



*Aseorías 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: ATII20618V12

Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.

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

Año: VIII Número: Edición Especial. Artículo no.:44 Período: Junio, 2021.

TÍTULO: La cadena de suministro a través de cooperativas: percepción social en Santo Domingo de los Tsáchilas.

AUTORES:

1. Dr. Oscar Roberto Espinoza Lastra.
2. Máster. Lourdes Viviana Moreira Rosales.
3. Dr. Manuel Ricardo Velásquez.

RESUMEN: Una cadena de suministro constituye el conjunto de actividades, instrumentos y medios indispensables que se emplean desde la creación de un producto o servicio hasta su uso o consumo, y su buen manejo determina el éxito de las actividades económicas. Las organizaciones de la economía solidaria dedicadas a la producción, comercialización y consumo están lejos de coordinar acciones conjuntas para lograr un desarrollo con base en la integración de sus procesos. La investigación recoge experiencias de varias organizaciones de la economía solidaria en las que se distingue un marcado individualismo, el cual no les ha permitido su fortalecimiento y crecimiento. Los resultados muestran la falta de una asociatividad más incluyente, que es lo que hace falta en las organizaciones de la economía solidaria.

PALABRAS CLAVES: cadena de suministro, asociatividad, cooperativismo, desarrollo territorial, emprendimientos.

TITLE: The supply chain through cooperatives: social perception in Santo Domingo de los Tsachilas.

AUTHORS:

1. Dr. Oscar Roberto Espinoza Lastra.
2. Master. Lourdes Viviana Moreira Rosales.
3. Dr. Manuel Ricardo Velásquez.

ABSTRACT: A supply chain is the set of activities, instruments and indispensable means used from the creation of a product or service to its use or consumption, and its proper management determines the success of economic activities. Solidarity economy organizations dedicated to production, marketing and consumption are far from coordinating joint actions to achieve development based on the integration of their processes. The research gathers experiences of several solidarity economy organizations in which a marked individualism can be distinguished, which has not allowed them to strengthen and grow. The results show the lack of a more inclusive associativity, which is what is lacking in solidarity economy organizations.

KEY WORDS: supply chain, associativity, cooperativism, territorial development, entrepreneurship.

INTRODUCCIÓN.

El cooperativismo en el Ecuador tiene muchos retos por superar y entre los principales están deshonestidad dirigencial, falta de gestión administrativa, poco compromiso e individualismo de socios, y falta de visión organizacional. Es una práctica habitual que los asociados conciban a la gestión y los resultados dirigenciales, como los principales elementos responsables de su propia satisfacción y fuente de confianza, para empezar a demostrar algo de compromiso. Dicho en otras

palabras, el asociado promedio espera primero ver resultados favorables para decidirse aportar, y cooperar. En ese escenario en donde las cooperativas se desenvuelven, es bastante complejo observar algún progreso basado en la ayuda mutua y la solidaridad.

Desde siempre, se ha promovido al cooperativismo como aquel movimiento capaz incidir en el bienestar social o en el desarrollo económico de la población. De hecho, es así cuando se tiene como bases fundamentales la participación democrática, la autonomía y la solidaridad, donde la integración, el compromiso y participación de todos los miembros de la cooperativa es vital para el desempeño eficiente y la sostenibilidad de la organización. Las actividades económicas en las que interviene el cooperativismo pueden ser tan diversas, lo cual conlleva a que las cooperativas busquen alternativas idóneas e implementen las estrategias de gestión necesarias para su correcto funcionamiento (Gonçalves & Benato, 2020).

En Ecuador también ha repercutido en la confianza o percepciones de la población, respecto al trabajo cooperativo, el asociar a la Economía Solidaria como la economía de los pobres, como un sector débil, como una opción para aquellos que se sobreviven ante una situación económica y social, precaria, en parte porque mucho de ello ha sido el mensaje populista que los gobiernos han transmitido directa o indirectamente a la ciudadanía. Por el contrario, Paul Singer (citado en: Stahl & Schneider, 2013), promotor del proyecto de la Economía Popular Solidaria en Brasil, concibe a ésta como un modo de producción innovador dentro del propio sistema capitalista.

En contrario a lo señalado por Singer y el contexto brasileño, la economía solidaria en el Ecuador no termina de afianzarse por falta de solidaridad en la producción, en la distribución, en el consumo y en la acumulación; por falta de solidaridad en toda expresión de la economía desde que inicia hasta que finaliza cada ciclo económico, incluso, dentro de aquellas mismas organizaciones que pertenecen a dicho sector económico (Espinoza, 2017). Esto se produce en parte, porque no hay una formación u orientación que induzca a mirar en el trabajo cooperativo como una opción menos sacrificada de

progresar. Hay un patrón cultural arraigado al modelo capitalista tradicional, donde el emprendimiento individual sigue siendo la forma generalizada de invertir, sumado a la degradación ética y moral impera que le resta interés por trabajar cooperadamente.

Aunque la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria-LOEPS (Presidencia de la República del Ecuador, 2011) se refiere a las cooperativas como “sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática...”, la conformación de una empresa colectiva es un verdadero reto dentro de la economía solidaria, debido a factores económicos de los socios, que imposibilitan capitalizar y poner en marcha una empresa, además de la débil gestión y visión de dirigentes y asociados, ralentiza el desarrollo de ésta.

Al desarrollar emprendimientos de tipo productivo a través de cooperativas, y cumplir con el propósito de incluir a muchas personas económicamente desfavorecidas, marginadas, sin oportunidades, etc., se vuelve un problema de tipo administrativo, específicamente financiero. Un emprendimiento exige inversión, y los asociados tienen necesidades inmediatas por solucionar (pobreza), que impide primero, asignar recursos para capitalizar continuamente a la cooperativa; segundo aspecto, los microcréditos están limitados a valores muy reducidos, con lo cual no se puede consolidar un emprendimiento con proyección de crecimiento, y tercero, que generalmente no hay entre sus miembros una presencia de expertos y profesionales en distintas áreas, sino más bien, la mayoría de personas se asocian por afinidad o por cumplir con la recomendación de promotores externos de las entidades públicas.

La expectativa del asistencialismo es un factor nocivo que debe erradicarse por parte del estado y enseñar a las personas a producir y a cooperar para sí mismas. Dentro de lo que han sido los gobiernos socialistas de Venezuela y Ecuador, se observó que en las presidencias de Hugo Chávez y Rafael Correa, respectivamente, el número de asociaciones y cooperativas incrementó con rapidez, y

actualmente, los niveles de pobreza y desempleo siguen siendo en ambos países, una cifra para preocuparse.

Pese a que el sistema de educación pública es gratuito, la característica de los comerciantes informales, artesanos no calificados, pequeños productores, entre otros, tienen como característica común el bajo nivel de escolaridad. Y más allá que se han establecido nuevas modalidades y adaptaciones curriculares para la obtención del bachillerato, personas adultas no lo ven con importancia ni se distingue en ello una oportunidad para desarrollarse. En la ejecución de un emprendimiento se requieren de habilidades administrativas y técnicas para asegurar los niveles mínimos de estabilidad de cualquier negocio.

El sistema educativo público también prevé cursos de capacitación para el mejoramiento de las capacidades de los trabajadores autónomos y miembros de organizaciones productivas, en la mayoría de los casos, estos cursos no son valorados en su real dimensión; por citar un ejemplo, un estudio realizado en Venezuela identificó los saberes administrativos estudiados por parte de distintas organizaciones del sector de la economía solidaria. Los resultados señalan que los saberes administrativos que más se estudiaron estuvieron ligados a cuestiones de dirección, como la toma de decisiones, organización en el trabajo, liderazgo y capacitación, cultura organizacional, filosofía de gestión, estructura organizativa, principios cooperativos, planificación, presupuesto, dirección, administración financiera, gestión de recursos humanos y evaluación del desempeño.

Normalmente, los cursos de capacitación se imparten para suplir necesidades puntuales de los individuos, de tal manera que la aplicación de dichos aprendizajes redunde en una mejora continua de sus emprendimientos, empero, la práctica ha demostrado que un emprendimiento, por pequeño que sea, para darle sostenibilidad y lograr su expansión, se debe atender todos los ámbitos operativos, técnico-profesionales, administrativos y de gestión, y a ese nivel las capacitaciones no llegan, y se reducen a una serie de capacitaciones que terminan siendo insuficientes, o inconexas.

Retomando el ejemplo del caso venezolano, los aspectos menos estudiados fueron aquellos que se refieren al manejo del cambio, coordinación, trabajo en equipo, comunicación, motivación e incentivos para el equipo de trabajo, resolución de problemas, control de calidad, comercialización y mercadeo, división del trabajo, seguimiento y control de las tareas, alianzas estratégicas, entre otras (Marín & Carmen, 2020). Todas estas competencias son parte elemental del éxito de un emprendimiento.

Las empresas de integración de cooperativas pueden solventar con mayor eficiencia los requerimientos de personal cualificado debido a la gran cantidad de profesionales, técnicos operativos y administrativos que están vinculados a la organización. Para el caso de la población Tsáchilas, es fundamental este tipo de integración porque les permite contar con un acompañamiento continuo en el perfeccionamiento del quehacer diario, en una realidad de limitaciones de carácter académico y profesional, el aprender haciendo es una muy buena escuela para ir desarrollando competencias en áreas que no las tienen.

En el presente estudio, los referentes teóricos que se exponen fundamentan de qué manera la integración horizontal cooperativa es capaz de lograr un mejor desarrollo para las organizaciones productivas. El trabajo que realizan por cuenta propia las asociaciones, las cooperativas y las comunas, es en muchas ocasiones queda solamente en un intento bien intencionado de mejorar la productividad y paliar la pobreza. La integración es necesaria, indistintamente si es pequeño, mediano o grande productor, siempre habrá una sinergia de cara a la consecución de mejores resultados. Oliveira (2004) citado en Alves & Quatrin (2014) afirma que este tipo de integración es un ejercicio sistemático que sirve para reducir la incertidumbre que envuelve cada proceso de decisión, y consecuentemente incrementar las probabilidades de alcance de los objetivos.

DESARROLLO.

Materiales y métodos.

Esta investigación exploratoria empleó el análisis bibliográfico, y el trabajo de campo; por una parte, la utilización de métodos teóricos como el histórico-comparado, inductivo-deductivo, analítico-sintético han permitido establecer relaciones de aproximación sobre esta problemática, basándose en una cantidad apropiada de datos primarios disponibles en reportes estadísticos e informes técnicos y académicos; por otra parte, la utilización de métodos empíricos como la observación directa y la entrevista personal han proporcionado datos cualitativos que han sido valorados considerando el contexto en el que se desenvuelve la población estudiada.

Se efectuó un trabajo con una muestra de doscientos ochenta y dos personas, con quienes se ha llevado a cabo entrevistas no estructuradas respecto a las motivaciones personales por emprender de manera asociativa, su identificación por el trabajo cooperativo, y la práctica de los principios del cooperativismo. Las preguntas se estructuraron con base al modelo de Connor-Davidson, simplificando el cuestionario a diez preguntas sobre trabajo y relaciones dentro de grupos.

El cuarenta y cinco por ciento de los entrevistados son productores, dirigentes o miembros de asociaciones, cooperativas, gremios o sindicatos; y el resto son personas que han tenido alguna experiencia con un emprendimiento particular.

Resultados y discusión.

Producción.

Las cooperativas dedicadas a la producción son de las más comunes en el medio. Su conformación promedio es de 37 socios (International Co-operative Alliance, 2020), de ahí que se cuestiona su poca representatividad y fuerza dentro del sector productivo en el que compite. La producción administrada por cada cooperativa no tiene peso de participación respecto a la producción total; por

ende, padece las imposiciones de precios y cuotas de los intermediarios, y generalmente la indiferencia del consumidor particular. Como efecto inmediato, los productores asociados no perciben los beneficios que la asociatividad brinda, y tampoco se autoevalúan de cuánto hace cada quien y qué hace falta hacer para que la organización se fortalezca.

Las asociaciones de producción se han acostumbrado al asistencialismo estatal, o de las ONG, de manera que no se esfuerzan por sí mismas por identificar y adoptar las mejores alternativas de desarrollo y autosostenibilidad, y dejar de lado las reiterativas justificaciones basadas en la carencia de recursos financieros; sometiéndose a la cotidianidad evidenciada en un proceso de producción y venta en la misma forma que lo han realizado siempre. Haberse conformado en cooperativa no ha podido incidir en los asociados.

Los bajos réditos económicos de la actividad agrícola es una constante en los países subdesarrollados, siendo una de las causas, el desequilibrio entre los costos de producción y los precios de venta al intermediario. En el Ecuador, la cadena de comercialización agropecuaria ha estado en manos de terceros participantes particulares (llámense intermediarios, transportistas y comerciantes); todos ellos perciben un beneficio económico (utilidad) encareciendo el costo de los productos hasta llegar al consumidor final. Los problemas derivados de una baja rentabilidad son ya conocidos: campesinos venden sus tierras para dedicarse a otras actividades económicas de subsistencia (Fernando & Díaz, 2013).

Producir, es para el agricultor promedio, el inicio y fin de su actividad económica por su especialización en el agro, por su desconocimiento de las siguientes fases o por la inversión que ello implica. La cadena de comercialización agropecuaria exige una importante inversión y conocimiento del mercado debido a que está integrada por una serie de actividades y servicios, que viene desde la producción y cosecha, centrándose mucho más en el embalaje, transporte, almacenamiento, y la venta, fabricación de alimentos, finalmente la distribución y venta de los productos. El agricultor

promedio no reúne las condiciones para encargarse de la comercialización por sí mismos. Una opción es la asociatividad, siempre y cuando se deslinde de las actividades de producción propiamente para lograr eficiencia y competitividad.

Una investigación realizada en Medellín – Colombia nos permite comprender la diferencia de precios entre el productor y el consumidor final, de acuerdo a diferentes canales de distribución. El factor principal se lo atribuye a los canales inadecuados de comercialización, la alta intermediación se refleja en los precios de venta al público (Fernando & Díaz, 2013). Se reconoce que la presencia de una intermediación sana puede ser la solución, pero más que tercerizar el servicio, sería importante que se logre la integración de organizaciones que coincidan en principios y valores para complementarse mutuamente en una relación ganar-ganar.

Comercialización.

En el Ecuador, la distribución comercial no es una actividad que una cooperativa realice de forma exclusiva; la legislación ecuatoriana no lo concibe así, en todo caso, el órgano de control representado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria atribuye a las mismas cooperativas de producción la potestad de comercializar, y en un menor grado, se les otorga esta facultad a las cooperativas de consumo.

Guardando relación con el argumento que el intermediario es el que explota al productor, es quizás la justificación del por qué no se ha considerado como actividad exclusiva, la intermediación; no obstante, la distribución física es una actividad necesaria, puesto que dependiendo del tipo de producto del productor, los intermediarios suelen ofrecer mucho más a la empresa de lo que ella puede lograr por sí misma, creando una mayor eficiencia en la colocación de los productos en los mercados, a través de sus contactos, especialización, experiencia y alcances (Kotler & Armstrong, 2013).

La distribución del productor asociado puede realizarse mediante empresas cooperativas. Para ello existen los valores cooperativos, que deben ponerse en práctica por todos los socios y sus dirigentes. La especialización crea eficiencia, y es lo que debe priorizarse. Hasta la actualidad, la comercialización de manos de los mismos productores no ha conseguido responder a las expectativas por las cuales se organizaron.

La comercialización exige un gran conocimiento del mercado, requiere de un equipo de negociadores que respondan a las exigencias de los clientes y desarrolle las potencialidades de los productores; requiere investigar el mercado continuamente, innovar y competir exitosamente frente a otros intermediarios, y mantener o incrementar su cuota o participación de mercado. La parte esencial para lograr una distribución eficaz es la gestión gerencial y las relaciones entre organizaciones con criterio de mercadeo solidario (Álvarez, 1991).

En medio de la desorganización de las asociaciones y cooperativas de producción, y pese a la necesidad de obtener una recuperación económica en su sector, no se recepta por parte de los productores un cambio de actitud ni la asimilación de propuestas alternativas tendientes a lograr una comercialización más rentable de sus productos. Un caso puntual, en la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas en Ecuador, la invitación a participar de una cooperativa que se haga cargo de la gestión comercial es resistida por más de una asociación y por productores y emprendedores individuales. De por medio está el hecho de que la cooperativa que se presenta como alternativa para la distribución solidaria de sus productos tiene una creación reciente, con un mínimo respaldo patrimonial, y sin una trayectoria que evidencie eficacia en gestión comercial.

La figura 1 muestra los subsistemas de los cuales se compone un sistema agroalimentario. Sin discusión, los agricultores son una base importante de todo este sistema, aunque sin mucha distancia se halla la participación de quienes transforman las materias primas agregando valor con productos terminados, y quienes promueven su consumo y lo colocan de manera accesible para los

consumidores. Todos esos subsistemas son generadores de valor, y cumplirlos de manera integrada es maximizar la rentabilidad.

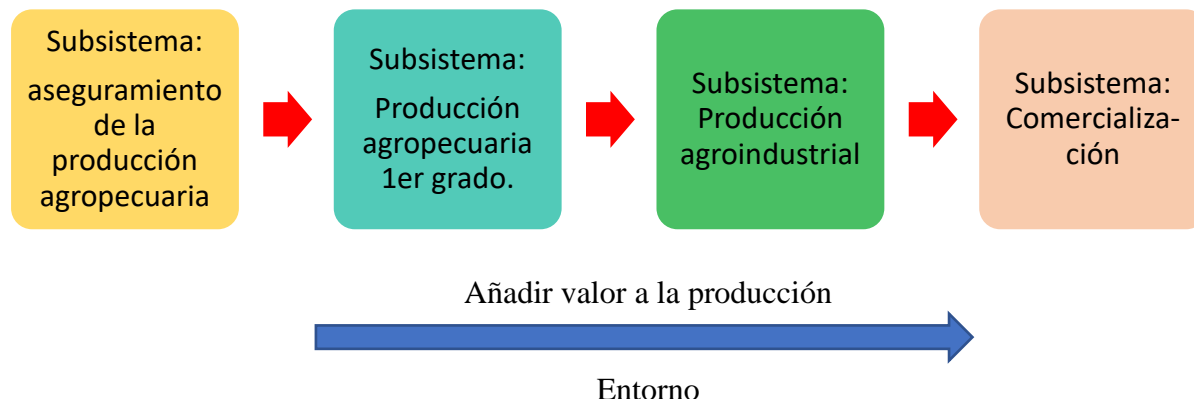


Figura 1: Sistema Agroalimentario.

Fuente: (Regalado Prego & Ugalde Crespo, 2015).

En Colombia, por ejemplo, se han observado experiencias exitosas de empresas cooperativas que llegaron a ser grandes comercializadores adquiriendo la producción a un amplio número de productores. El éxito obtenido es valorado en la actualidad y emulado por otras asociaciones de productores en un contexto regional (Álvarez, 1991). La experiencia colombiana promovida por un programa público ha demostrado sus beneficios, al ver respaldado el apoyo en una gestión gerencial eficiente, que como se sabe, es la debilidad de muchas organizaciones dedicadas a la producción.

En el Ecuador, las formas de organización del sistema cooperativo y asociativo carecen de dinámica asociativa; por ejemplo, no se promueven las alianzas de cooperación (pese a que es un principio cooperativo), no se hace nada por conectar a más actores, obtener recursos y ejecutar actividades orientadas a crear productos de mayor valor para el mercado, de modo que resulte más fácil distribuirlos. El establecimiento de un sistema de distribución en manos de cooperativas de comercialización se podría maximizar a través de la cooperación horizontal, la fusión o conformación de cooperativas de segundo nivel, estas últimas propias del sector cooperativo español.

La figura 2 muestra una integración horizontal entre cooperativas agrarias responsables del proceso de aprovisionamiento; producción de materias primas; transformación, comercialización y distribución. Estas cooperativas controlan una buena parte de la cadena productiva. Otro tipo de integraciones mucho más amplias incorporan a las cooperativas de consumo.

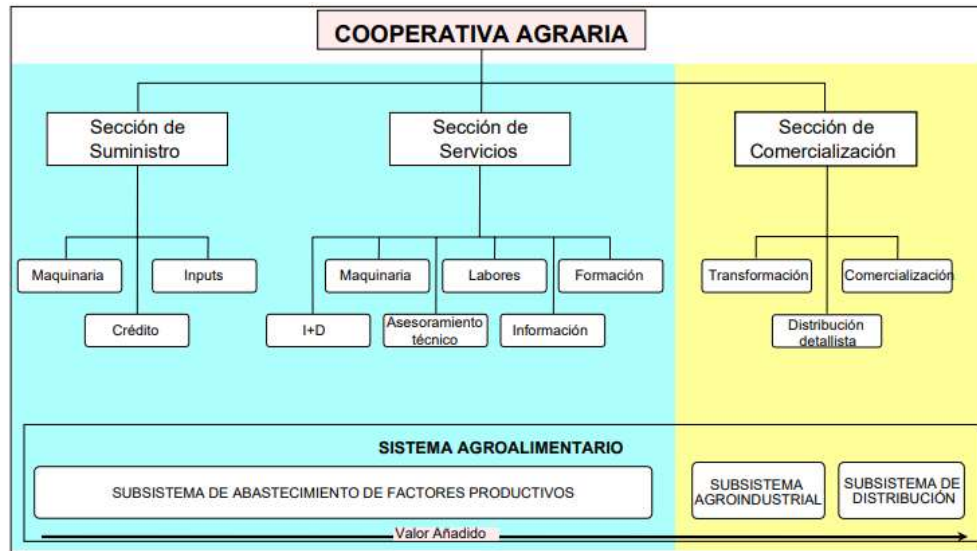


Figura 2: Estructura por secciones de las cooperativas agrarias.

Fuente: (Lario, 2000).

Consumo.

El consumo es un aspecto fundamental dentro de una cadena de suministro, pues es lo que al final, refleja el éxito o el fracaso de cualquier emprendimiento productivo. En Ecuador no ha existido un programa de educación estructural para fomentar el consumo interno, ni mucho menos se ha trabajado en concienciar respecto del apoyo al consumo local como una estrategia genérica de reactivación económica en sus propios territorios.

El objeto social de una cooperativa de consumo consiste en abastecer a sus socios con bienes y servicios de consumo, eliminando la intermediación, velando por la calidad de los productos que se consumen, contando con un centro de distribución, comisariato o supermercado. En ese sentido, se pone en marcha una empresa de comercialización, siendo el nexo con los productores quienes acceden

en calidad de proveedores, y los consumidores, quienes responsablemente, eligen abastecerse de productos procedentes de la economía solidaria.

En Ecuador, al igual que en muchas partes del mundo, históricamente han existido formas de abastecimiento directo desde el productor hacia el consumidor. El llamado trueque representa la forma más clara de aquello (Gatti, 2009) (Jairo Tocancipá Falla, 2008) (Rabey et al., 1986); sin embargo, esta forma de intercambio no es adecuada cuando se trata de producción en masa, y es esa actividad la que ha caído en un desmedro del consumo, quien puede elegir de entre una amplia demanda, aspectos como calidad, plaza y precio. El consumidor es cada vez más exigente, pero pocos realmente son consumidores responsables y solidarios (Perdomo Ortiz et al., 2014).

Las cooperativas de consumidores tienen un rol importante en ámbitos de comercio justo, consumo responsable y consumo solidario. La integración hacia atrás de las cooperativas de consumo permite cerrar el círculo producción-comercialización-consumo, con la participación de asociaciones y cooperativas.

Percepción de la población para integrarse en una empresa de economía solidaria.

Los principales resultados mayoritarios hablan de una escasa participación y compromiso de las personas para cooperar y arriesgar cualquier aportación, por mínima que esta sea. Hay una motivación por obtener una rentabilidad suficientemente atractiva sin esfuerzo alguno. De ahí que muchos individuos se orientan por inversiones que ofrecen casas de apuestas, administradoras de fondos, inversión en divisas virtuales, entre otras.

Los productores y emprendedores asociados miden la importancia de la integración con base en la inmediatez de la rentabilidad y venta de sus productos. Hay poca motivación a desarrollar iniciativas nuevas, aun si estas fueran prometedoras. Se espera mucho más de la ayuda gubernamental y no se evalúa ninguna iniciativa de desarrollo propia.

Los intermediarios independientes mantienen resistencia por el trabajo asociativo y la integración comercial. No se asimila el poder que constituye la asociatividad con fines comerciales. La desconfianza y la conformidad son dos de las barreras que impiden una agrupación de muchos intermediarios minoristas.

Los consumidores mantienen un escepticismo por el involucramiento en cooperativa. Es comprensible que, de todos los tipos de cooperativas, las de consumo son de las menos comunes en el sector cooperativista del Ecuador, eso hace que muchos interesados en mejorar su situación económica se mantengan al margen de una alternativa real de cambio.

Aproximadamente el 12% de personas se motivaron por la participación en cooperativa, y de estos, es un mínimo porcentaje que asume con responsabilidad el compromiso de pertenecer a la organización, y por lo tanto, mantener un papel activo.

CONCLUSIONES.

El individualismo sigue siendo una característica de la sociedad actual. No se miden las pérdidas que a nivel individual se produzcan, el interés estará siempre en administrar individualmente cualquier emprendimiento.

La participación de varias organizaciones, conformando lo que se denomina como cooperativa de segundo grado, es un modelo organizacional que potencia las capacidades de sus participantes, proporcionándoles competitividad y un retorno adicional de las inversiones, como parte de las ganancias que la empresa proporciona para todos sus asociados.

La práctica de los principios y valores cooperativos son las que encaminan a estas organizaciones a sumar esfuerzos conjuntos, ya que se persigue un mismo propósito, el cual es el bien común.

El sector agricultor, es uno de los grupos más beneficiados por la integración cooperativa para desarrollar el ciclo productivo, comercial y de consumo, en conjunto. La recirculación de los ingresos

se cumple cuando todos los miembros de una misma organización llevan a cabo todas las fases de este proceso.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Álvarez, J. F. (1991). La comercialización agrícola y las cooperativas rurales dentro del programa DRI en Colombia. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 0(27), 7–38.
2. Alves, J. N., Zamberlan, T., & Quattrin, D. R. (2014). Configuração dos relacionamentos entre produtores agropecuários e cooperativas. *Revista Pensamento Contemporâneo em Administração*, 8(2), 106-125.
3. Espinoza Lastra, Ó. R. (2017). Capacidades asociativas en emprendimientos de economía solidaria. El caso de las comunas Tsáchila de Santo Domingo en Ecuador. (Tesis doctoral). Universidad de Alicante.
4. Fernando, J., & Díaz, C. (2013). La intermediación como un impedimento al desarrollo del pequeño productor de Medellín. 14, 27–32.
5. Gatti, C. (2009). El Fenómeno Del Trueque: Una Mirada Sociológica. *Revista Pueblos y Fronteras Digital*, 4(8), 264.
6. Gonçalves, R. B., & Benato, A. B. (2020). Análise do processo de incorporação de cooperativas. *Redes*, 25(2), 671–695.
7. International Co-operative Alliance (2020). Mapeo cooperativo: datos estadísticos. Informe nacional ecuador. Programa ACI-UCE. <https://www.coops4dev.coop/sites/default/files/2020-09/Informe%20de%20Mapeo%20Cooperativo%20Ecuador.pdf>
8. Jairo Tocancipá Falla. (2008). El trueque: tradición, resistencia y fortalecimiento de la economía indígena en el Cauca. *Revista de Estudios Sociales*, 31, 146–161.
9. Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing* (11th ed.). México: Pearson.

10. Lario, N. A. (2000). La relación entre las cooperativas agrarias de comercialización de primer y segundo grado: Un modelo explicativo de sus características y resultados. (Tesis doctoral). Universidad de Murcia.
11. Marín, G., & Carmen, M. (2020). Saberes administrativos en Cooperativas Venezolanas: Un estudio exploratorio. *Revista Venezolana de Gerencia*, 89(89).
12. Perdomo Ortiz, J., Villa Castaño, L. E., & Duenas Ocampo, S. (2014). El concepto de consumo socialmente responsable y su medición. Una revisión de la literatura. *Estudios Gerenciales*, 30, 287–300.
13. Presidencia de la República del Ecuador. (2011). Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. Registro Oficial N. 444.
<https://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/LEY%20ORGANICA%20DE%20ECONOMIA%20POPULAR%20Y%20SOLIDARIA%20actualizada%20noviembre%202018.pdf/66b23eef-8b87-4e3a-b0ba-194c2017e69a>
14. Rabey, M., Merlino, R., & González, D. (1986). Trueque, articulación económica y racionalidad campesina en el sur de los Andes Centrales. *Revista Andina*, 4(1), 131–160.
15. Regalado Prego, J. C., & Ugalde Crespo, L. (2015). Las cooperativas de segundo grado en el sistema agroalimentario cubano y el papel del marketing de relación. *COODES*, 3(2), 134–145.
16. Stahl, R. L., & Schneider, J. O. (2013). As interfaces entre cooperativismo y economía solidaria. *Ciências Sociais Unisinos*, 49(2).

DATOS DE LOS AUTORES.

1. **Oscar Roberto Espinoza Lastra.** Doctor en Desarrollo Local e Innovación Territorial. Docente de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Ecuador. E-mail: up.oscarespinoza@uniandes.edu.ec

2. Lourdes Viviana Moreira Rosales. Magíster en Administración de Empresas. Docente de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Ecuador. E-mail: us.lourdesmoreira@uniandes.edu.ec

3. Manuel Ricardo Velásquez. Doctor en Ciencias Pedagógicas. Docente de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Ecuador. E-mail: up.manuelricardo@uniandes.edu.ec

RECIBIDO: 1 de mayo del 2021.

APROBADO: 17 de mayo del 2021.