los distintos grupos de consumidores para conseguir de ellos su máxima preferencia al contar con productos que satisfacen plenamente los deseos y necesidades.

El aspecto administrativo, de lo que se hizo mención anteriormente, es otra limitante de estos emprendimientos, por hacer mención específica a una debilidad sus propietarios. Un negocio realiza inversiones proporcionalmente con su tamaño; así, un negocio grande realiza inversiones grandes, y un negocio pequeño realiza inversiones pequeñas. Los ingresos de un negocio cualquiera deben permitirle cubrir sus costos operativos y obtener una utilidad. Dentro de los costos se hallan las depreciaciones de los bienes muebles, herramientas, equipos e inmuebles. Es recurrente que los pequeños emprendimientos desatiendan absolutamente aspectos administrativos y contables, y por ende inobserven considerar la depreciación como el ahorro de reposición o renovación obligatoria del activo obsoleto.

Del total de casos observados, el 81% presentaban variadas deficiencias, principalmente de equipamiento y estructurales, y paradójicamente para el 62% de los propietarios de estos locales, sus instalaciones son calificadas como buenas. Ese resultado expresa la miopía de quienes consideran que su conformidad con su oferta tiene una relación directamente proporcional con la conformidad de sus clientes. Así como también hay muchos casos en los que la ganancia es mínima y es destinada en su totalidad para los gastos del hogar, privándose de mejorar el negocio.

Figura 2. Mobiliario del área de restaurante de un balneario.



Fuente: de propia autoría.

El marketing señala que para que un producto o servicio sea consumido, la oferta debe considerar las necesidades y deseos del cliente, identificando al segmento correcto (Kotler & Armstrong, 2013), procedimientos que no se siguen en los emprendimientos observados. En todo caso, las ventas que estos negocios realizan se han enfocado básicamente para un consumidor popular, con un nivel de educación secundaria y otras características propias de las clases socioeconómicas baja-media y media.

Si bien estos emprendimientos requieren estrategias creativas y adaptadas a su realidad para lograr una posición más favorable en el mercado, depende mucho de la disposición del emprendedor para adoptarlas e implementarlas. Los procesos de educación y capacitación que son importantes para optimizar los emprendimientos han sido poco aprovechados por la idiosincrasia del emprendedor informal, quien es generalmente resultadista y espera rendimientos económicos inmediatos; si los consigue, seguirá exactamente igual, si no genera ingresos cambia de actividad, o desiste ante la posibilidad de retornar al empleo asalariado por representar un ingreso constante, aunque sea temporal.

CONCLUSIONES.

Los resultados del trabajo de campo demuestran la necesidad de agregación de valor en muchos emprendimientos de economía popular y solidaria; proceso que en muchos de los casos implican mínimos gastos y apenas un poco de esfuerzo para realizar sus actividades con mejores estándares de calidad. El incremento de la calidad fideliza a clientes actuales y atrae a nuevos clientes que hallarán en la renovada oferta los elementos para relacionar positivamente los criterios de coste-valor-satisfacción.

Los criterios de calidad del producto, proximidad del establecimiento, servicio al cliente, limpieza y adecuación del punto de venta, se evaluaron con una lógica acorde al perfil de cada establecimiento (emprendimientos de subsistencia) lo que posibilitó dar un tratamiento individualizado a cada uno de aquellos negocios, e interpretar correctamente su problemática individual y colectiva.

Para formar a un emprendedor, la mejor estrategia es formarlo desde niño, despertando en él la visión, el espíritu y el deseo de alcanzar el éxito con un emprendimiento económico. Resulta más difícil para un adulto formarse como emprendedor, porque las responsabilidades de este en su hogar le cohiben arriesgar, así mismo, la obligatoriedad de proveerá su familia no contempla tiempos de aprendizajes, se busca actuar, él debe generar ingresos.

Una estrategia para agregar de valor en emprendimientos de economía solidaria es contar con un centro de capacitación y acompañamiento al emprendimiento que ofrezca efectividad. El pequeño emprendedor debe convocarse permanentemente a frecuentarlos centros de emprendimiento, que los hay, pero que nadie se acuerda. Reactivar estos centros de emprendimiento, volverlos dinámicos, prácticos y comprometidos con ayudar, es lo deseable de estas instituciones.

Otra estrategia está en manos de los gobiernos municipales, ya que son ellos quienes emiten ordenanzas para regular la actividad comercial informal ambulante. Pueden no solo limitarse a recaudar impuestos por ocupación del espacio público, sino también condicionar su continuidad a

procesos de mejora continua y formalización, que implicaría asignar plazos límite para ocupación del espacio público, tiempo suficiente para que el emprendedor cuente con clientela, experiencia, y proyección rumbo a la formalidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Acosta, A. (2008). El Buen Vivir, una oportunidad por construir. Ecuador Debate, 75, 1-12.
2. Asamblea Nacional Constituyente (2008). Constitución del Ecuador. Registro Oficial, (20 de octubre), 218. Lexis: https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
3. Dávalos, P. (2008). El “Sumak kawsay” (“Buen vivir”) y las cesuras del desarrollo. ALAI: América Latina en Movimiento.
4. Espinoza Lastra, Ó. R., & Gómez López, J. D. (2018). Associative Capabilities Index: Theoretical construction and methodological proposal for Solidarity Economy organizations. CIRIEC-Espana Revista de Economía Publica, Social y Cooperativa., (94), 285-316. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.94.10663>
5. Espinoza, O. (2018). Promoción de emprendimientos populares y solidarios en el sector rural de Santo Domingo, Ecuador. Economía y Negocios, 83-94.
6. Espinoza, O. R. (2017). Economía solidaria. El caso de las comunas Tsáchilas de Santo Domingo en Ecuador. Universidad de Alicante.
7. Formichella, M. (2005). La evolución del concepto de innovación y su relación con el desarrollo. Argentina: INTA.
8. Gaiger, L. I. (2004). Emprendimientos económicos solidarios. La Otra Economía, 229-242. Recuperado de: http://www.tau.org.ar/upload/89f0c2b656ca02ff45ef61a4f2e5bf24/emprendimientos_econ_micos_solidarios.pdf

9. Gudynas, E. (2011). Buen vivir: Germinando alternativas al desarrollo. América Latina en movimiento, 462, 1-20.
10. Guindal, M. (2012). Los días que vivimos peligrosamente: Crónica secreta de la España intervenida. Grupo Planeta Spain.
11. INEC. (2010). Medidas de pobreza y extrema pobreza por ingresos. Recuperado de: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/POBREZA/2010/jun-2010/Indicadores_de_pobreza_actualizados%20a%20JUN2010.pdf
12. INEC. (2020). Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), diciembre 2019. Reporte de pobreza y desigualdad. Recuperado de: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/POBREZA/2019/Diciembre-2019/Boletin%20tecnico%20de%20pobreza%20diciembre%202019_d.pdf
13. Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). Fundamentos de Marketing (11. A ed.). México: Pearson. https://www.academia.edu/8889213/Fundamentos_del_Marketing_Kotler_11va_ed?auto=download
14. Lara, J. (2010). Breve Historia Contemporánea del Ecuador (Vol. 3). Bogotá: Ediciones Fondo de Cultura Económica Ltda. Recuperado de <http://repositorio.unan.edu.ni/2986/1/5624.pdf>
15. Mendoza Vargas, Emma Yolanda; Racines, Ruth Elizabeth (2018). Competencia emprendedora y neuromarketing en la formación del carácter innovador de los estudiantes universitarios. Revista Dilemas contemporáneos: Educación, Política y Valores. Año VI. Edición Especial. <http://www.dilemascontemporaneoseduccionpoliticayvalores.com/index.php/dilemas/article/view/293>
16. Menni, A. M. (2004). Cómo rebuscársela: trabajo informal en tiempos de crisis. Política y Cultura, 47-70.

17. Paredes Carranco, F. S. (2018). The informal economy in Ecuador. INNOVA Research Journal, 3(9), 29-38. <https://doi.org/10.33890/innova.v3.n9.2018.624>
18. Presidencia de la República del Ecuador. (2011). Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (2011). Recuperado de: <https://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/LEY%20ORGANICA%20DE%20ECONOMIA%20POPULAR%20Y%20SOLIDARIA%20actualizada%20noviembre%202018.pdf/66b23eef-8b87-4e3a-b0ba-194c2017e69a>
19. Ruesga, S. M., Pérez, L., & Delgado, J. L. (2020). Sector informal en Ecuador: Perspectiva desde el escenario econométrico. Revista Espacios, 41.
20. Schnarch, A. (2014). Emprendimiento Exitoso: Cómo mejorar su proceso y gestión. (1ra ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
21. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). Plan Nacional del Buen Vivir 2013 - 2017. Quito. <http://www.cpccs.gob.ec/wp-content/uploads/2015/12/PNBV-2013-2017.pdf>
22. Singer, P. (2008). State-Society Relations in a Solidary Economy. Íconos - Revista de Ciencias Sociales, 51-65.
23. Vázquez Parra, J. C. (2018). Elementos para la valoración integral de proyectos de emprendimiento social. Una herramienta para la formación de emprendedores. Contabilidad y Negocios, 13(26), 129-140. <https://doi.org/10.18800/contabilidad.201802.008>

DATOS DE LOS AUTORES.

1. **Oscar Roberto Espinoza Lastra.** Doctor en Desarrollo Local e Innovación Territorial, Especializado en Emprendimientos Solidarios, Asociatividad y Gestión de Negocios. Profesor de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes, UNIANDES-Ecuador. E-mail: selecto_sdc@hotmail.es

2. Lourdes Viviana Moreira Rosales. Magíster en Dirección de Empresas con Énfasis en Gerencia Estratégica. Profesora de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes, UNIANDES-Ecuador. E-mail: us.lourdesmoreira@uniandes.edu.ec

3. Luis Alfonso Lluglla Luna. Especialista en Docencia Universitaria. Profesor de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes, UNIANDES-Ecuador. E-mail: up.luislluglla@uniandes.edu.ec

RECIBIDO: 2 de junio del 2020.

APROBADO: 9 de julio del 2020.