

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES  
SEDE ECUADOR  
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO, AMBIENTE Y TERRITORIO  
CONVOCATORIA 2011-2013**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN ECONOMÍA Y  
GESTIÓN EMPRESARIAL**

**BARRERAS QUE DESESTIMULAN LA ASOCIATIVIDAD:  
MICROEMPRESAS DEL SECTOR MANUFACTURERO EN QUITO**

**OMAR FRANCISCO DE LA TORRE CÁRDENAS**

**NOVIEMBRE 2015**

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES  
SEDE ECUADOR  
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO, AMBIENTE Y TERRITORIO  
CONVOCATORIA 2011-2013**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN ECONOMÍA Y  
GESTIÓN EMPRESARIAL**

**BARRERAS QUE DESESTIMULAN LA ASOCIATIVIDAD:  
MICROEMPRESAS DEL SECTOR MANUFACTURERO EN QUITO**

**OMAR FRANCISCO DE LA TORRE CÁRDENAS**

**ASESOR DE TESIS: MIGUEL ACOSTA  
LECTORES: JUAN JOSÉ RUIZ, ROBERTA CURIAZI**

**NOVIEMBRE 2015**

**DEDICATORIA**

A mi hija Alfonsina

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios y a los profesores de FLACSO por haber transmitido sus conocimientos y motivarme para que esta meta sea una realidad.

## ÌNDICE

<b>Contenido</b>	<b>Páginas</b>
INTRODUCCIÓN .....	7
El problema de Investigación.....	9
Antecedentes del problema de Investigación .....	9
Formulación del problema .....	10
CAPÍTULO I.....	12
MARCO TEÓRICO.....	12
Industria Manufacturera .....	12
Empresa manufacturera.....	12
Microempresas .....	13
Microempresario y artesano .....	15
Barreras Estratégicas.....	16
Barreras de entrada.....	17
Barreras de salida .....	18
Falta de cultura de cooperación.....	19
Falta de liderazgo .....	21
Barreras Sociológicas.....	22
Desconfianza .....	22
Prejuicios.....	24
Rivalidad. ....	25
Las diferencias de clase.....	26
Barreras de Género.....	28
Barreras Institucionales .....	30
Desconocimiento del Marco Legal .....	30
Ausencia de entornos institucionales que soporten los mecanismos de cooperación. ....	30
CAPÍTULO II .....	33
EVIDENCIA EMPÍRICA.....	33
Incidencia de las Barreras en la asociatividad.....	36
Casos desarrollados en Ecuador.....	43
Principios Normativos.....	47
CAPÍTULO III.....	56
METODOLOGÍA. ....	56

Diseño de la Investigación .....	56
Planteamiento de las preguntas de la encuesta.....	57
Análisis de las encuestas .....	60
Barreras encontradas mediante la investigación .....	70
Evidencia de las barreras.....	71
CAPÍTULO IV .....	72
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	72
Conclusiones .....	72
Recomendaciones.....	73
BIBLIOGRAFÍA.....	74
ÍNDICE DE TABLAS .....	79
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	80

## INTRODUCCIÓN

La asociatividad empresarial tiene una meta fundamental, que es unir a varias personas u organizaciones con diferentes habilidades o conocimientos, los cuales, en conjunto, generen oportunidades de mercado. Esta unión se la logra a través de una meta común, que generalmente es producir y comercializar bienes o servicios, mediante los cuales obtengan ingresos. De esta manera se diferencian de otras organizaciones o empresas comunes o individuales, que buscan obtener lucro mediante la inversión de capital a través de una composición accionaria, que muchas veces solamente participa de los resultados y no de la operación y obtención de los mismos mediante el trabajo.

Estas uniones, son emprendimientos personales o colectivos llamados unidades económicas, que “se organizan preferentemente como micro, pequeñas y medianas empresas, donde cobra significado la presencia de la familia como administradora de su propio emprendimiento” (Benítez et al, 2015: 2). Existen también organizaciones con las características anteriores, que son las “cooperativas” que no solamente basan su estructura en la presencia familiar, sino en una estructura social y democrática que posee una propiedad conjunta de bienes o producción de servicios financieros o no financieros.

En Ecuador desde el año 2007 se ha dado énfasis al concepto del “Buen Vivir”, por lo que mediante un Plan de Desarrollo (plan ideológico y normativo) que estipula la Constitución del Ecuador y se concretó en el “Plan Nacional del Buen Vivir” que menciona que “Las propuestas contenidas en el Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013, plantean importantes desafíos técnicos y políticos e innovaciones metodológicas e instrumentales” (Plan Nacional Para el Buen Vivir, 2013: 10).

De ahí que inicia un proceso de apoyo a unidades económicas no tradicionales. Éstas unidades económicas no solo deberían buscar como meta la generación de ingresos, sino que deben tender hacia “modelos productivos socialmente inclusivos” (Plan Nacional Para el Buen Vivir, 2013: 20) que tengan en cuenta a la persona sobre el capital y potencien sus habilidades o conocimientos dentro de la unidad económica.

Autores como Raúl Póliak, en publicaciones como la Revista IDEA (Poliak, 2001: 1 citado en Liendo, 2001: 1), Alberto Moreno en su libro “Economía popular y desarrollo humano”, y José Luis Coraggio en “Economía Social”, entre otros que

citaremos durante el desarrollo del presente documento, proponen las formas de emprendimiento, individuales o colectivos, que realzan el sentido asociativo e inclusivo para lograr sus fines o metas así como las dificultades que deben enfrentar para convertirse en una unidad económica asociativa.

Nos enfocaremos en las unidades económicas que se han establecido como formas asociativas de microempresa, que están dentro de la Industria Manufacturera. El sector manufacturero muestra diversas formas de emprendimiento, tales como las individuales a nivel artesanal y los colectivos en los cuales varias personas integran en proceso productivo. Dentro de este sector existen organizaciones que pertenecen a un sector formal o regularizado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, en donde se puede obtener información de las organizaciones, de sus integrantes e información institucional, así como principalmente las barreras que han tenido que enfrentar las unidades económicas para formar emprendimientos asociativos, que servirán para la presente investigación.

Los modelos de emprendimiento mencionados anteriormente, tienen que enfrentar adversidades: “el empresario o emprendedor, tendrá que superar los obstáculos que la incertidumbre, la coyuntura y el marco jurídico-legal le impongan”. (Schumpeter, 1963: 2 citado en Meneses, 2013: 2). Dichos obstáculos se manifiestan antes, durante y después de formar los emprendimientos, lo que inhibe a la asociatividad y no permiten obtener las ventajas que ésta tiene.

Cabe resaltar entonces que el papel de las microempresas como unidades económicas es importante, según el “IX Foro de la Microempresa” patrocinado por el Banco Interamericano de Desarrollo – BID, llevado a cabo en 2012, en Ecuador, como en Latinoamérica las microempresas son importantes para el desarrollo ya que éstas son una fuente de ingresos para las familias y son motores generadores de empleo, mediante la producción de servicios y productos a nivel artesanal.

Siendo importante la microempresa para las familias, también existen inconvenientes por los que atraviesan, para poder generar beneficios y a la vez actuar de manera individual, dado su tamaño y sus dificultades operativas, frente a las exigencias del mercado local e internacional. Por lo tanto para poder alcanzar mejores resultados en cuanto a beneficios y cuotas de mercado un mecanismo idóneo conformar procesos

asociativos, pero no sin antes evitar las barreras u obstáculos que la inhiben. (Liendo, Martínez, 2001).

Las unidades económicas, como las microempresas deben enfrentar “barreras” de diversos orígenes, que desestimulan los emprendimientos y no permiten que exista asociatividad. (Granda, 2011).

### **El problema de Investigación**

En la ciudad de Quito, existen varias organizaciones asociativas, las cuales pertenecen a varios sectores como el de transporte de carga y pasajeros, producción de servicios, vivienda, consumo, agricultura y producción como la industria manufacturera.

Este último sector, en cuanto a organizaciones y cooperativas de producción manufacturera, tiene una representatividad del 13% en la ciudad de Quito. (SEPS, 2015).

Dentro de la industria manufacturera existen varios actores, que son unidades económicas individuales o colectivas, personas naturales con calidad de artesanos o no, y personas jurídicas. (SRI, 2015)

Las posibilidades de los actores de la industria manufacturera de un crecimiento en el mercado mediante una alternativa como la asociatividad está planteada en las afirmaciones de autores como Alberto Moreno y José Luis Coraggio en sus libros sobre “Economía Popular y Desarrollo” y “Economía Social y Solidaria” respectivamente.

Pero si dicha alternativa es buena entonces: ¿por qué no asociarse?, ¿existen barreras que no permiten asociarse?; son preguntas que llevan a plantear el problema de investigación de la siguiente manera: “Barreras y restricciones que impiden que exista asociatividad en las microempresas manufactureras de la ciudad de Quito.”

### **Antecedentes del problema de Investigación**

Para los productores manufactureros de la ciudad de Quito, que componen unidades económicas pequeñas, suelen encontrarse con escasas oportunidades para acceder a mercados locales e internacionales, debido principalmente a la competencia de productores de gran escala, genera bajas probabilidades que el pequeño productor compita con las grandes empresas manufactureras, por ello la asociatividad se plantea como una solución frente a esta realidad. (Arango, Castiblanco, 2010).

Frente a este problema, la asociatividad tiene que ser una alternativa para que incrementen sus ingresos, generar mayor producción, elaborar productos de mejor calidad e innovadores, productos manufactureros sustitutos, y adicionalmente acceder a mercados locales o internacionales, en donde las empresas grandes por su capacidad lo pueden hacer. Las organizaciones asociativas pequeñas, microempresas, pueden abarcar también mediante esta alternativa aspectos como los sociales, culturales, económicos, legales y operativos; Jorge Arango y Sandra Castiblanco mencionan un caso particular en la ciudad de Bogotá, para el caso de manufactura:

Un claro ejemplo de asociatividad es la Cooperativa de Empresarios CONFEMADRUGON; ésta agrupa microempresas pertenecientes al sector de las confecciones, cuyo lugar de operación comercial se encuentra ubicado en el centro de la ciudad; antes de su conformación, estos empresarios no contaban con canales de comercialización adecuados para sus productos y sus ingresos eran prácticamente para subsistencia de la empresa, además debido a sus problemas de gestión y al alto grado de rivalidad desarrollado en el sector éstas empresas tendían a desaparecer. (Arango, Castiblanco, 2010: 20).

Entonces el trabajo asociativo plantea una alternativa para proveer un bien o un servicio, donde los pequeños productores pueden unirse para “compartir información, infraestructura, insumos, etc., así entonces se justifica desde el punto de vista de transferencia de conocimiento y de reducción en los costos de transacción”. (Arango, Castiblanco, 2010: 22).

En Quito, los artesanos y personas que componen pequeñas unidades económicas están dispersos compitiendo individualmente, no obstante existe un deseo inminente de asociación, ya que muchos artesanos o no artesanos, toman como ejemplo lo sucedido en varios mercado artesanales de Quito, en el que mas del 50% de sus oferentes elaboran y ofertan productos manufacturados y a través de la asociatividad tienen mejores oportunidades de mercado. (Quito.com, 2015).

### **Formulación del problema**

No obstante que la asociatividad plantee una solución ante la generación de problemas de gestión, alto grado de rivalidad, acceso a mejores oportunidades de mercado, las unidades económicas pierden oportunidades al no optar por la asociatividad. (Arango, Castiblanco, 2010).

Entonces, ¿cuáles son las barreras que inhiben la asociatividad en las microempresas manufactureras de la ciudad de Quito?, así mediante esas dificultades o barreras, éstas no se asocian, pese a las ventajas que podrían obtener.

Por lo tanto, el objetivo de este trabajo de investigación será determinar cuáles son las causas que producen barreras o restricciones que encuentran las microempresas del sector manufacturero para no optar por los mecanismos de asociatividad.

La investigación usará bases de datos de microempresas, artesanos, y personas naturales, de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, Superintendencia de Compañías, Registro Único de Contribuyentes de la Administración Tributaria durante los períodos 2010 a 2013 en la ciudad de Quito.

## **CAPÍTULO I**

### **MARCO TEÓRICO.**

La industria manufacturera se nutre de las microempresas, las cuales pretenden aprovechar las ventajas de la asociatividad para obtener oportunidades en los mercados locales a internacionales.

Debe definirse por separado a la industria manufacturera, la microempresa y las unidades económicas individuales, para obtener información de los tipos de unidades económicas y el papel que juegan al momento de optar por la asociatividad, y adicionalmente vislumbrar las barreras que van apareciendo de acuerdo al tipo de emprendimiento en esta industria.

En este capítulo se irán definiendo varios conceptos de la microempresa, de la industria manufacturera, los actores componentes de ellas y principalmente las barreras que varios autores han conceptualizado.

#### **Industria Manufacturera**

Existe una relación entre productividad, industrialización, haciendo énfasis en la industria manufacturera, como una reseña, la productividad generada por la industrialización manufacturera, que a decir de Nicholas Kaldor (1908-1986), la industria manufacturera y la producción “aumenta debido a la existencia de rendimientos crecientes, tanto internos como externos a las empresas, y a la introducción del cambio técnico o tecnológico” (Astarita, 11: 2009). Con lo que se puede ver que desarrollo económico y desarrollo de la industria se relacionan, como vemos a continuación:

En esta visión la influencia dominante sobre la tasa de crecimiento económico pasa a ser la tasa de crecimiento del output manufacturero; al aumentar la productividad en este sector tiende a aumentar la productividad en los otros sectores. La industrialización, sostiene Kaldor, acelera la tasa de cambio tecnológico en la economía de conjunto. (Astarita, 2009: 2)

#### **Empresa manufacturera**

El desarrollo de la industria manufacturera tendrá como unidad económica al emprendimiento individual o colectivo, que realizará actividades de transformación de

productos, sean estos en su gran mayoría bienes o servicios relacionados a dichos bienes. Para hablar de este emprendimiento mencionamos los conceptos destacados por Genaro Sánchez Barajas:

Es la unidad de producción que cuenta con un organigrama, con un manual de funciones y que tiene como objeto social el transformar con la mano de obra y cierto proceso de fabricación las materias primas para convertirlas en productos finales; al hacerlo les agrega valor y vida de anaquel que le permiten distribuirlos y comercializarlos rentablemente en los mercados. Esta mano de obra es especializada porque manipula con eficacia y oportunidad el proceso de fabricación en máquinas y equipos sofisticados y por ello su remuneración suele ser mejor y permanente, situación que en turno fortalece e incrementa la demanda regionalmente. (Sánchez, 2013: 102).

En su reseña, Genaro Sánchez enfatiza que existirían ventajas remunerativas para las empresas manufactureras, en un plazo mayor, generando una posición favorable de demanda, no solo local sino regional.

### Microempresas

Para enmarcar las definiciones de microempresa, pequeña empresa y mediana empresa usaremos el criterio de clasificación de la Superintendencia de Compañías, en base a la resolución publicada el 5 de noviembre de 2010, con número INPA-UA-G-10-005:

**Tabla 1. Clasificación de las empresas según su tamaño**

Variables	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Grandes Empresas
Personal ocupado	De 1 a 9	De 10 a 49	De 50 a 199	Igual o mayor a 200
Valor bruto en ventas Anuales	Igual o menor a 100.000	100.001 – 1.000.000	1.000.001 – 5.000.000	>5.000.000.00
Monto de Activos	Hasta US \$ 100.000	De US \$ 100.001 hasta US \$ 750.000	De US \$ 750.001 hasta US \$ 3.999.999	Igual o mayor a US \$ 4.000.000

Fuente y Elaboración: Superintendencia de Compañías.

Según Alberto Moreno Cornejo, en su libro Economía Popular y Desarrollo Humano, en donde hace una breve descripción de la palabra ‘Empresa’, refiriéndola como:

Casa o sociedad mercantil o industrial fundada para emprender o llevar a cabo construcciones, negocios o proyectos de importancia.

Entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de la producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad. (Moreno, 2010: 73)

Por consiguiente el uso de la palabra empresa se entenderá para los aspectos de unidad económica o unidad industrial. De otra manera la concepción jurídica de la palabra 'Empresa', relacionará a un conjunto de actividades, bienes patrimoniales y relaciones de hecho. (Moreno, 2001). En esta visión jurídica, el autor manifiesta que la Empresa presenta un aspecto dinámico (la función de la empresa en el proceso económico) y un aspecto estático (la organización exterior que realiza la función económica). (Moreno, 2001)

Entre las empresas y las microempresas, hablando en términos análogos, microunidades y las macrounidades existen diferencias cualitativas, diferencias de su conformación, detallado por Alberto Moreno Cornejo textualmente:

En general, las grandes unidades son empresas anónimas, son oligopólicas y tienen una tecnología avanzada con una compleja administración, mientras que las pequeñísimas unidades son, ordinariamente, de una persona, con muchos competidores, una tecnología mayormente anticuada y con una simplista administración. (Moreno, 2001: 79)

Ligando estos conceptos de unidades económicas, la Revista CNN Expansión, define a las Microempresas como:

Las microempresas son consideradas pequeñas unidades económicas-sociales, producto de los procesos de organización y experimentación social relacionadas con las actividades económicas a pequeña escala. Estas unidades presentan un modo coherente de organizar la actividad económica organizándose en algunos casos en empresas familiares, cooperativas, empresas de servicios, talleres artesanales y comercio. (CNN EXPANSIÓN, 2009: 1)

Con respecto a la microempresa, según la publicación "La microempresa y la economía popular de Guayaquil: El caso de los talleres de confección de ropa de hospital" Lucín que dice:

La microempresa tiene la capacidad de contribuir al desarrollo, al acelerar la generación de empleos y al incrementar el ingreso familiar. Tiene la ventaja de aprovechar los recursos internos que existen en las áreas rurales y en los pequeños centros urbanos. (Lucín, 2011: 7)

Por lo tanto se hace énfasis en los emprendimientos que tienen que ver con la familia, asociatividad, servicios y bienes artesanales.

### **Microempresario y artesano**

Para nuestro estudio es importante mencionar que existen también organizaciones sociales populares que buscan individualmente o de manera colectiva fines específicos, sean económicos, productivos o solciales.

Dentro de las clasificaciones de los sectores, Alberto Moreno Cornejo, define tres sectores, el moderno, antiguo y el informal, Así, la contraposición de un sector que utiliza la tecnología moderna y otro que utiliza formas antiguas o anticuadas, debido al avance tecnológico (Moreno, 2011). Fuera del moderno y antiguo está el informal:

Las pequeñas unidades económicas, del llamado “sector informal”, juegan un papel de gran importancia en la solución, por sus propios medios, a los múltiples problemas por los que atraviesan. (Moreno, 2001: 15)

Así mismo menciona que el sector informal no ha aparecido de un momento a otro sino se remonta a siglos pasados en presencia de los artesanos, agricultores, pescadores y otros. (Moreno, 2001). De esta manera Alberto Moreno sostiene que también existen los trabajadores microempresarios, del sector informal:

Los microempresarios informales son todos los trabajadores que laboran en pequeños talleres de producción artesanal, servicios de reparación, tiendas de barrio, puestos fijos mercados, vendedores ambulantes, cuidadores de automotores, tejedores, fotógrafos, propietarios de imprentas o salones, pequeños transportistas, mecánicos, campesinos minifundistas, albañiles, peones, cargadores, compradores de papel, botellas o ropa usada. En el campo están el agricultor minifundista, el jornalero y aparcerero, así como los artesanos rurales. (Moreno, 2010: 29)

Según José Luis Coraggio en su libro “Economía Social y Solidaria”, las organizaciones microempresariales, artesanales y otras se las puede denominar como empresas, sin tener solamente una visión capitalista, que a su decir éstas tienen un rostro social o humano, tendiente a mejorar la calidad de vida del ser humano su entorno o comunidad. Dentro de la economía también se encuentran los sectores sociales productores, que hacen sociedad y no utilidades económicas solamente, ya que producen valores que

satisfarán necesidades, que adicionalmente con una visión de desarrollo de pequeñas organizaciones que pueden ser *individuales o asociativas*. (Coraggio, 2011).

Ello implica que una parte de los excedentes de estas organizaciones se dedique a expandir el sector creando o subsidiando las etapas iniciales de otras organizaciones que comparten su lógica, y que pueden ser de muy diverso tipo: Asociaciones de productores autónomos (artesanos, trabajadores de las artes, oficios, etc.) que venden juntos, generan sus propias marcas y diseños, compiten cooperativamente, etc. (Coraggio, 2011: 47,48).

Entre los sectores mencionados anteriormente, existen sectores asociativos, como los que hace referencia José Luis Coraggio, las unidades domésticas (unipersonal o colectiva, familiar o comunitaria), de trabajadores y sus organizaciones, mercantiles, competitivas o cooperativas y microemprendimientos mercantiles; éstos últimos definidos como “organizaciones colectivas de trabajo” que están destinadas a la producción y comercialización de bienes o servicios. (Coraggio, 2011).

### **Barreras Estratégicas**

Las barreras que se generan en el ámbito competitivo tendrán relación con la estrategia del negocio, su estructura o las áreas internas de las organizaciones. Michael Porter en su libro “Estrategia Competitiva”, determina barreras en base a un análisis competitivo entre empresas.

El análisis competitivo es un proceso que consiste en relacionar a la empresa con su entorno. El análisis competitivo ayuda a identificar las fortalezas y debilidades de la empresa, así como las oportunidades y amenazas que le afectan dentro de su mercado objetivo. (Muñiz, 2014: 1)

En esta definición del análisis competitivo están inmersas Barreras de entrada y salida definidas por Michael Porter. La amenaza latente que ingresen nuevos competidores estará en función de las barreras de entrada conformadas ya en dicho sector. Lo que crea dificultades para los emprendimientos que deseen estar en ese mercado, de ahí que se crea una relación directa entre barreras y acceso al mercado; mientras más altas las barreras de entrada, existe mayor dificultad para ingresar al mercado. (Muñiz, 2014).

### *Barreras de entrada*

Son los obstáculos que pueden presentarse cuando se pretende entrar a un sector o mercado. En las *economías de escala* se requiere de un elevado volumen de producción, lo que generalmente tiene un efecto en la capacidad instalada o productiva, definiéndose como la generación de producción elevada mientras consecuentemente la disminución en costos unitarios de un producto baja (Muñiz, 2014).

De esta manera los *requisitos de capital* y la *inversión inicial* que generalmente es elevada, necesitan de un capital inicial muy grande, el cual pueda responder eficientemente y genere producción de gran escala (Grupo Editorial Bn, 2014). Este capital ayudará en el futuro para otorgar crédito para clientes, producir inventario disponible o stock suficiente. (Muñiz, 2014).

Existen también el inconveniente de *acceso a los proveedores* y *acceso a canales de distribución* para los productos, es decir, productores especializados de materias primas o servicios, y los medios por donde llegará el producto al beneficiario (Muñiz, 2014). Para el caso de las exportaciones los costos de transporte, costos bajos en materias primas de producción no son suficientes para generar una producción que cubra expectativas internacionales.

Para los pequeños productores de la industria manufacturera la producción a gran escala limita su acceso a grandes mercados como los internacionales, ya que como podemos observar en la tabla 2, la preferencia de compra externa de la producción es preferente en cuanto a materias primas y productos alimenticios y muy lejos de éstas se encuentra la exportación manufacturera.

**Tabla 2. Exportaciones (En volumen y valor)**

PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS	2014*	
	Miles de TM	Millones FOB
Enlatados de pescado	280	1.263
Derivados de petróleo	462	286
Extractos y aceites vegetales	267	280
Otras manufacturas de metales	100	275
Manufacturas de cuero, plástico y caucho	66	223
Jugos y conservas de frutas	72	195
Farmacéuticos y Medicinas	64	155
Café industrializado	23	154
Vehículos y sus partes	11	153
Elaborados de cacao	28	133
Elaborados de banano	158	118
Otras mercancías	71	110
Otras manufacturas de fibras textiles	26	106
Harina de Pescado	71	104
Maquinaria industrial y sus partes	6	87
Demás productos	441	611
<b>TOTAL</b>	<b>2.148</b>	<b>4.252</b>

**Fuente y Elaboración:** Cámara de Industrias de Guayaquil

### *Barreras de salida*

Se debe tomar en cuenta adicionalmente que salir de un mercado genera también dificultades. “A veces abandonar un mercado es más difícil que entrar en él. Identificar las barreras de salida es una parte integral de cualquier plan de negocios” (Muñiz, 2014: 2). Según Michael Porter, analizar las barreras de salida permite anticipar los obstáculos que pueden encontrarse si se hace necesario abandonar un mercado o discontinuar productos (Porter, 2009). “Las barreras de salida son factores económicos estratégicos y emocionales que hacen que las empresas sigan en un determinado sector industrial, aun obteniendo bajos beneficios e incluso dando pérdidas”. (Muñiz, 2014: 2).

Liquidar un negocio no siempre es dejar de pertenecer a un sector por lo que generalmente los negocios optan por dejar de producir algún producto o prestar un servicio (Grupo Editorial Bn, 2014). Generalmente las interrelaciones estratégicas entre los negocios recaen en la imagen que se ha formado de ese negocio o emprendimiento, de la capacidad comercial que tenga, también del acceso a mercados financieros donde oferte y demande productos financieros, son el motivo para que la unidad económica

valúe la importancia en este caso estratégica, para mantenerse en ese ramo. (Muñiz, 2014).

Esto hace que el emprendedor catalogue como barreras *económicas*, que son todos los costos legales y laborales relacionados con vender un negocio en marcha o desmantelarlo y liquidarlo por partes. En algunos casos, las empresas invierten en activos fijos importantes. Hay casos en que los acuerdos comerciales, compromisos contractuales a largo plazo con clientes como uso de marcas, formatos de negocio y otros, así llamadas “Franquicias”, que generan obligaciones legales, las cuales prescriben la permanencia por un tiempo mayor en ese sector o mercado, teniendo igual capacidad para de producción y mismos costos. (Grupo Editorial Bn, 2014).

Según el informe Doing Business 2013, elaborado por el Banco Mundial y publicado en la Revista Líderes, “cerrar una empresa es un trámite largo y costoso, y en Ecuador según los datos de cierre de compañías. Esto, sucede muchas veces por la dificultad de resolver la disolución por quiebra de una firma.” (Revista Líderes, 2015: 1)

En el país este proceso tarda 5,3 años, mientras que el promedio de la región es de 2,9 años y en países desarrollados, de 1,7 años (ver página 14). El proceso en Ecuador también es costoso, según el informe. En promedio puede costarle a una empresa el 18% de sus bienes, un poco más alto que el promedio regional que es del 16% y el doble de los costos en países desarrollados (9%). En países como Colombia, que ocupa el puesto 25 en este aspecto, el proceso tarda 1,7 años y cuesta solo un 6% de los bienes de la compañía. (Revista Líderes, 2015: 1)

#### *Falta de cultura de cooperación*

La ayuda mutua o cooperación es un comportamiento no solamente individual, sino organizacional, que debe desarrollarse y procure generar cooperación entre los miembros y asociados, ofreciendo sustento a las personas u organizaciones del sector. La dificultad para cooperar, manteniendo individualismo, se convierte en un obstáculo por vencer. (Ruiz, 2014).

Para que exista trabajo y cooperación, se requiere que las personas involucradas, sean asociados o empleados, trabajen juntos para conseguir las metas propuestas en el emprendimiento.

Cuando se rompe la cooperación, el resultado es un personal no satisfecho y una productividad reducida. Los gestores informados comprenden la importancia de la cooperación entre los empleados y

fomentan una atmósfera de trabajo cooperativa. (Ehow en Español, 2015: 1).

Cuando las personas, dentro de una empresa y las sociedades por sí mismas no cooperan para un fin común, las oportunidades de mejora, intercambio de conocimientos, transferencia de tecnología se truncan. Para este tipo de inconvenientes se sugiere que los negocios deben innovar de forma consistente, intercambiar ideas de forma cooperativa y con apoyo mutuo es un aspecto central de la innovación efectiva. Cuando las personas asociadas o los empleados dejan de cooperar entre sí y para la organización, por conflictos interpersonales como por deseos individuales, esto lleva a una ruptura del desarrollo. Cuando todos los implicados en el proyecto comprenden la importancia de trabajar juntos, el éxito es mucho más probable. (Ehow en Español, 2015).

Las personas no cooperativas, a menos que trabajen en circunstancias totalmente aisladas, tienen un impacto en los que están alrededor. Trabajar con alguien que no desea cooperar es una experiencia desagradable y tiene un impacto en la satisfacción general en el trabajo. Aunque la gente debería centrarse idealmente en su trabajo en vez de en los que están alrededor suya, los seres humanos son inherentemente animales sociales y les afecta el entorno en el que trabajan. Estar rodeados de personas cooperativas y serviciales ayuda a hacer del lugar de trabajo un sitio agradable en el que estar. (Ehow en Español, 2015: 1)

La eficiencia depende de la cooperación y depende mucho del esfuerzo mutuo de los involucrados para conseguir los objetivos del emprendimiento. No cooperar rompe la cadena de productividad y causa que el sistema completo funcione de forma menos eficiente y, en situaciones extremas, que deje de funcionar por completo. Ya que el individualismo no genera la misma eficiencia que un grupo de trabajo cooperativo. ((Ehow en Español, 2015).

La seguridad en el entorno de trabajo es una preocupación principal para los trabajadores, y la comunicación es un aspecto central de la seguridad. La comunicación, que mantiene a todos en el lugar de trabajo al tanto de peligros potenciales, es un proceso inherentemente cooperativo en el que la formación se intercambia de forma consistente y completa. En entornos no cooperativos, los trabajadores pueden ser puestos en riesgo por no conocer los peligros potenciales. Puede ser tan simple como que un trabajador no informe a sus compañeros de que ha quitado un perno en una sierra de mesa para hacer el mantenimiento. En los entornos cooperativos, todos los trabajadores hacen un esfuerzo para permanecer al tanto de la

seguridad y mantener a todos sus compañeros informados de la situación de seguridad. (Ehow en Español, 2015: 1)

En tanto se ha mencionado lo anterior, la falta de cooperación no solamente afecta al objetivo común del emprendimiento sino también afecta a la asociatividad.

En la Teoría de Juegos, las aplicaciones no solamente son matemáticas, sino también en otras ramas como la sociología, psicología, economía, finanzas, empresas y otras. Esta teoría estudia situaciones estratégicas, en las que los actores tienen diferentes mecanismos para maximizar sus beneficios lo que permite explicar algunos patrones de comportamiento inclusive en un mercado, y, derivado de esto se deducen algunos inconvenientes como el de la cooperación entre individuos. (Xatakaciencia, 2015).

Aquél dispuesto a sacrificar su vida, antes que traicionar a sus camaradas, muy rara vez dejaría descendencia que heredase su noble disposición. Así pues, parece casi imposible que el número de los dotados con tales virtudes se incrementase por selección natural, es decir, por la supervivencia de los mejor adaptados. Sin embargo el verdadero problema es por qué hay individuos que cooperan con otros con los que no están emparentados, y a quienes nunca van a volver a ver. (Xatakaciencia, 2015).

### *Falta de liderazgo*

El liderazgo es esencial para mantener cohesionados los grupos asociativos, sin un liderazgo firme la desintegración o el fracaso incrementan su posibilidad.

Hay dos escenarios en el que existe la falta de liderazgo en un equipo de trabajo. El primero es cuando hay un líder pasivo; es decir, que no es realmente la cabeza del equipo. Esto provoca un desorden en el trabajo y suele desorientar a los empleados. El segundo es cuando alguien pretende ser un líder mediante el miedo y la represión. En estos casos lo que sucede es que sus subalternos tratan de complacer el genio del líder y no cumplen con las metas de su trabajo. (Últimas Noticias, 2010: 1)

La falta de liderazgo genera riesgos, ya que el grupo de emprendedores no va a trabajar correctamente y muchas veces miembros del grupo procurarán ocupar el lugar del líder. Existen varias causas que provocan una falta de liderazgo, entre ellas la incapacidad para organizar. “Ningún líder genuino está jamás 'demasiado ocupado' para hacer cualquier cosa que se le pueda pedir en su condición de líder”. (Gestiopolis, 2015: 1)

De lo mencionado anteriormente, ningún líder debería desatender ningún detalle en cuanto a planes, detalles e incluso emergencias, lo que supone que al hacerlo

delegará funciones a personas que sean capaces de hacerlo. El líder tiene la predisposición, en el caso de que así se dé la situación, para realizar todo tipo de actividad que se les solicite que efectúe. Adicionalmente no hay beneficios para los que solamente “saben” sino, que generan beneficios por lo que “hacen” o impulsan a hacer a otros. (Gestiopolis, 2015)

El líder que teme que uno de sus seguidores pueda ocupar su puesto está prácticamente condenado a ver cumplidos sus temores tarde o temprano. El líder capaz entrena a suplente en quienes pueda delegar, a voluntad, cualquiera de los detalles de su posición. Sólo de ese modo un líder puede multiplicarse y prepararse para estar en muchos lugares, y prestar atención a muchas cosas al mismo tiempo. (GESTIOPOLIS, 2015: 1)

El líder mediante su creatividad puede y sortear cualquier imprevisto o contingencia, generando estrategias para que su equipo lo pueda seguir, incluso el líder comparte información sin egoísmo. La lealtad con su organización y con su equipo, genera confianza en él, ya que se muestra como una persona exigente con sus principios de vida. De esta manera existe transmisión de valores y aprendizaje mediante estímulos y no opta por castigar para que se hagan las actividades prescritas. (Gestiopolis, 2015)

En consecuencia, la imagen de un pobre liderazgo se refleja en el exterior de la organización y provoca alejamiento de los clientes, por lo tanto disminuyen los ingresos. La reducción de costos inicia y la primera opción que se encuentra es el despido de los trabajadores, generando incertidumbre en el resto del equipo. De esta manera se genera una barrera que inhibe a la asociatividad entre los miembros de un grupo, causando la disolución del emprendimiento.

### **Barreras Sociológicas**

Carlos Alberto Elbert, en su libro Manual Básico de Criminología , menciona que existen también otro tipo de barreras que pueden ser de orden sociológico que no pueden detectarse físicamente o no tienen relación con el mercado, este tipo de barreras son la *desconfianza, los prejuicios, las diferencias de clase y el género*. (Elbert, 2005)

#### *Desconfianza*

Entre las unidades económicas pequeñas es muy común efectuar transacciones o negocios de compra y venta, pero en dicha transaccionalidad no buscan asociarse, y

mucho menos si se trata de hacerlo con un competidor. La construcción de la confianza es un proceso largo, en donde debe irse consolidando mediante diferentes niveles, y vislumbrar la posibilidad de involucrar de manera individual o a los miembros de una unidad económica en experiencias asociativas positivas. (Pymex, 2012).

En la publicación “Animarse a Emprender” de Darío Poncio, en el capítulo de “Previniendo Errores”, se menciona:

Como consecuencia de situaciones no previstas o errores cometidos al inicio del emprendimiento, es muy probable que si no hay una buena comunicación y “feeling” entre los socios comience a surgir la desconfianza que es una de las desavenencias más importantes y puede herir de muerte a la sociedad. (Poncio, 2010: 62)

En ocasiones las situaciones de desconfianza también están ligadas a la influencia de familiares de los socios, por lo que se recomienda según Poncio, al inicio de las negociaciones, se discuta que los familiares de los socios no trabajen en el emprendimiento, y de ser necesario, que se obtenga el consentimiento de todos los socios. (Poncio, 2010).

Para Jesús Valero Matas, en su libro “Sociedad de Cultura Versus Sociedad de Desconfianza” se concretan temas de la disociación mediante la desconfianza, en una medida de la existencia del “yo” y la exclusión del “otro”.

El “yo” siempre buscará e inquirirá cualquier argumento para que aparezca el otro, pues lo necesita para mantener su dominación. La exclusión del otro está condicionada por la apreciación que el sujeto haga de sí mismo y del otro; y ésta vendrá amparada por la interpretación que haga de mi cultura y de la cultura del otro. (Valero, 2004; 213)

De esta manera la cooperación entre el “yo” y el “otro”, estarán en función de relaciones interpersonales que tendrá como principales puntos de inflexión a los argumentos, los cuales serán aceptados o negados por el “yo” y receptados o negados por el “otro” (Valero, 2004).

En el caso local, en el Ecuador la desconfianza es una de las mayores causas para que las empresas no se asocien.

La rivalidad entre las firmas ha sido intensa y algunas veces inclusive desleal. De allí que se ha alcanzado niveles primarios de asociatividad a través de la conformación de redes empresariales, estando muy lejos de alcanzar encadenamientos productivos y aglomeraciones. (Ulloa, 2011: 76)

Cuando los canales de difusión de información no son claros, aumentan la desconfianza, generando una clara barrera de acceso a la asociatividad.

### *Prejuicios*

En la cotidianidad, el saber común, suele moldear explicaciones ideológicas que pueden parecer ciertas o verdaderas, que a modo de consenso la misma sociedad las acepta, es decir, se llega a creer que las proposiciones dichas tienen un rango de conocimiento superior y por tanto son sentencias de verdad. (Elbert, 1998).

Generar proposiciones de saber común, deriva en los prejuicios, que a decir de Carlos Alberto Elbert, en su libro *Manual Básico de Criminología*, define a los prejuicios como “Concepto apriorístico y falso que, empleado como herramienta, produce diversos efectos sociales”. (Elbert, 1998; 12)

Elbert va más allá y resalta que con frecuencia los prejuicios se suelen generalizar a partir de estereotipos, que son adjudicaciones de “características especiales o abstractas a las personas o a grupos de ellas, lo que de manera automática se interpone entre quienes interactúan”. (Elbert, 2005; 12).

Los prejuicios en la sociedad alejan a los diferentes y jerarquizan el propio segmento de pertenencia. Estas herramientas son poderosas, porque se usan para neutralizar, perjudicar o eliminar rivales. (ELBERT, 2005; 12)

Existen infinidad de rivalidades por muchos motivos (éstas se detallarán en el título *Rivalidades*), como la misma competencia, ya sea individual o colectiva, por cargos o negocios, y en resumen a las mismas aspiraciones, que generan las diferencias. Éstas últimas serán por motivos de clase social, por nacionalidad en el caso de migrantes, por creencias o religión, cargos laborales, estudios o actividades profesionales que producen jerarquías y otras. (Elbert, 1998)

En el subconsciente, se alojan pensamientos y prejuicios que generalmente nosotros conscientemente los rechazamos. Aunque no sean inofensivos dichos pensamientos nuestra razón no los anula del todo, de esta manera actuamos según hayan aparecido, aún sin darnos cuenta. Estos son los prejuicios que están fuera del alcance de nuestra conciencia y se llaman “prejuicios inconscientes u ocultos”. (Ross, 2012).

En las organizaciones o asociaciones se demuestra la inclusión de la diversidad en cuanto a personas, género y otros factores, pero en nuestro pensamiento común muchas veces se asume que “los patrones de conducta discriminatoria en las organizaciones son conscientes”. (Ross, 2012: 2).

En esta fórmula sobre-simplificada la gente que más sabe hace lo correcto y, aquellos que no, causan prejuicios. Como resultado, se ha desarrollado un paradigma de diversidad “la buena persona/la mala persona”: una creencia de que la gente buena no es prejuiciosa pero sí inclusiva, y que los malos son los prejuiciosos.

Si vamos a crear una sociedad justa y equitativa, y si vamos a crear organizaciones en las que todos tengan acceso a una justa medida de éxito, no es consistente que algunas personas sean discriminadas, basadas en su identificación con un grupo en particular. (Ross, 2012: 2).

Individualmente no solamente se actúa de forma inconsciente; también en las organizaciones se forman patrones organizacionales inconscientes, o “normas de conducta”, de las que las decisiones penden. (Ross, 2012)

Estas características arraigadas son el motivo por el cual fracasan nuestros esfuerzos por cambiar el comportamiento organizacional. A pesar de nuestros mejores esfuerzos conscientes, el “inconsciente organizacional” perpetua el status quo y mantiene viejos patrones, valores y normas de conducta firmemente arraigadas. (Ross, 2012: 3)

Es así como los prejuicios son una barrera entre individuos de una organización y afectan a la asociatividad o emprendimiento que se va a crear o uno ya existente.

### *Rivalidad.*

Conjuntamente con el egoísmo, la rivalidad se convierte en una conducta muy destructiva, ya que muchas veces nunca son bien encaminadas, la competencia y la ansiedad por vencer obstáculos y lograr objetivos, muestran conductas que solamente tratan de resaltar el ego de un líder, empleado o miembro del equipo, incluso emprendedores.

Nuevos datos demuestran que, en el fondo, estas personas solo esconden un enorme sentimiento de inferioridad que les hace luchar de manera sucia contra su rival profesional, con el fin de destacar ante los superiores y no quedar como un “don nadie”. Actuar de manera consciente o inconsciente con la ansiedad de “quitar a cualquiera que se interponga en mi camino” es, según Vajda, atentar flagrantemente contra la moral y la reputación profesional del propio candidato

aunque éste, en su afán por conseguir sus objetivos, no logre asimilarlo. (Abreu, 2012; 1)

Abreu cita a Peter Vadja, experto en coaching y asesoramiento de personal, y afirma que el trabajador o emprendedor “pisotea a otros para conseguir lo que quiere” (Abreu, 2012: 1) reafirmando así que muchas personas tienen como único motivo de vida trabajar para sí mismos, aunque el precio de su éxito sea cualquiera, y esto conlleve la omisión de valores. (Abreu, 2012)

Según el estudio de la conducta de esta clase de personas, todas ellas están impulsadas por una visión del mundo (en el trabajo y, a menudo, también en casa) que se basa en la falta de confianza en los demás, así como por problemas emocionales que los llevan a ver una relación en términos de ganar-perder: el que gana domina y el que pierde es sumiso. (Abreu, 2012: 1)

Otro factor que actúa entre las personas que pertenecen a una organización es la competitividad, lo cual puede ser un elemento necesario y saludable pero también puede tornarse en una enemistad que llega a hacer imposible la convivencia laboral. (Radio Rpp, 2008)

Radio RPP en su publicación “Coaching”, resalta varios aspectos de la eficiencia de los centros laborales, en donde los mejores centros de trabajo son aquellos en que sus miembros además de competir, forman equipos a pesar de sus diferencias y reconocen ciertos aspectos infantiles como son la envidia, los celos y la competencia destructiva que existe dentro de cada uno. (Radio Rpp, 2008).

Por lo tanto la rivalidad mal encaminada, se convierte en una barrera entre trabajadores o asociados individuales, puede llevar al fracaso al emprendimiento asociativo. “Quienes son rivales son competidores”, tienen conocimiento de sus potencialidades, procuran interponer obstáculos para que no se avance más en sus proyectos, así brilla o se opaca uno u otro, según lo menciona también Edith Medrano Lozano en su publicación, Proceso Asociativo y Disociativo:

La relación entre la competencia y la rivalidad puede ser muy estrecha, ya que con relativa facilidad el primer proceso social se transforma en el segundo. En la competencia los competidores se someten a reglas, en la rivalidad no existe ningún respeto a ellas. (Medrano, 2013; 5)

*Las diferencias de clase*

Existen símbolos que se entienden entre individuos, que se los puede llamar “contactos sociales”, como la relación producida por la amistad, el rango al que pertenece, incluso el aspecto físico y la vestimenta. Dichos signos permiten la identificación inmediata en el medio. (Elbert, 2005)

Las diferencias de clase establecen barreras naturales y visibles en el modo de ordenarse para vivir en sociedad. Diversas señales externas adquieren así gran relevancia, como la vestimenta, el perfume, el barrio de residencia o el auto que se maneja. (Elbert, 2005; 13)

Por lo tanto según Elbert, las barreras que pueden afectar relaciones, que no solamente son personales sino de negocios o de emprendimiento como las clases sociales, afectan a los individuos y a la sociedad.

En muchas ocasiones se habla de ingresar a un mercado diferenciado, basándose en una segmentación socioeconómica, que “consiste en agrupar a la población de un mercado de acuerdo a estratos sociales”. (Bravo, 2015: 2)

Sin embargo existen también emprendedores que enfocan su nicho de mercado a un mercado social, por lo que se los llama “emprendedores sociales con conciencia social”. Su fin es poner en marcha una unidad económica con objetivo social, fuera de la explotación laboral y el lucro. (Ehow En Español, 2015).

Entre los emprendedores sociales están los llamados “Activistas”, que son emprendedores sociales que tienen una conciencia social muy arraigada, y sus pensamientos son comunes a las de su personal y proveedores, eligen una ubicación de la unidad económica en zonas donde los recursos escasean. (Ehow En Español, 2015).

El “Agente de Cambio” no muestra las bondades de su producto sino que brinda bienes o servicios que mejoren las condiciones de vida de sus clientes. Entre los servicios que ofertan están los de asesoramiento a empresas y personas, formando ideas y elaborando alternativas de decisión siempre en función de sus valores. Limitando así el objeto de la asociatividad en pro de un proceso productivo beneficioso. (Ehow En Español, 2015).

Entre todos los tipos de emprendedores sociales, a la hora de elegir proveedores, un influyente del mercado escogerá la financiación sobre los valores sociales o ambientales. (Ehow En Español, 2015: 1).

El seccionar su emprendimiento entre estratos sociales limita a la asociatividad o interpone barreras entre asociados que no compartan dicha manera de emprender y estas

barreras no se superarán sino expandiendo su capacidad de tolerancia ante los diferentes estratos, lo que influirá de manera importante en su acceso a un mercado global.

### *Barreras de Género*

“Ser una mujer emprendedora representa un doble reto: superar las barreras de financiación, mercado y de género”. (Semana Sostenible, 2015: 1)

En América Latina se efectuó el estudio “Liberando el potencial de crecimiento de las emprendedoras en Latinoamérica y el Caribe”, realizado por el Fondo Multilateral de Inversiones - FOMIN, evidencia los obstáculos que se generan, y en especial lo que las mujeres viven al crear una microempresa. El estudio revela que al menos hay varias barreras identificadas que no permiten la creación efectiva de microemprendimientos, como son:

*Capital*, recurso limitado que no todas las mujeres pueden disponer en un tiempo inmediato. *Círculos pequeños* de contactos (redes) para sus empresas, en donde las mujeres tienen acceso restringido; el *miedo* de emprender su propio negocio, *falta de empleados* que estén dispuestos a operar sus proyectos, directamente proveniente de prejuicios de género. *Una sola dirección* o fijar un solo cliente del mercado local, es decir no existe un nivel adecuado de promoción y alternativas de búsqueda de nuevos clientes. *Sin guía* o falta de asesoría especializada para hacer crecer a sus empresas. (FOMIN, 2014)

Las empresarias que logran superar las barreras que frenan el crecimiento de las empresas son capaces de competir como propietarias de firmas medianas a grandes. Los negocios cuyos dueños son mujeres son menos rentables que aquellos de propiedad de hombres y también menos productivos a nivel de pequeña y microempresa. No obstante, en los tamaños mediano y grande, son tan productivos o más que aquellos pertenecientes a un hombre. (Banco Mundial, 2010: 10)

De lo anterior vemos que existen varias barreras, pero ellas afectan tanto a hombres como a mujeres, no obstante ciertas barreras son desproporcionadamente evidentes con respecto a las mujeres, como los menciona el Banco Mundial en su publicación “Mujeres Empresarias: Barreras y Oportunidades en el Sector Privado Formal en América Latina”:

Las *normas de regulación* tienen el mismo efecto con respecto a empresarios y empresarias. Pero en el caso de las mujeres, reportan en la mayoría de los casos, sentirse menos preparadas para realizar este tipo de maniobras complejas, refiriéndose al contexto general de la normativa, relacionada con procesos institucionales y cumplimiento de formalidades como requisitos. (Banco Mundial, 2010)

Las empresarias reportan no contar con información suficiente sobre los procedimientos de registro de empresas y el cumplimiento de otras reglas. Los análisis realizados en el marco de este informe también revelan que las mujeres se sienten más vulnerables frente a funcionarios corruptos. (Banco Mundial, 2010: 11)

Si bien las propietarias de empresas no tienen menos habilidades empresariales que los hombres, la mujer tiene menos probabilidades de conseguir *capacitación y servicios de desarrollo empresarial*. (Banco Mundial, 2010)

Cuando existe capacitación en el mercado, normalmente se concentra en los roles tradicionales y excluye a la mujer de los sectores más productivos y de mayor crecimiento. Las empresarias también tienen más dificultades para acceder a redes para encontrar los mercados adecuados para sus productos. (Banco Mundial, 2010: 11)

Aunque no existen diferencias considerables en el *acceso a crédito* entre mujeres y hombres empresarios, las primeras parecen tener mayor aversión al riesgo o temor a solicitar un crédito. (Banco Mundial, 2010)

Asimismo, se muestran menos familiarizadas y cómodas con instrumentos de crédito de mayor envergadura. Las empresarias suelen recurrir a créditos con menos frecuencia, piden montos más pequeños y dependen de fuentes de financiamiento más informales. (Banco Mundial, 2010: 11).

Los activos de las mujeres son sistemáticamente de menor valor y tamaño que aquellos de los hombres. Sin embargo, normalmente deben ofrecer muchísimas más garantías que los hombres para acceder al crédito. (Banco Mundial, 2010).

La capacidad de recurrir a los bienes personales, como la casa propia, los bienes de consumo duraderos o un vehículo, es clave para permitir a los emprendedores la instalación de un negocio. Los empresarios usan el doble de garantías hipotecarias que las empresarias. Estas últimas suelen recurrir a documentos firmados y bienes muebles como principal forma de garantía, situación que las limita más para obtener financiamiento bancario y otras fuentes formales de crédito. (Banco Mundial, 2010: 11).

Para el caso de las mujeres los roles se traducen en muchos trabajos como el laboral y de vida personal, lo que se explica por la multiplicidad de roles como madre y profesional que juega en su vida diaria. (Cárdenas, 2014)

Los roles de género tradicionales continúan asignándole de manera desproporcionada las responsabilidades familiares y domésticas a la mujer. Ser jefa de hogar, tener hijos menores de cinco años y un negocio en la casa, además de una menor rentabilidad por el tiempo invertido en la empresa, son todos factores relacionados con la necesidad de la mujer de combinar sus responsabilidades familiares con actividades empresariales. (Banco Mundial, 2010: 11).

Estos y otros impedimentos siguen afectando en especial a las empresarias del sector privado formal y dificultan en extremo la liberación completa del potencial de las mujeres. Por lo tanto una barrera que no permite que exista asociatividad en mayor medida que los hombres es la barrera de género por los factores descritos anteriormente.

### **Barreras Institucionales**

Tienen que ver con el escaso acceso a la asociatividad, debido a la rigidez normativa y de requisitos institucionales, así como el mismo desconocimiento de las mismas leyes que enmarcan la asociatividad y los emprendimientos, como constitución de organizaciones, tributos, permisos de operación.

#### *Desconocimiento del Marco Legal*

Si los asociados no tienen certeza de la aplicación normativa para blindar sus operaciones al momento de acceder a un mercado, minimizarán las oportunidades con respecto a sus competidores. Corriendo el riesgo de tener sanciones con respecto a los organismos de control. Así se producen *Barreras legales* que en muchos sectores las regulaciones son rigurosas, restringiendo así el ingreso de nuevos competidores (Grupo Editorioal Bn, 2014). Las *Políticas gubernamentales* pueden también restringir acceso a sectores mediante la regulación normativa e incluso la legislación (Muñiz, 2014).

#### *Ausencia de entornos institucionales que soporten los mecanismos de cooperación.*

Si no existe una sólida red de instituciones que apoyen los procesos asociativos, y simplifiquen de manera ágil la interacción de los agentes económicos y sociales,

produce un desistimiento de asociación o cooperación. Es decir el fomento de la cooperación mediante las redes institucionales. (Ruiz, 2014)

Los organismos que apoyan a la creación de procesos asociativos son generalmente gubernamentales, como el Instituto de la Economía Popular y Solidaria, la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria, el Servicio Nacional de Compras Públicas, el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, la Junta Nacional de Defensa del Artesano entre otros.

Si bien son varios organismos de carácter gubernamental, giran en torno al modelo de la Economía Popular y Solidaria, mas no existen organismos privados que promuevan y capaciten a los emprendedores. De esta manera los emprendedores desconocen la capacidad real de apoyo que tienen dichos organismos, por lo que las experiencias de los casos de éxito no se muestran o no son difundidos en medios masivos, solamente se encuentran en las mismas instituciones y sus sitios web.

Las experiencias que se han reseñado deben ser seguidas de cerca para aprender de sus aciertos y descartar sus errores. La construcción de la confianza entre los empresarios aparece como uno de los elementos claves; la necesidad de contar con alguna experiencia exitosa como efecto demostración resulta, asimismo, de máxima importancia; la evaluación rigurosa para seguir de cerca el resultado de la relación entre las empresas, es una herramienta imprescindible para que estas experiencias logren afianzarse. (Ruiz, 2014: 5)

Adicionalmente, si existe falta de difusión, habrá *falta de información*, que, ya siendo un obstáculo para la asociatividad, produce incertidumbre. Entre la información está la genérica y la específica, la primera beneficia a todos los miembros o participantes y la segunda que de manera particular permite generar en una organización un producto de características específicas que muchas veces está basada en la tecnología. En el Ecuador, las unidades económicas no pueden diferenciarlas, y para el caso de la información general tiene relación con factores externos de ese sector como: precios y sus variables, mercados, formas de financiamiento, planes y estrategias de ventas, costos y otros. (Hernández, Celly, 2003)

La difusión de la información debe caer en el plano de la credibilidad para que sea efectivo el proceso y quienes consumen la información no tengan inconvenientes con procesos operativos y legales que ayuden a alcanzar metas asociativas entre individuos o unidades económicas. Dentro de estos procesos están los programas institucionales públicos y privados de educación o capacitación continua, así como de

asesoría o asistencia técnica y financiera que promuevan la formación y consolidación de estrategias asociativas. (Pymex, 2012).

Por otro lado la asociatividad tiende a confundirse como una asociación de empresas que enfrentan problemas comunes que por ello requiere asociarse para presionar ante alguna instancia gubernamental; así mismo se confunde el término con el de una cooperativa con sus tradicionales mecanismos de asambleísmo para toma de decisiones y marcado carácter social de su razón de ser. (Pymex, 2012: 2).

El marco legal juega un papel importante, ya que la falta de normativa generará oscuridad en la aplicación de reglas asociativas. Por lo que sin la existencia de un entorno legal insuficiente no se lograrán resultados óptimos, manteniendo un gran riesgo de emprendimiento.

## **CAPÍTULO II**

### **EVIDENCIA EMPÍRICA.**

En Ecuador, existe una industria manufacturera que participa activamente en la economía, esto según muestra la publicación de Entorno Macroeconómico de la Corporación Financiera Nacional (CFN, 2013), en donde menciona a nivel país, el sector de manufactura participa con el 11%, y en el caso de la ciudad de Quito, el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, en base a los resultados del Censo Económico indica que la participación es del 89%. (INEC, 2010).

Verónica Sión, experta en análisis empresarial, en una entrevista con diario El Telégrafo (2013), menciona que “Crecimos en poco más del 100%. Pasamos de 7.700 millones de dólares aproximadamente en 2007 por concepto de ventas del sector manufacturero, a 15.800 millones en 2012”. (El Telégrafo, 2013).

Si bien los establecimientos catalogados como microempresas, tienen participación en el sector manufacturero, el nivel asociativo dentro de este sector es el que se va a analizar. Y sobre todo que hechos o factores han sido preponderantes para que no se haya dado la asociatividad.

Zoilo Pallares Villegas, que ocupa el cargo de director en el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo en Colombia (Arango, Castiblanco, 2010), considera que en un mundo globalizado la empresa individual tiene pocas posibilidades de sobrevivir en el mediano y largo plazo, excepto si son muy innovadoras y diferenciadas frente a los productos que hay en los mercados. Es por esta razón que organizarse en consorcios, cooperativas u otras formas, por cuanto les permite obtener economías de escala, disminuir costos, hacer presencia con volúmenes en nuevos mercados y competir con la gran empresa. De esta manera se indica que el Ecuador se ha optado también por el camino de la asociatividad para generar producción y competitividad.

Los conceptos asociativos en Ecuador, se han introducido con fuerza desde la creación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) –en junio de 2012– y constituye un avance en la construcción de una arquitectura institucional pública alineada a la rectoría, regulación, control y supervisión del sector económico popular y solidario. (Coraggio et al, 2013)

Para explicar el caso ecuatoriano, mencionaremos nuevamente a Luis Coraggio et al., (2013), que hacen una relación entre política pública (no neoliberal y no sólo ejercida por el Estado) y la economía social y solidaria, cuya finalidad sea la cobertura de las necesidades, definiendo para ello unas Políticas Públicas que han de estar, “direccionadas a generar una ruptura con el utilitarismo de los agentes (que han de convertirse en sujetos de cambio) y a la creación de una nueva institucionalidad” (Coraggio et al, 2013: 12).

En Ecuador, el sector económico popular y solidario se define como el conjunto de formas de organización económica-social en las que sus integrantes, colectiva o individualmente, desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios. Las formas de organización del sector económico popular y solidario incluyen a las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS) y del Sector Financiero Popular y Solidario (SFPS). (Coraggio et al, 2013: 102)

En términos generales, el sector económico popular y solidario se ha sobrellevado tenido carencias en cuanto a difusión de información de diversa índole, lo cual dificultó la cuantificación y caracterización de los actores que lo conforman, la identificación y mapeo de las organizaciones del sector son aislados y provenientes de fuentes de información dispersas, debido principalmente a factores como la falta de normativa e institucionalidad específica para todo el sector, el carácter informal de la lógica de funcionamiento de la mayoría de organizaciones que conforman principalmente el sector asociativo y comunitario y la dispersión geográfica de las organizaciones. (Coraggio et al, 2013).

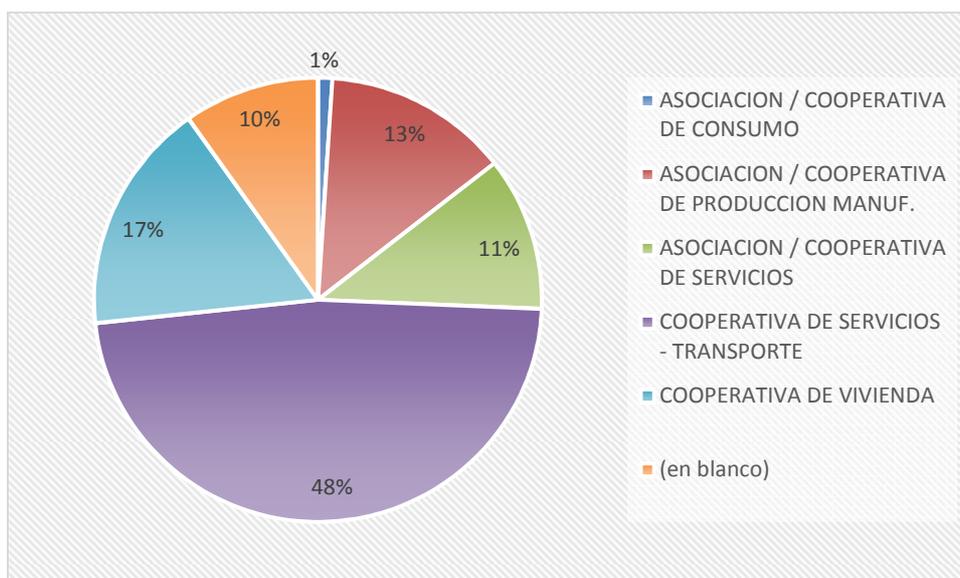
Una vez realizado un levantamiento formal de información con respecto a los sectores asociativos en el Ecuador, al 31 de julio de 2013, existen 3.260 cooperativas financieras, y 2.847 asociaciones de producción. (Coraggio et al, 2013).

**Gráfico 1. Participación de las organizaciones asociativas registradas a nivel nacional (En porcentaje)**



**Fuente:** Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, **Elaboración:** El autor.

**Gráfico 2. Participación de las organizaciones asociativas registradas en Quito (En porcentaje)**



**Fuente:** Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, **Elaboración:** El autor.

De la información anterior existen organizaciones asociativas distribuidas entre diversos sectores, incluidas las del sector manufacturero, que operan y están inscritas formalmente bajo la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Pero estas organizaciones existentes, las que están por formarse y las que no pudieron formalizarse debieron tener inconvenientes en su proceso de formación. Estos inconvenientes legales, falta de cooperación, género y otros mencionados en el Capítulo I, se convierten en barreras que inciden directamente en el proceso asociativo. La incidencia que tienen las barreras en el proceso asociativo se analizarán en base al modo en que afectan y a su naturaleza, por lo que anteriormente se han clasificado en tres grupos, barreras estratégicas, sociológicas e institucionales.

### **Incidencia de las Barreras en la asociatividad**

Para esta investigación se ha usado la evidencia empírica disponible en los diversos casos del Ecuador y en la ciudad de Quito (elegida para sostener una localización cercana de estudio), en donde se referenciará a la microempresa, emprendimientos productivos manufactureros y sus casos asociativos, que toman en cuenta los efectos que producen las barreras que inhiben a la asociatividad. A pesar de existir muchas ventajas mediante la asociatividad dentro del sector manufacturero, no se pueden concretar debido a diversos factores, que a su vez se convierten en obstáculos y restricciones que desestimulan a la conformación de organizaciones asociativas.

Una de las principales barreras a la asociatividad entre empresas del mismo sector de actividad es que el competidor es visto más como un enemigo que como un colega, sin tomar en cuenta que cooperar entre emprendedores, asociarse y trabajar conjuntamente genera valor. Existen diversas áreas en que los individuos pertenecientes a organizaciones pueden cooperar, pero para que lo hagan, el papel de las instituciones de apoyo es fundamental, programas de apoyo al desarrollo, agencias de innovación, gobiernos locales, cámaras, etc. (Pacpymes, 2012)

La propuesta determina en muchos casos que la forma en que pueden desarrollar es vía asociatividad mientras se eviten o eliminen las barreras que no permiten su acceso. En estas circunstancias, es necesario generar una estrategia colectiva para producir más y en ocasiones para que las unidades económicas se sustenten. “Si bien los beneficios de asociarse son importantes y podrían justificar el esfuerzo de emprender un

proceso asociativo, existen factores que pueden constituirse en obstáculos al momento de implementar y consolidar una estrategia asociativa”. (Pymex, 2012: 1).

A pesar del gran dinamismo de las microempresas, la asociatividad se restringe por algunos factores, que hemos detallado anteriormente, y uno de ellos es la “falta de cultura de cooperación”, conocimiento del marco legal o social, entornos institucionales insuficientes que promuevan y soporten la estructura asociativa, falta de difusión de los casos exitosos, desconfianza entre otros.

El nivel de asociatividad en el Ecuador es muy bajo por varias razones: la cultura empresarial de imitación, la falta de confianza, el peligro de que ciertos participantes disfruten del beneficio de la asociatividad sin contribuir, y el esquema de competir solo en base a precios, y no buscar la calidad. (Ulloa, 2011: 75)

*El acceso al crédito* en Ecuador tiene algunas ventajas como también restricciones. Se pretende de estimular la generación de emprendimientos, mediante mecanismos crediticios públicos, como el “Crédito de Desarrollo Humano Asociativo (CDHA)”. El objetivo de este crédito ha sido impulsar emprendimientos productivos y asociativos por parte de sus beneficiarios y promover el desarrollo social. El impulso de sectores comunitarios, asociativos, cooperativos y demás unidades populares son el eje fundamental de la denominada Economía Social y Solidaria. (Coba, 2014).

No obstante, uno de los principales inconvenientes de estos programas sociales, ha sido la débil relación directa con los beneficiarios, débil institucionalidad y marco jurídico de la protección social, e insuficiente control de las condiciones para acceder a los beneficios de los programas. (Coba, 2014).

Existen así mismo casos más concretos, en los que se desiste de la asociatividad ya que los créditos no se asignan, como lo menciona El Diario de Manabí (2009), en donde se señala que dos años después de generadas las organizaciones asociativas, el proyecto no avanza porque los microempresarios de San Mateo aún no obtienen créditos por parte del Banco Nacional de Fomento, BNF, para fortalecer económicamente sus negocios.

El grupo fue capacitado en elaboración de proyectos, gestión contable, tributación, gerencia efectiva, mercado y comercialización, plan de negocios y principios administrativos. Conforme requiere 2 mil dólares para adquirir hornos para la elaboración de dulces y panes, y la adecuación del local en que ofrecerá sus productos. Los integrantes de la microempresa “El buen vestir”, otro grupo, necesitan de 5 mil dólares para comprar máquinas de coser y otros aparatos para la

confección de vestimentas. Gladis Cedeño Marcillo, directora nacional de Pesca Artesanal, reconoció que los microempresarios necesitan un préstamo para fortalecer sus negocios, pero señaló que eso depende del BNF. (El Diario, 2009)

La falta de financiamiento, que se evidencia como una barrera al acceder al crédito, produce que los miembros de las asociaciones se dispersen al no concretar su proyecto.

Para muchas organizaciones asociativas vencer los *prejuicios* internos, externos así como la *desconfianza*, se ha tornado común, ya que nace de percepciones distorsionadas y la falta de información (Elber, 2005).

La Asociación de Fabricantes de Alimentos Balanceados AFABA, es un gremio con una membresía compuesta por 324 socios entre empresas y asociaciones locales, que su vez cada una congrega a decenas de productores. (Inclusys, 2014)

El nivel de asociatividad de AFABA y sus asociaciones, con el eslabón de los productores es bajo, se limita a la compra-venta de maíz amarillo y soya, por lo general a través de intermediarios, saturado de prejuicios negativos, alimentados por la tradición de confrontación. Revertir esa situación requiere de un ejercicio consciente y perseverante de construcción de confianza. (Inclusys, 2014: 11)

De lo anterior se muestra como inciden estas barreras inclusive en la relación entre productores agrícolas e industrias, además de las características mercantiles y de alta intermediación anotadas, adolece de una carga negativa de desconfianza y prejuicios mutuos, que agrava las tensiones comerciales. (Inclusys, 2014).

En el caso de la microempresa en Manabí, en la ciudad de Portoviejo se realizó un estudio llevado a cabo por Marcos Coveña, “La asociatividad en las microempresas, de la ciudad de Portoviejo, como estrategia de crecimiento económico”, en donde se reseña la falta de visión o ceguera microempresarial, la desconfianza y el desconocimiento de los beneficios de participar en estos procesos.

La desconfianza ha sido la causa mayor para que las microempresas no se asocien en el Ecuador. La rivalidad entre las mismas ha sido intensa y algunas veces inclusive desleal. De allí que se ha alcanzado niveles primarios de asociatividad a través de la conformación de redes empresariales, estando muy lejos de alcanzar encadenamientos productivos y aglomeraciones. La falta de información aumenta la desconfianza, y no es hasta cuando se haya vencido el primer obstáculo, la falta de información, y más que nada compartir la poca

información que existe, para que la desconfianza baje, y aumente la asociatividad, y los participantes experimenten los beneficios de la misma. (Coveña, 2010: 45).

La violencia y discriminación por *género* han influido en la formación de asociaciones o microemprendimientos, e incluso el abandono de estos. En el diario El Universo, se publicó una entrevista a la Sra. Viviana Maldonado, coordinadora de la Cooperación Internacional Alemana, organismo que brinda apoyo a mujeres, menciona entre varios aspectos que la “violencia de género afecta a una buena parte de las microempresas constituidas en el país”. (El Universo, 2013: 1).

Así mismo Maldonado, resalta otros indicadores como: el 50% de las mujeres están inmersas en la microempresas fueron víctimas de violencia por parte de sus cónyuges; los créditos "serían más eficaces" en tanto se provean de asesorías que traten de "promover el desarrollo de la mujer, su empoderamiento"; es decir, "un poco más de autonomía y de poder de decisión que les permita salir de los círculos de violencia" (El Universo, 2013: 1). En Ecuador, “el 86% de las microempresarias que han sufrido agresiones pierden unos 370 dólares al año por los días que no trabajan, perdiendo un equivalente a un ingreso mensual por los días no trabajados” (El Universo, 2013: 1), menos aún tendrán oportunidad de asociarse.

Adicionalmente, se muestra en la publicación, “Mujeres empresarias tienen poco acceso al crédito”, de la revista digital Explored.com, en donde se menciona que “Ellas prefieren gastar en sus hogares, antes que en las unidades de negocios que lideran. En cambio, los hombres reinvierten en sus empresas”. Así el 70% de mujeres no acceden al financiamiento. De esta manera se muestra que los emprendimientos asociativos se ven truncados para muchas mujeres ya que no pueden acceder al crédito o están expuestas a violencia. (Explored, 2012).

Para muchos emprendimientos individuales o asociativos que desean iniciar un proyecto, el *desconocimiento del marco legal* ha influido negativamente. En el trabajo de Erick Naranjo, “Estudio de las características del perfil de la microempresa familiar quiteña”, menciona que los encuestados, con respecto a temas de capacitación y conocimiento de la normativa y procesos asociativos y legales, afirman que “manejan sus negocios gracias a la experiencia que tienen en el mismo”, por lo que se muestra que

muchos de ellos desconocen aspectos administrativos, comerciales, tributarios necesarios en el mundo de los negocios. (Naranjo, 2012).

Así mismo en la Revista Explored, en un estudio realizado por la multinacional Regus asegura que el 86% de los empresarios ecuatorianos emprendería un nuevo negocio pese a las dificultades existentes. Según la compañía, los ecuatorianos que conforman micro y pequeños empresarios, en niveles individuales o asociativos, consideran, en un 86%, que la burocracia es el mayor obstáculo para lanzar un nuevo negocio. (Explored, 2013)

El siguiente problema que identificaron, en un 81%, es la dificultad para acceder a créditos y, en un 73%, la falta de apoyo gubernamental. La situación económica actual resultó un impedimento para el 65%. El 15% cree que otro problema es el dominio del mercado de las grandes sociedades anónimas. (Explored, 2013: 1)

Concluyendo en los resultados de los estudios realizados, Michael Turner, vicepresidente de Regus para América Latina, menciona que “la falta de apoyo institucional significa que los empresarios continuarán privilegiando cada vez más el trabajo flexible para evitar arriendos prolongados y liberar su capital de trabajo para concentrarse en el crecimiento de sus negocios”. (Explored, 2013)

En cuanto al proceso y trámites que deban cumplir los interesados en formar una organización asociativa, y según su tipo (persona natural o persona jurídica), deben obligatoriamente realizar su constitución, así como determinar y cumplir con las obligaciones o deberes formales que existen con los organismos de control, (del proceso asociativo o individual), en donde se tienen obligaciones contributivas, informativas, laborales, sociales, tributarias fiscales y seccionales, generando *barreras legales*.

Se puede formalizar una actividad económica simplemente como Persona Natural, y ésta tiene las siguientes formalidades que los diferentes organismos de control emiten:

Inscribirse en el RUC y mantener actualizada la información, proporcionando datos de ubicación de donde realiza la actividad económica o produce el Hecho Generador.

Requisitos, Cédula, Papeleta de Votación, Planilla del mes anterior de domicilio o lugar de actividad económica, calificación artesanal actualizada (únicamente para artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano). (SRI: 2015)

Obtener los permisos pertinentes, como:

Patente (en caso de no ser artesano), permisos de funcionamiento como la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas (L.U.A.E.). La LUAE es el documento habilitante y acto administrativo único con el que el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito autoriza a su titular el ejercicio de actividades económicas en un establecimiento determinado, ubicado dentro del Distrito. La LUAE integra los siguientes permisos y/o autorizaciones administrativas: Informe de Compatibilidad y Uso de Suelo (ICUS), Permiso Sanitario, Permiso de Funcionamiento de Bomberos, Rotulación (Identificación de la actividad económica), Permiso Ambiental, Licencia Única Anual de Funcionamiento de las Actividades Turísticas, Permiso Anual de Funcionamiento de la Intendencia, General de Policía.

El proceso para obtener la LUAE puede iniciarse a través de la página web del Municipio de Quito: [www.quito.gob.ec](http://www.quito.gob.ec), o con la presentación del formulario impreso lleno y firmado en cualquiera de las Administraciones Zonales. (MDMQ, 2015).

La LUAE es el documento habilitante y acto administrativo único con el que el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito autoriza a su titular el ejercicio de actividades económicas en un establecimiento determinado, ubicado dentro del Distrito. La LUAE integra los siguientes permisos y/o autorizaciones administrativas:

Formulario único de solicitud de LUAE, Copia de RUC, Copia de cédula de identidad o ciudadanía del representante legal, Copia de la papeleta de votación del representante legal de las últimas elecciones, Calificación artesanal de la Junta Nacional de la Defensa del Artesano o MIPRO, en caso de no ser local propio: Autorización del dueño del predio para colocar el rótulo, en caso de propiedad horizontal: Autorización de la asamblea de copropietarios o del administrador como representante legal; en caso de rótulo existente: Dimensiones y fotografía de fachada del local; en caso de rótulo nuevo: Dimensiones y esquema gráfico de cómo quedará el rótulo. (MDMQ: 2015)

Para obtener la Calificación Artesanal, emitida por alguno de los organismos competentes, como es el caso de la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Requisitos: Solicitud de la Junta Nacional de Defensa del Artesanos (adquirir el formulario en la Junta); Copia del Título Artesanal; Carné actualizado del gremio; Declaración Juramentada de ejercer la artesanía para los artesanos autónomos; Copia de la cédula de ciudadanía; Copia de la papeleta de votación (hasta los 65 años de edad); Foto a color tamaño carné; Tipo de sangre; En caso de recalificación, copia del certificado de la calificación anterior. (JNDA: 2015)

Esta condición de Persona Natural o Artesano, se suscita en mayor medida cuando se desea formalizar la condición de persona natural que va a tener actividad económica en base a la pertenencia o no a un gremio. Para quienes buscan esta formalización de actividades, también accederían a un modelo asociativo o individual en las llamadas

Unidades Económicas Populares (UEP), que a decir de la Resolución SEPS IEN 2013 047:

Son las personas que, sin ser dependientes asalariados, colaboran con el proceso productivo de la UEP, pudiendo o no recibir remuneración por aquello. En el caso de los artesanos, incluye a las personas vinculadas a través de otras formas contractuales como aprendices y operarios. (Resolución SEPS IEN 2013 047: 2)

El Artículo 3 de la misma resolución menciona que para ser considerado artesano de propietario de un taller de la Economía Popular y Solidaria, “el propietario de un taller legal mente reconocido, no podrá exceder los límites determinados en la tabla que a continuación se muestra”. (Resolución SEPS IEN 2013 047)

**Tabla 3. Requisitos SEPS para organizaciones asociativas año 2013**

Conceptos	Límite
Activos	Hasta USD 50.000,00
Ventas anuales	Hasta 4 veces la fracción básica exenta de Impuesto a la Renta de personas naturales, fijada por el SRI para cada año
Ingresos netos anuales	Hasta una fracción básica exenta de Impuesto a la Renta de personas naturales, fijada por el SRI para cada año
Dependientes asalariados	Hasta 2 asalariados
Miembros integrantes de la Unidad Económica Popular	Hasta 6 miembros integrantes
Actividad principal	Cualquier actividad excepto el comercio al por menor
Actividad secundaria	Indistinta

**Fuente y elaboración:** SEPS

De esta manera, la Economía Popular y Solidaria acoge a personas naturales y jurídicas que estén interesadas en la característica de organizaciones asociativas, por lo que dicha institución emite también formalidades y requisitos: Inscribirse como Unidad Económica Popular y Solidaria como Unidad Económica Popular.

Registrarse en el Instituto de la Economía Popular y Solidaria como Unidad Económica y Solidaria en cualquiera de los actores, (los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios

que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad). (SEPS: 2015).

Las organizaciones del Sector Asociativo en cambio estarán en base a lo prescrito por la Ley de la Economía Popular y Solidaria:

Art. 18.- Sector Asociativo.- Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley. (LOEPS, 2011: 9)

Para constituir una organización de la Economía Popular y Solidaria en el caso de una Asociación que realice actividad económica:

Reserva de denominación, Solicitud de Constitución, Acta Constitutiva, Certificación emitida por el secretario provisional de la organización, Estatuto Social, Listado de asociados fundadores (mínimo 10), Certificado de depósito del aporte al capital social inicial por el monto fijado por el Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, efectuado, preferentemente en una cooperativa de ahorro y crédito. Dicho aporte corresponde por lo menos a 3 R.B.U. pagados en dos aportes, el 50% al inicio del trámite de constitución, y, el 50% restante dentro del primer año de gestión de la organización; Adicionalmente se debe considerar, las asociaciones EPS, además de los requisitos establecidos por la Superintendencia, cumplirán con los específicos que fueren establecidos por los organismos gubernamentales de control de la actividad materia del objeto social de la misma, cuando así lo determine la ley correspondiente. No se podrán constituir asociaciones de transporte, ahorro y crédito, ni de vivienda. (SEPS: 2015)

Los puntos anteriores, son trámites para realizar los registros y constitución en cualquiera de las organizaciones de control, tiene documentación que para las personas integrantes de la asociación o emprendimientos individuales, ahuyenta a formalizarse por la cantidad de requisitos, lo que constituye una barrera que afecta a la asociatividad.

### **Casos desarrollados en Ecuador**

Entre la bibliografía seleccionada para la presente investigación se destaca el trabajo realizado por Rocío Mejía Prieto (2011) en su tesis titulada “Asociatividad empresarial como estrategia para la internacionalización de las Pyme”, que en varias ocasiones

resalta las barreras que experimentan los procesos asociativos y la contribución que tienen dichas organizaciones a la economía. Realizando una analogía para nuestra investigación, encontramos que las barreras que experimentan los procesos asociativos son similares en varios aspectos.

Entre la sociedad y la empresa existe una interdependencia inevitable, por un lado, la sociedad, proporciona recursos (humanos, financieros, tecnológicos, comunicaciones y materiales; infraestructura económica; mercados de consumidores), la empresa, genera trabajo, productos y/o servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad, riqueza y desarrollo de comunidades relacionadas en forma directa o indirecta a la empresa; generando un nuevo estado de conciencia que implica el desafío de un modelo social de la relación empresa-sociedad. (Mejía, 2011: 78)

Los participantes pueden superar Barreras internas y externas para conformar una red eficiente “A mayor nivel de organización para la coordinación y cooperación, mayor efectividad en el logro de los objetivos comunes” (Mejía, 2011: 64), pero debe, para superar dichas barreras, entre otros: fomentar la confianza, desarrolla sistemas para solucionar situaciones que se presentan dentro del proceso, establece una normativa interna desarrollada por los participantes que permite establecer un modelo de negocio, construcción del mapa de procesos operativos de la red, acuerdos de confidencialidad para asegurar la integridad de los participantes, y adicionalmente la autora cita el proceso de Expoflores, organización ecuatoriana encargada de la promoción de productos florícolas. (Mejía, 2011)

A pesar de las dificultades presentadas para adoptar la herramienta, como: altos requerimientos de capital para inversiones y de trabajo, tecnología y procesos complejos para adquirir la calidad y alcanzar la sincronización de la producción, además, de otras características específicas de los cultivos no tradicionales de exportación, como: bajo volumen de producción y la rápida rotación del capital, jugaron a favor de la incorporación de los pequeños productores al modelo asociativo. (Mejía, 2011: 65)

Son barreras estratégicas que se han mencionado anteriormente en el marco teórico, que han podido ser sorteadas con el mismo modelo. Además, los grupos asociativos para vencer dichos obstáculos reciben apoyo a través de: asesoría legal, definición de planes de comercialización, estratégicos o de negocios, capacitación de los gerentes o líderes de los grupos, desarrollo de servicios y facilidades para fortalecer áreas como compra y venta de insumos, transporte, logística y canales de distribución, comercialización

conjunta desarrollo de nuevos productos y asistencia técnica y estandarización de los productos. (Mejía, 2011). Adicionalmente se resalta que superadas las barreras existe aprovechamiento de los beneficios de la asociatividad:

El resultado de 25 años bajo el esquema asociativo y el aprovechamiento de los beneficios de la Asociatividad son: El desarrollo positivo de la Asociatividad ha permitido romper con ciertos paradigmas, reflejo de ello es el proyecto de la Ruta de las Flores, donde participarán más de 50 haciendas productoras de flores del país, y en donde se podrá observar el proceso de producción en forma directa.

Supera obstáculos a través de la experiencia y conocimiento de los mercados internos y externos.

Motiva el desarrollo social de las comunidades involucradas por la introducción de esta industria en su estilo de vida y la modernización de los puertos y de la red caminera para sacar los productos a los mercados

El acceso al financiamiento (Mejía, 2011: 68-75).

Sobre la Asociatividad Empresarial como propuesta estratégica entonces se menciona que mediante procesos de integración pueden ofrecer mejores oportunidades de desarrollo para el sector, sin embargo, “las unidades económicas ecuatorianas continúan actuando de forma aislada”, ya que no han podido superar barreras que permitan asociarse, y, en muchos casos, ampliando las brechas de productividad con las empresas grandes. (Mejía, 2011).

De la misma manera, en el trabajo realizado por María Elena Granda (2011) en su tesis titulada “Factores determinantes del acceso y racionamiento del crédito en las MIPYMES ecuatorianas” se trata sobre una de las barreras más reiterativas e importantes que es el acceso al crédito.

Existen estudios locales, en los cuales mediante modelos econométricos desarrollados por los autores, se ha obtenido información valiosa sobre indicadores como el acceso al crédito y su relación con los activos e ingresos que produciría la obtención del mismo. Específicamente en el estudio de María Elena Granda se demuestra mediante modelos de contraste de hipótesis, que relacionan las variables “acceso al crédito, nivel de activos e ingresos” se tiene:

Al relacionar la variable “acceso al crédito”, con el nivel de activos y de ingresos, (variables que explican el modelo en un 100% con el 95 % de confianza), y que ante la variación de 1 unidad monetaria en los Activos Fijos, la probabilidad de acceder al crédito es del 24.8 %, y cuando la variación es con el Ingreso, la probabilidad es del 31.5 %;

esto debido a la capacidad de cumplir con las obligaciones financieras.  
(Granda, 2011: 37)

En probabilidades y la misma estadística “se llama función probit a la inversa de la función de distribución o función cuantil asociada con la distribución normal estándar. La función tiene aplicaciones en gráficos estadísticos exploratorios y modelos probit.” (Wikipedia, 2015).

**Tabla 4. Estimación modelo probit**

Modelo 1			
Observac.	57.374		
Wald Chi2(1)	5435,63		
Prob > Chi2	0,000		
Pseudo R2	0,1984		
Recibe	dF/dx	Z	P >   Z
Activo Fijo	0,248	73,73	0,000
Ingresos	0,315	82,4	0,000
Ind. Liquidez			
I. Rentabilidad			
I. Act.F/Act.T.			

**Fuente y Elaboración:** María Elena Granda

Del análisis de las variables macroeconómicas, Volumen de Crédito y Tasas de Interés, se pudo concluir que existe racionamiento del crédito hacia las microempresas, pues son las menos atendidas, recibieron crédito en una proporción del 8,77 % del total de 15.152,6 millones de dólares del 2009 y el 11,20 % de un total de 19.319 millones de dólares otorgado en el 2011. De igual manera se aprecia esta restricción, cuando las tasas de interés para el microcrédito que es demandado por este segmento son las más altas del mercado, quedando claro que el sector financiero ecuatoriano está fuera del contexto de un real servicio financiero. Además los requisitos que las entidades financieras exigen a la hora de entregar un crédito se

convierte en restricciones para las MIPYMES, porque no alcanzan a cumplir con estas exigencias como son: los colaterales o garantías de bienes, dependiendo del monto, períodos, costos de financiamiento e informes técnicos financieros. (Granda, 2011: 38)

Bajo lo planteado en el estudio de María Elena Granda se puede citar que una barrera que se mantiene latente es la restricción y poco acceso al crédito que tienen las unidades económicas, que desearían asociarse para incrementar su producción mediante la obtención de financiamiento.

### **Principios Normativos**

En el orden jerárquico normativo nos ceñiremos a la norma suprema, la Constitución, que en garantiza el derecho a asociarse en sus artículos 277, 278 y 283:

Art. 277.-Para la consecución del buen vivir, serán deberes generales del Estado:

6. Promover e impulsar la ciencia, la tecnología, las artes, los saberes ancestrales y en general las actividades de la iniciativa creativa comunitaria, asociativa, cooperativa y privada. (Constitución del Ecuador, 2008: 136)

Art. 278.- Para la consecución del buen vivir, a las personas y a las colectividades, y sus diversas formas organizativas, les corresponde:

1. Participar en todas las fases y espacios de la gestión pública y de la planificación del desarrollo nacional y local, y en la ejecución y control del cumplimiento de los planes de desarrollo en todos sus niveles.

2. Producir, intercambiar y consumir bienes y servicios con responsabilidad social y ambiental. (Constitución del Ecuador, 2008: 136)

Sistema económico y política económica

Art. 283.- El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. (Constitución del Ecuador, 2008: 140)

Las políticas de desarrollo en nuestro país giran en torno a la Constitución de la República del Ecuador, en su artículo 280 dice: “El Plan Nacional de Desarrollo es el instrumento al que se sujetarán las políticas, programas y proyectos públicos; la programación y ejecución del presupuesto del Estado; y la inversión y la asignación de los recursos públicos; y coordinar las competencias exclusivas entre el Estado central y los gobiernos autónomos descentralizados. Su observancia será de carácter obligatorio para el sector público e indicativo para los demás sectores.” (Constitución del Ecuador, 2008).

Basados en dichas políticas, desde el año 2009 se ha puesto en marcha el Plan Nacional del Buen Vivir, el cual da importancia al sector asociativo, como se menciona en el capítulo de Integración y Cohesión Social: “Al ser el individuo un ser social, se propone retomar a la sociedad como unidad de observación e intervención y a la igualdad, inclusión y cohesión social como valores que permiten promover el espíritu cooperativo y solidario del ser humano”. (PNBV, 2009: 37).

Yendo más allá del simple concepto se propone que la cooperación se desarrolle mediante intereses comunes y proyectos conjuntos, en su sección de Convivencia Solidaria, Fraternal y Cooperativa: “propiciar un orden social e institucional en el que las personas reconozcan que el beneficio de uno depende del beneficio de todos” (PNBV, 2009: 39). Inclusive se menciona que la gestión del gobierno promoverá cambios en la producción para sectores como el industrial, artesanal, de servicios, agrario y otros. De la misma manera se plantea un escenario socioeconómico en base a la combinación adecuada de formas organizativas, mencionando ya el sector de la Economía Social y Solidaria como “formas de producción y comercialización, formas de propiedad” (PNBV, 2009: 102); posibilitando la generación de empleo, inclusión, economías familiares y formas asociativas. (PNBV, 2009).

Para fomentar el desarrollo del sector de Economía Social y solidario se proponen políticas, como la “Política 11.2. Impulsar la actividad de pequeñas y medianas unidades económicas asociativas y fomentar la demanda de los bienes y servicios que generan” en la que se menciona los siguientes:

- a. Ampliar y flexibilizar las compras públicas, dando prioridad a proveedores asociativos rurales y urbanos, en particular a mujeres y personas de grupos de atención prioritaria.

- b. Impulsar las pequeñas y medianas unidades productivas para el fortalecimiento y complementariedad territoriales, tanto a nivel nacional como en esquemas de integración regional.
- c. Apoyar la producción artesanal de calidad en todas las ramas, fortaleciendo los talleres como unidades integrales de trabajo y capacitación, y recuperando saberes y prácticas locales.
- d. Fomentar el turismo comunitario y de escala local, que dinamice y diversifique la producción y los servicios, y asegure ingresos justos.
- e. Crear marcos regulatorios específicos que reflejen y faciliten el funcionamiento de los procesos comunitarios, cooperativos y asociativos en general.
- f. Capacitar a las asociaciones de pequeños productores y productoras sobre las demandas internas de bienes y servicios a nivel local y regional.
- g. Difundir las ventajas, aportes y potencialidades de la producción asociada.
- h. Crear marcos regulatorios específicos que reflejen y faciliten el funcionamiento de los procesos comunitarios, cooperativos y asociativos en general.
- i. Generar y estimular líneas de financiamiento específicas para el acceso a activos y medios de producción por parte de las unidades económicas populares y solidarias, en especial de las más desfavorecidas, contemplando mecanismos de prevención y atención del riesgo productivo. (PNBV, 2009: 335)

Así como se plantean las políticas, también se han planteado metas, que pueden ser medibles en base a resultados que se han obtenido de los ejercicios económicos pasados. Entre las metas planteadas se tienen “11.2.1 Incrementar al 45% la participación de las MIPYMES en los montos de compras públicas hasta el 2013”. (PNBV, 2009: 340)

Partiendo de los principios en que se basa la Economía Popular y Solidaria, podemos formular los parámetros para establecer qué tipo de barreras se interponen a cada uno de los principios expuestos u otras barreras que se generan antes y después de concretar un proceso asociativo. En las definiciones de asociatividad que abarca la Ley de Economía Popular y Solidaria menciona que “se trata de una 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, basados en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad”. (LOEPS, 2011).

Para que se formalicen, las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria “se constituirán como personas jurídicas, previo el cumplimiento de los requisitos que contemplará el Reglamento de la Ley Orgánica de la EPS. La personalidad jurídica de las formas de economía popular y solidaria, se otorgará mediante acto administrativo del Superintendente de Economía Popular y Solidaria, que se inscribirá en el Registro Público respectivo”. (LOEPS, 2011).

Art. 4.- Principios L.O.E.P.S.- Las personas y organizaciones amparadas por esta Ley, en el ejercicio de sus actividades, se guiarán por los siguientes principios, según corresponda:

- a) La búsqueda del buen vivir y del bien común;
- b) La relación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;
- c) El comercio justo y consumo ético y responsable;
- d) La equidad de género;
- e) El respeto a la identidad cultural;
- f) La autogestión;
- g) La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y,
- h) La distribución equitativa y solidaria de excedentes. (LOEPS, 2011: 2)

En base a lo expuesto en el Ecuador se promueve el desarrollo de políticas asociativas concretas, incluso se puede aseverar que es un sector protegido por la misma normativa.

Para ampliar un poco más sobre la Economía Popular y Solidaria tendremos como base algunas definiciones que la misma Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria estipula, sobre las cuales buscaremos indicios de las barreras que desestimularían su formación:

Art. 7.- Glosario.- Para los fines de la presente Ley, se aplicarán las siguientes denominaciones:

- a) Organizaciones del sector asociativo, como "asociaciones";
- b) Organizaciones del sector cooperativista, como "cooperativas". (LOEPS, 2011: 3)

Art. 8.- Formas de Organización.- Para efectos de la presente Ley, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares. (LOEPS, 2011: 3)

Art. 9.- Personalidad Jurídica.- Las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria se constituirán como personas jurídicas, previo el cumplimiento de los requisitos que contemplará el Reglamento de la presente Ley.

La personalidad jurídica se otorgará mediante acto administrativo del Superintendente que se inscribirá en el Registro Público respectivo. Las organizaciones en el ejercicio de sus derechos y obligaciones actuarán a su nombre y no a nombre de sus socios. (LOEPS, 2011: 3)

Para nuestro estudio nos enfocaremos en las organizaciones Asociativas, ya que en ellas se enmarca el sector manufacturero, y para su constitución es necesario cumplir lo establecido en la normativa, como se menciona a continuación:

Art. 18.- Sector Asociativo.- Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

Art. 19.- Estructura Interna.- La forma de gobierno y administración de las asociaciones constarán en su estatuto social, que preverá la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato.

La integración y funcionamiento de los órganos directivos y de control de las organizaciones del sector asociativo, se normará en el Reglamento de la presente Ley, considerando las características y naturaleza propias de este sector.

Art. 20.- Capital Social.- El capital social de estas organizaciones, estará constituido por las cuotas de admisión de sus asociados, las ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables, y por los excedentes del ejercicio económico.

En el caso de bienes inmuebles obtenidos mediante donación, no podrán ser objeto de reparto en caso de disolución y se mantendrán con el fin social materia de la donación. (LOEPS, 2011: 6).

Existe también un mecanismo de incentivos, que quizá sea un punto favorable para vencer la barrera del “desconocimiento del marco normativo y el entorno institucional”. Los mecanismos de Fomento, para los asociados de la Economía Popular y Solidaria también se mencionan en el “Art. 132.- Medidas de fomento.- El Estado establecerá las siguientes medidas de fomento a favor de las personas y organizaciones amparadas por esta Ley”. (LOEPS, 2011: 9).

1. Contratación Pública.- Los sistemas de Contratación Pública, otorgarán márgenes de preferencia a favor de las personas y organizaciones regidas por esta Ley, en el siguiente orden: Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria; y Unidades

Económicas Populares. El ente rector de las compras públicas en coordinación con el Instituto establecerá las obras, bienes y servicios normalizados y no normalizados que deberán ser adquiridos a través de Feria Inclusiva y otros procedimientos. (LOEPS, 2011: 9).

2. Formas de Integración Económica.- Todas las formas de Integración Económica, se beneficiarán de servicios financieros especializados; y, servicios de apoyo en: profesionalización de los asociados, asesoría de procesos económicos y organizativos, acreditaciones y registros, y acceso a medios de producción. (LOEPS, 2011: 9).

3. Financiamiento.- El Financiamiento para inversión o capital de trabajo mediante la Corporación y la banca pública diseñarán e implementarán productos y servicios financieros especializados y diferenciados, con líneas de crédito a largo plazo destinadas a actividades productivas de las organizaciones amparadas por esta ley. (LOEPS, 2011: 9).

4. Educación y Capacitación.- Educación y Capacitación en los sistemas educativos nacionales. La entidad pública responsable de la propiedad intelectual, apoyará y brindará asesoría técnica, para la obtención de marcas colectivas, y otros instrumentos de orden legal que incentiven la protección de los conocimientos colectivos, saberes ancestrales, obtenciones vegetales y otras creaciones intelectuales. (LOEPS, 2011: 9).

6. Medios de pago complementarios.- Las organizaciones que conforman la Economía Popular y Solidaria podrán utilizar medios de pago complementarios, sea a través de medios físicos o electrónicos. El Instituto de la Economía Popular y Solidaria gestionará espacios en los medios de comunicación públicos y privados a nivel local y nacional que permitan incentivar el consumo de bienes y servicios ofertados por las personas y organizaciones de la economía popular y solidaria. (LOEPS, 2011: 9).

8. Seguridad Social.- Se garantiza el acceso de las personas naturales, amparadas por esta Ley, al derecho a la seguridad social. Se establecerán las medidas apropiadas para promover la equidad y transparencia en los intercambios comerciales entre el sector de la economía popular y solidaria y los demás sectores. (LOEPS, 2011: 9).

Art. 133.- Los gobiernos autónomos descentralizados, en ejercicio concurrente de la competencia de fomento de la economía popular y solidaria establecida en la respectiva Ley, incluirán en su planificación y presupuestos anuales la ejecución de programas y proyectos socioeconómicos como apoyo para el fomento y fortalecimiento de las personas y organizaciones amparadas por esta Ley, e impulsarán acciones para la protección y desarrollo del comerciante minorista a través de la creación, ampliación, mejoramiento y administración de centros de acopio de productos, centros de distribución, comercialización, pasajes comerciales, recintos feriales y mercados u otros. (LOEPS, 2011: 9).

En cuanto a la promoción, existen medidas propuestas como las mencionadas a continuación:

Art. 137.- Medidas de promoción.- El Estado establecerá las siguientes medidas de promoción a favor de las personas y organizaciones amparadas por esta Ley:

- a) Promoverá la asociación a través de planes y programas públicos;
- b) Propenderá a la remoción de los obstáculos administrativos que impidan el ejercicio de sus actividades;
- c) Facilitará el acceso a la innovación tecnológica y organizativa;
- d) Fomentará el comercio e intercambio justo y el consumo responsable;
- e) Implementará planes y programas, destinados a promover, capacitar, brindar asistencia técnica y asesoría en producción exportable y en todo lo relacionado en comercio exterior e inversiones;
- f) Impulsará la conformación y fortalecimiento de las formas de integración económica tales como cadenas y circuitos;
- g) Implementará planes y programas que promuevan el consumo de bienes y servicios de calidad, provenientes de las personas y organizaciones amparadas por esta Ley;
- h) Incorporará progresivamente al Sector Financiero Popular y Solidario al Sistema Nacional de Pagos administrado por el Banco Central del Ecuador; y,
- i) Las demás previstas en la ley. (LOEPS, 2011: 10).

Para que haya beneficio en cuanto a incentivos, también se propone lo siguiente:

Art. 139.- Hecho Generador de Tributos.- Los actos solidarios que efectúen con sus miembros las organizaciones a las que se refiere esta Ley, como parte del ejercicio de las actividades propias de su objeto social, no constituyen hechos generadores de tributos; en cambio, los actos y demás operaciones que efectúen con terceros, están sujetos al régimen tributario común.

Las utilidades que pudieran provenir de operaciones con terceros y que no sean reinvertidos en la organización, gravarán Impuesto a la Renta, tanto para el caso de la organización, cuanto para los integrantes cuando éstos los perciban. (LOEPS, 2011: 10).

Visto lo anterior, sobre los temas de Principios, Fomento, Promoción e Incentivos, podemos colegir que pueden aprovecharse en gran medida para formar una organización asociativa, pero, nos preguntamos si a pesar de los principios y mecanismos que la normativa ofrece para asociarse, ¿se pueden generar barreras que los que pretenden asociarse y los actuales asociados no pueden vencer para concretar una asociación o mantenerla?

Teniendo claramente los principios constitucionales, los propuestos por el Plan Nacional del Buen vivir, y de la Economía Popular y Solidaria, sus mecanismos de fomento, promoción e incentivos, se elaborará un cuadro relacional entre dichos

parámetros y las posibles barreras que los afecten, haciendo que no se pueda concretar o mantener una asociatividad. Esto mediante las barreras se han definido anteriormente en el marco teórico, en donde se han hallado tres clasificaciones.

Barreras Estratégicas: barreras de entrada, salida, falta de cooperación y falta de liderazgo. Barreras Sociológicas: desconfianza, prejuicios, rivalidad, diferencias de clase y género. Barreras Institucionales: desconocimiento del marco legal y ausencia de entornos institucionales que soporten los mecanismos de cooperación. Expuestas y definidas las barreras, generamos la relacionalidad en la Tabla 4, en donde se opone una barrera a un Principio, Fomento, Promoción e Incentivo.

**Tabla 5. Relación parámetros Asociatividad versus Barreras**

#	Parámetro	Tipo de Barrera
1	La búsqueda del buen vivir y del bien común;	Estratégicas
2	La relación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;	Sociológicas
3	El comercio justo y consumo ético y responsable;	Estratégicas
4	La equidad de género;	Sociológicas
5	El respeto a la identidad cultural;	Sociológicas
6	La autogestión;	Estratégicas
7	La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y,	Sociológicas
8	La distribución equitativa y solidaria de excedentes.	Estratégicas
9	Acceso a sistemas de Contratación Pública	Institucionales
10	Acceso a Ferias Inclusivas	Institucionales
11	Asesoría y Capacitación en diversos temas de comercio interno, externo, operativos, productivos y financieros	Estratégicas
12	El Financiamiento para inversión o capital de trabajo mediante la Corporación y la banca pública	Institucionales
13	Uso de medios de pago complementarios,	Estratégicas
14	Acceso de las personas naturales, al derecho a la seguridad social	Institucionales
15	Apoyo de los gobiernos autónomos descentralizados para promoción de productos y servicios	Institucionales
16	Promoverá la asociación a través de planes y programas públicos;	Institucionales
17	Remoción de los obstáculos administrativos que impidan el ejercicio de sus actividades;	Institucionales
18	Acceso a la innovación tecnológica y organizativa;	Estratégicas
19	Fomento del comercio e intercambio justo y el consumo responsable;	Estratégicas
20	Implementación de planes y programas que promuevan el consumo de bienes y servicios de calidad, provenientes de las personas y organizaciones amparadas por esta Ley;	Institucionales
21	Exención de Tributos	Institucionales

**Fuente:** LOEPS, **Elaboración:** El autor

De esta tabla relacional, podemos definir las preguntas que se efectuarán a las asociaciones o personas que brindarán su aporte a la presente investigación.

## CAPÍTULO III METODOLOGÍA.

### **Diseño de la Investigación**

La metodología tendrá como base un modelo de encuesta de tipo cerrada que permitan alcanzar el cumplimiento de los objetivos propuestos. Se usarán adicionalmente recursos bibliográficos, documentales, para sustentar las preguntas efectuadas. Se encuestará a los asociados, directores, artesanos y trabajadores de las diversas organizaciones asociativas.

El tipo de estudio, será trabajo de campo sobre fuentes primarias y revisión bibliográfica y documental sobre fuentes secundarias. La investigación es exploratoria y las fuentes *primarias* serán recolectadas en base a la población de microempresas, asociaciones, artesanos y personas naturales. Los instrumentos de recolección de información son las encuestas. Las fuentes *secundarias*, como documentación relacionada con la asociatividad, cuerpos normativos, y otros.

El método cualitativo, nos ayuda a describir a las personas y organizaciones que residen en la ciudad de Quito, y su entorno cultural, socio-económico y legal. Se llevará a cabo a las microempresas, artesanos, personas naturales y asociaciones manufactureras de la ciudad de Quito. La población y el tamaño de la muestra que obtendremos para efectuar el análisis, estará determinado en base a los registros de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, en la cual hay 832 asociaciones registradas en Quito, de las cuales el 6% (49 asociaciones) son manufactureras, las microempresas en Quito, son 5.560, de las cuales el 9% (501) son manufactureras. Teniendo una población total de 550 emprendimientos manufactureros. Para obtener la muestra realizamos de la siguiente manera su cálculo:

**Tabla 6. Población de Organizaciones con actividad de Manufactura**

<b>Organismo</b>	<b>Total</b>	<b>% Manufactura en Quito</b>	<b>Ponderación</b>
Organizaciones SEPS	581,0	13%	75,5
Microempresas (INEC)	11.737,0	89%	10.445,9
Total Población Manufactura			<b>10.521,5</b>

**Fuente:** SEPS / INEC, **Elaboración:** El autor

Obtención de la Muestra:

$$n = \frac{N*d*Z^2}{(N-1)*e+(d^2*Z^2)} = \frac{20.250,89}{526,54} = 38 \approx \mathbf{38 \text{ encuestas}}$$

Dónde:

- N = 10.521,5 total de la población
- Z = 1,962 nivel de confianza si la seguridad es del 95%
- d = 0,5 desviación estándar
- e = 0,05 error

La encuesta se efectuará a las personas naturales, integrantes, directivos, artesanos de micrempresas, asociaciones manufactureras. La metodología se realizará en base a la propuesta de Jorge Arango y Sandra Castiblanco desprendido de su publicación “Dificultades para la asociatividad en el entorno socio cultural y economico de los tenderos de la localidad de San Cristobal Sur” (2010). En donde se han determinado barreras similares a las que se han planteado en la presente investigación.

### **Planteamiento de las preguntas de la encuesta**

La encuesta tendrá doce preguntas, relacionadas con la actividad, tamaño de la organización, nivel educativo de los participantes de la encuesta y las barreras que han percibido en los procesos asociativos. Estas preguntas se han planteado de forma que

puedan ser cerradas y su respuesta esté en base a los procesos asociativos, barreras y percepción de su entorno.

- Género,  
a) M, b) F
- Nivel Educativo:  
Educación Básica (E), Bachillerato (B), Educación Superior (S), Posgrado (P)
- Horario de apertura del local:  
a) 4h, b) 8h, c) 12h, d) 24h
- El negocio es familiar:  
Si, No.
- Valor de los activos:  
a) hasta 1.000 usd; b) 1.001 a 5.000; c) 5.001 a 10.000; d) 10.001 en adelante
- ¿Si incrementaría el valor de sus activos, cree usted que podría producir más, por lo tanto generará más ingresos?  
Si, No.
- ¿Por qué no ha podido incrementar sus activos o mejorar su producción?:  
a) Difícil acceso al crédito b) No sabe cómo conseguir financiamiento c) No es sujeto de crédito d) No desea endeudarse e) Si obtuvo financiamiento
- Solamente responda en caso de haber escogido la letra e) de la pregunta anterior:  
Qué tipo de crédito obtuvo?:  
a) Privado; b) Público; c) Asociativo; d) Otro: mencione
- Desearía asociarse con productores similares o complementarios para incrementar sus producción e ingresos:  
Si, No
- Solamente si respondió NO en la pregunta anterior:  
¿Por cuáles de estos factores no se asociaría o asoció?:  
a) Desconfianza en los socios b) Prejuicios c) Falta de cooperación d) Falta de liderazgo e) No conoce la normativa f) Falta de apoyo de instituciones Publicas o Privadas
- En el caso de ser Mujer, ¿cuál es la razón de no acceder al crédito?:

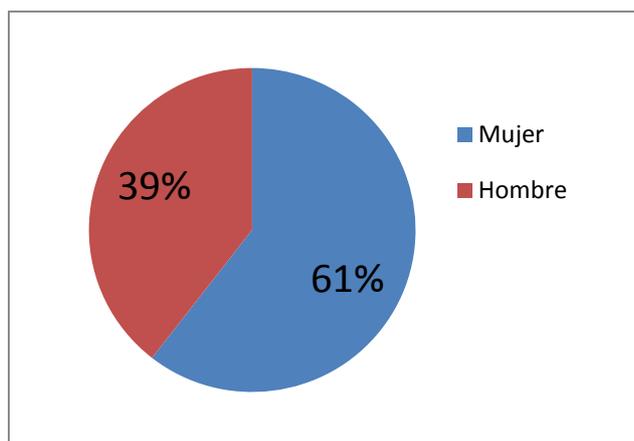
- a) No accede por ser mujer; b) No son suficientes sus activos para garantizar el crédito; c) Sus ingresos no son suficientes
- Ha superado esas barreras en la actualidad:  
Si, No
  - ¿Cómo superaría dichas barreras?:  
a) Acceso al crédito; b) Capacitación; c) Difusión de los mecanismos de asociación; d) Menos burocracia; e) Apoyo institucional público o privado
  - ¿Superadas las Barreras se asociaría?:  
a) Si, No

## Análisis de las encuestas

### 1. Género,

- a) M, b) F

**Gráfico 3. Género (en porcentajes)**



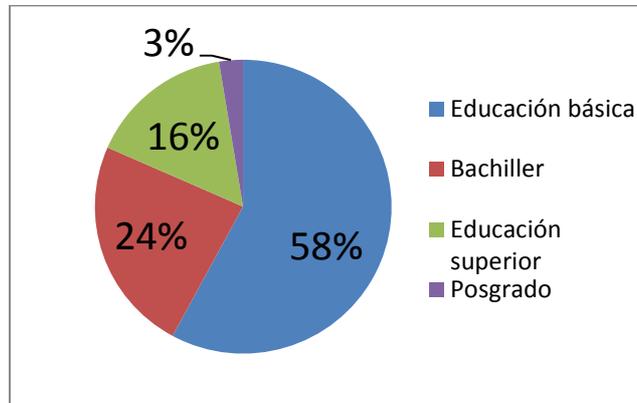
**Fuente y Elaboración:** El Autor

De 38 personas encuestadas 23 son mujeres, evidenciando que existe una gran participación de este género en los procesos productivos de manufactura en Quito. Esto se puede presentar por diferentes variables como buscar otros ingresos, la falta de oportunidad de un trabajo estable y bien remunerado llevan a la mujer a emprender proyectos.

### 2. Nivel Educativo:

- a) Educación Básica (E),
- b) Bachillerato (B),
- c) Educación Superior (S),
- d) Posgrado (P)

**Gráfico 4. Nivel de educación alcanzado (en porcentajes)**



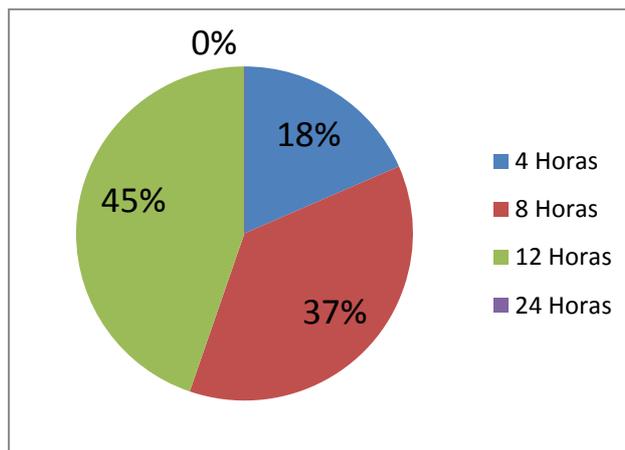
Fuente y Elaboración: El Autor

Podemos observar que la mayor parte de las personas tienen como nivel educativo máximo el escolar o educación básica, seguidamente de bachillerato con 9 personas, 6 con educación superior y solamente una persona con posgrado.

3. Horario de apertura del local:

- a) 4h, b) 8h, c) 12h, d) 24h

**Gráfico 5. Horario de atención (en porcentajes)**



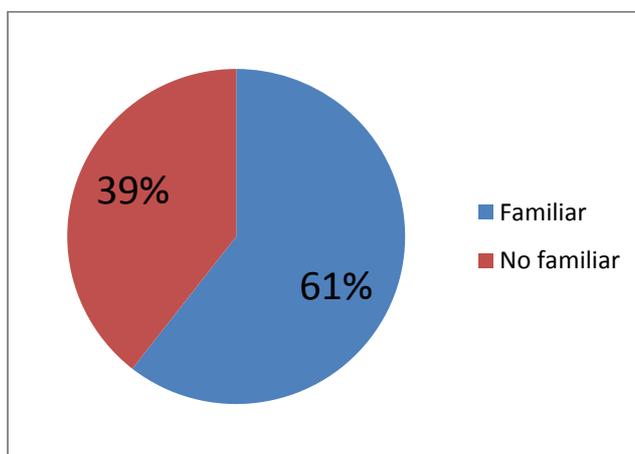
Fuente y Elaboración: El Autor

El funcionamiento del local o taller generalmente tiene horarios extendidos, la mayor parte de ellos, 17, funciona hasta 12 horas diarias por el nivel de producción, mientras que otros locales sus horarios son variables.

4. El negocio es familiar:

- a) Si,
- b) No.

**Gráfico 6. Negocio familiar (en porcentaje)**



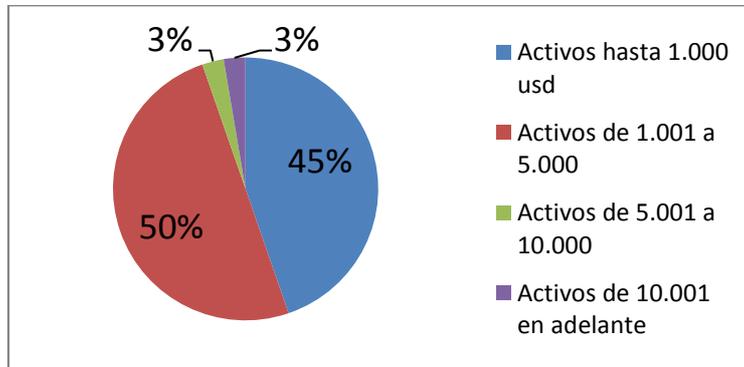
**Fuente y Elaboración:** El Autor

La grafica refleja que la mayoría de estos negocios son familiares, y generalmente no existe liderazgo, en donde se tomen decisiones, por lo que todos generan opiniones y generalmente no existe acuerdo, generando incluso desconfianza, lo que puede llegar a ser un obstáculo para la asociatividad.

5. Valor de los activos:

- a) hasta 1.000 usd; b) 1.001 a 5.000; c) 5.001 a 10.000; d) 10.001 en adelante

**Gráfico 7. Valor de los activos (en porcentaje)**

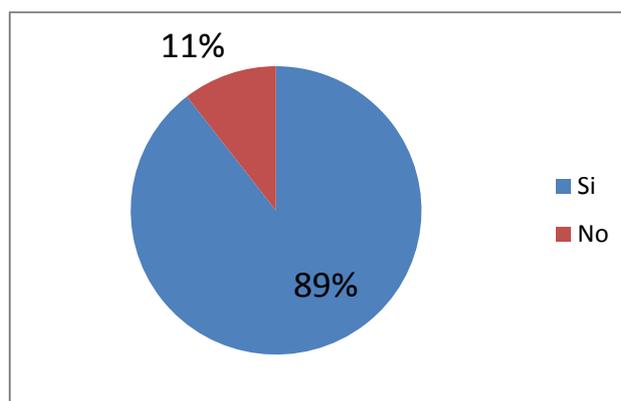


**Fuente y Elaboración:** El Autor

Se puede observar que la mayoría de emprendedores empezaron con poca inversión, que en relación con las grandes empresas productoras es mínima.

6. ¿Si incrementaría el valor de sus activos, cree usted que podría producir más, por lo tanto generará más ingresos?
- a) Si,
  - b) No.

**Gráfico 8. Mayor activos, mayor ingreso (en porcentaje)**

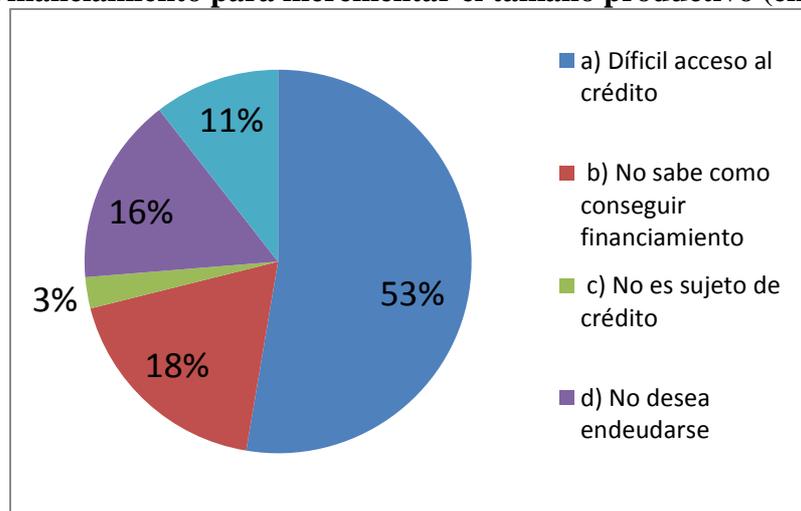


**Fuente y Elaboración:** El Autor

Todos los encuestados coinciden que al tener mayor incremento de su activo, sea maquinaria, inventario productivo como materia prima y otros, podrían incrementar sus ingresos.

7. ¿Por qué no ha podido incrementar sus activos o mejorar su producción?:
- a) Díficil acceso al crédito
  - b) b) No sabe cómo conseguir financiamiento
  - c) No es sujeto de crédito
  - d) No desea endeudarse
  - e) Si obtuvo financiamiento

**Gráfico 9. Financiamiento para incrementar el tamaño productivo (en porcentaje)**

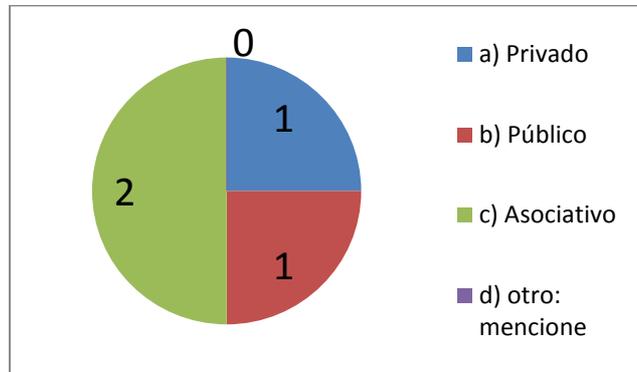


**Fuente y Elaboración:** El Autor

El 53% de encuestados, ha tenido dificultades para acceder al crédito por diversos factores, como la falta de garantías para sustentar el crédito o falta de asesoramiento para acceder al crédito. Seguidamente el 18% no sabe cómo realizar el trámite de petición en el sector público o privado y solamente 4 encuestados obtuvieron financiamiento.

8. Solamente responda en caso de haber escogido la letra e) de la pregunta anterior:  
 Qué tipo de crédito obtuvo?:
- a) Privado; b) Público; c) Asociativo; d) Otro: mencione

**Gráfico 10. Tipo de financiamiento obtenido (en porcentaje)**

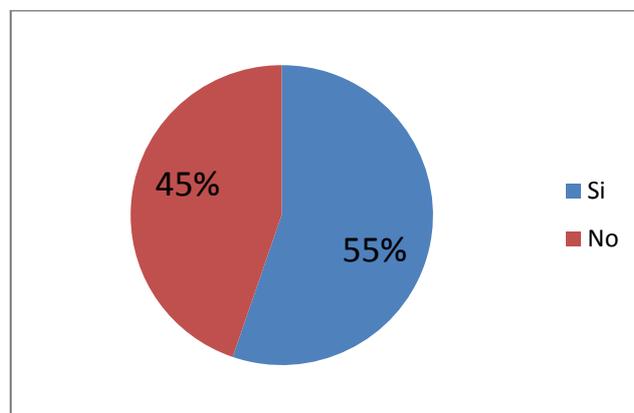


**Fuente y Elaboración:** El Autor

Se observa que de los 4 encuestados que obtuvieron el crédito, solamente 2 obtuvieron un crédito asociativo, y el resto uno en el sector público (CFN) y uno en el sector privado.

9. Desearía asociarse con productores similares o complementarios para incrementar sus producción e ingresos:
- a) Sí,
  - b) No

**Gráfico 11. Se asociaría con productores similares o complementarios (en porcentaje)**



**Fuente y Elaboración:** El Autor

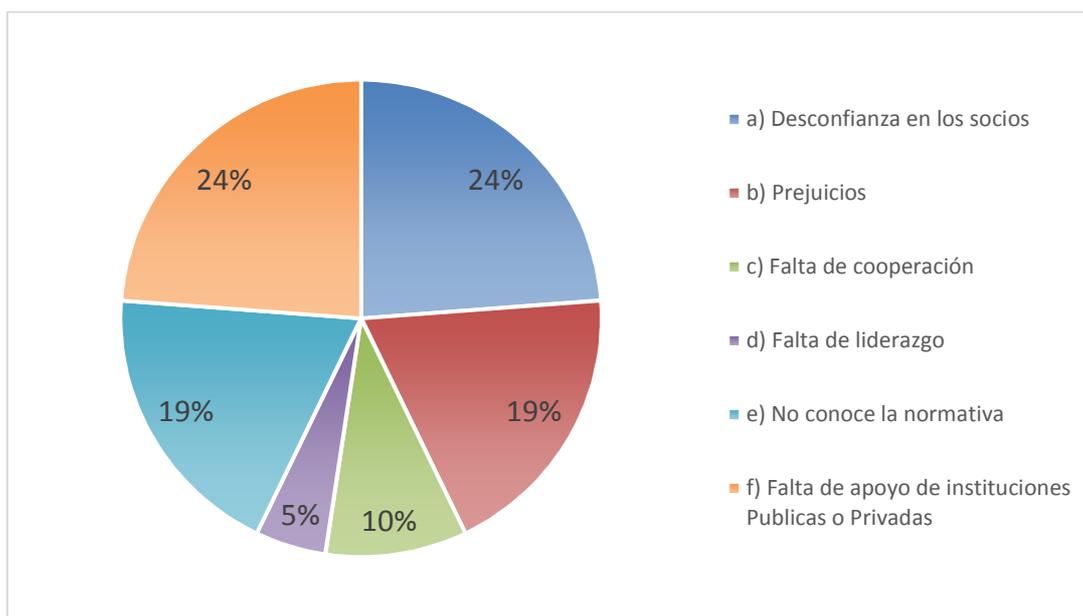
El 55% de los encuestados tiene la disposición de asociarse con productores similares o ser parte complementaria de producción, mientras que muy de cerca el 45% no optaría por asociarse.

10. Solamente si respondió NO en la pregunta anterior:

¿Por cuáles de estos factores no se asociaría o asoció?:

- a) Desconfianza en los socios
- b) Prejuicios
- c) Falta de cooperación
- d) Falta de liderazgo
- e) No conoce la normativa
- f) Falta de apoyo de instituciones Publicas o Privadas

**Gráfico 12. Barreras encontradas al asociarse (en porcentaje)**



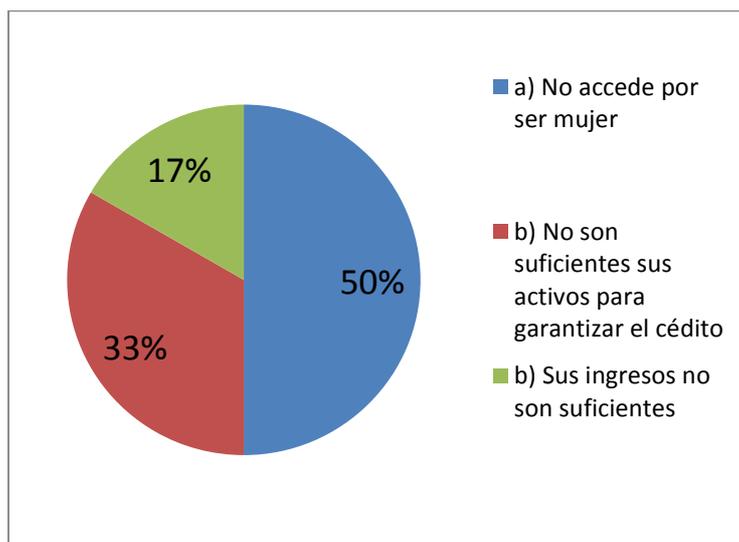
**Fuente y Elaboración:** El Autor

Se encontraron también barreras que las personas u organizaciones que optaron por la asociatividad encontraron en el proceso y son las siguientes; en primer lugar la desconfianza y falta de apoyo institucional con 24% respectivamente, seguida de los prejuicios y desconocimiento de la normativa con 19% respectivamente.

11. En el caso de ser Mujer, ¿cuál es la razón de no acceder al crédito?:

- a) No accede por ser mujer;
- b) No son suficientes sus activos para garantizar el crédito;
- c) Sus ingresos no son suficientes

**Gráfico 13. Por qué no accede al crédito ‘mujeres’ (en porcentaje)**



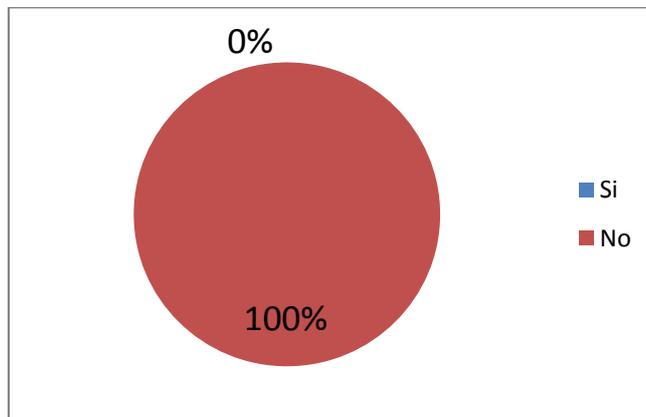
**Fuente y Elaboración:** El Autor

Para las mujeres la percepción es diferente, de las 23 mujeres encuestadas, el 50% responde que no ha accedido al crédito por ser mujer, seguidamente del 35% que no tiene garantías para sustentar el crédito y finalmente no se accede al crédito por no tener ingresos suficientes 17%.

12. Ha superado esas barreras en la actualidad:

- a) Si,
- b) No

**Gráfico 14. Ha superado las barreras (en porcentaje)**



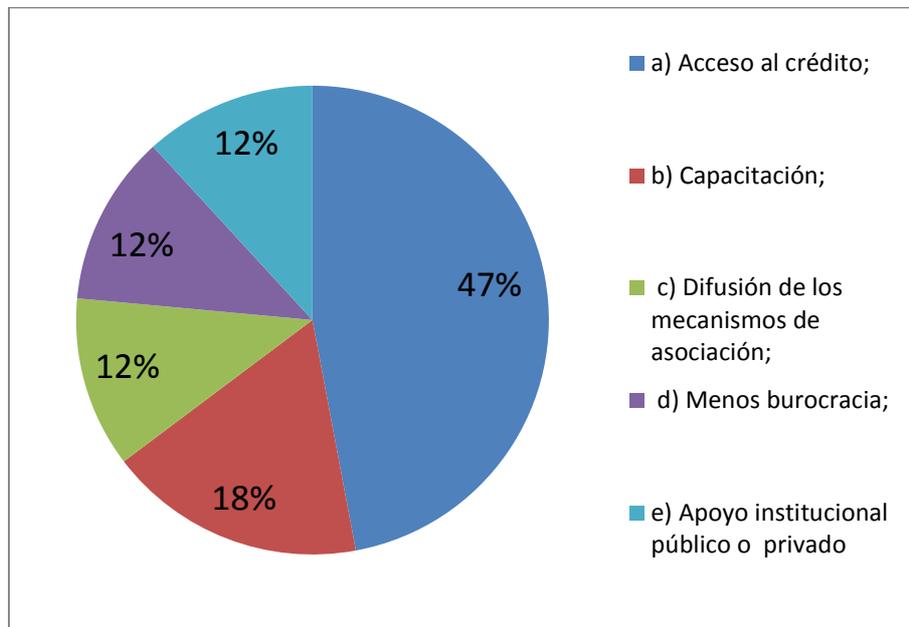
**Fuente y Elaboración:** El Autor

En los casos que han respondido que existen barreras para asociarse, el 100% de encuestados no ha superado dichas barreras para poder acceder a mecanismos asociativos.

13. ¿Cómo superaría dichas barreras?:

- a) Acceso al crédito;
- b) Capacitación;
- c) Difusión de los mecanismos de asociación;
- d) Menos burocracia;
- e) Apoyo institucional público o privado

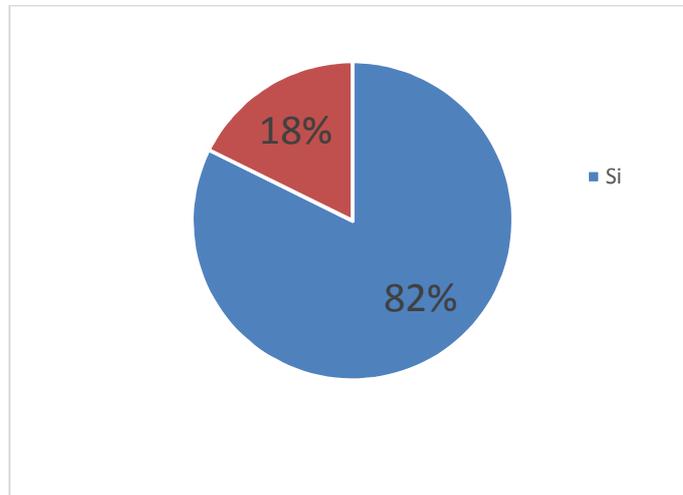
**Gráfico 15. Cómo superaría las barreras para asociarse (en porcentaje)**



**Fuente y Elaboración:** El Autor

En esta pregunta las personas muestran las razones por las cuales podrían superar las barreras para asociarse, teniendo como resultado principal el acceso al crédito con el 47%, con lo que incrementarían sus líneas productivas, seguidamente de la capacitación con el 18%. Y a la par con el 12% difusión de los mecanismos asociativos, menos burocracia en los procesos, y apoyo institucional público o privado.

**Gráfico 16. Superadas las barreras se asociaría (en porcentaje)**



**Fuente y elaboración:** El autor

En base a la propuesta de eliminar las barreras encontradas anteriormente en la pregunta anterior, el 82% de las personas encuestadas accedería a la asociatividad, tomando en cuenta que una vez que se acceda al crédito y a tener capacitación.

### **Barreras encontradas mediante la investigación**

Se pueden evidenciar varias barreras que estarían en los aspectos estratégicos, sociales e institucionales, las cuales no permiten la asociatividad en microempresas del sector manufacturero. Las barreras que han mencionado los asociados son: dificultades de acceso al crédito, falta de capacitación, escasa difusión de mecanismos asociativos, desconfianza en los socios, prejuicios, falta de cooperación y trabajo, falta de liderazgo, desconocimiento de la normativa, procesos burocráticos complejos, falta de apoyo institucional público y privado. En el caso de mujeres, sienten que por tener dicha condición de género no se les otorga crédito, adicionalmente y al resto de encuestados, por no tener garantías para soportar el crédito. También por la falta de ingresos para cubrirlos. La planificación de proyectos en nivel asociativo no se hace o se desconoce cómo hacer, tampoco se orientan a las estructuras de negocio con miras al futuro; la inseguridad, la falta de oportunidad de crédito y la discriminación por género hacen que no exista asociatividad.

## Evidencia de las barreras

Procesada toda la información recopilada se generará en contraste con el marco teórico un listado, que servirá para establecer cuáles son las barreras que provocan desestímulo para la asociatividad, que la evitan o que simplemente no permiten que la asociatividad se concrete.

Al evidenciar las barreras, se muestran requerimientos de las microempresas, personas y artesanos dedicados a la manufactura. Éstos requerimientos son sociales, económicos, legales, financieros, políticas de apoyo para pequeños empresarios, capacitación, planificación a largo mediano y corto plazo para poder generar crecimiento en la economía.

**Tabla 7. Barreras**

<b>Barreras determinadas teóricamente vs. Barreras investigadas</b>	
<b>Barreras Estratégicas</b>	
Barreras de entrada	Inversión en activos productivos
	Acceso al crédito o financiamiento
Barreras de salida	---
Falta de cooperación	Falta de Cooperación o trabajo en equipo
Falta de liderazgo	Falta de liderazdo
<b>Barreras Sociológicas</b>	
Desconfianza	Desconfianza
Prejuicios	Prejuicios
Rivalidad	---
Diferencias de clase	---
Género	Género
<b>Barreras Institucionales</b>	
Desconocimiento del Marco Legal	Desconocimiento de la Normativa
	Procesos burocráticos complejos
Ausencia de entornos institucionales.	Falta de apoyo institucional público o privado

**Fuente y elaboración:** El autor

Se puede ver que las barreras determinadas teóricamente en su gran mayoría han sido halladas mediante la investigación de campo, a través de las encuestas.

## **CAPÍTULO IV**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

#### **Conclusiones**

- La mayor parte de los encuestados son mujeres, lo que indica que la importancia de participación en la producción manufacturera, 61% frente al 39% que son hombres.
- El nivel educativo es muy importante para la formación de la asociatividad, ya que la evidencia muestra el 58% de los encuestados tiene solamente nivel escolar o de educación básica, pudiendo esto revertirse y generar mejor producción mediante la capacitación continua.
- La mayoría de los negocios son familiares, 61%, en donde se inhibe la asociatividad o la inclusión de extraños (mediante asociatividad) a la familia, hacia los cuales se genera desconfianza o prejuicios.
- La investigación muestra que los activos productivos en su gran mayoría no superan los \$5.000 usd., evidenciándose que los talleres son de pequeña escala de producción, lo que será una oportunidad valiosa para incentivar mecanismos asociativos por lo tanto mejor producción.
- La barrera que no permite un crecimiento mayor es el acceso al crédito, por diversos factores, como el desconocimiento de la tramitación, la elaboración de proyectos y otros, hacen que esta barrera sea muchas veces insuperable.
- En menos de la mitad de los encuestados, la manifestación de asociarse es negativa puesto que tienen desconfianza, prejuicios y percepción de falta de apoyo institucional; incluso las personas que se han asociado tuvieron que vencer barreras como las mencionadas.
- Las mujeres tienen más dificultad de acceso al crédito, sea por la falta de respaldo o garantías, o su nivel bajo de ingresos, pero lo que llama la atención es que la percepción de las encuestadas sigue siendo que no accedieron al crédito por ser mujeres (50%).

- Todos los encuestados coinciden que venciendo las barreras mediante crédito, capacitación, disminución de procesos burocráticos y apoyo institucional, accederían a las ventajas de la asociatividad.

### **Recomendaciones**

El presente trabajo ha evidenciado que existen muchas barreras que inhiben la formación de procesos asociativos, en el sector manufacturero en el cantón Quito, como el acceso al crédito, el desconocimiento del marco legal y falta de apoyo de instituciones públicas o privadas.

Las barreras que se han encontrado en la investigación (estratégicas, sociológicas, institucionales, de género), son un mecanismo de eliminación asociativa, las cuales no permiten un desarrollo de las actividades productivas y por lo tanto desarrollo, ya que al ser de diversa clase, como las económicas o estratégicas, de financiamiento, de género para las mujeres, procesos burocráticos complejos, limitan la potencialidad que tiene la asociatividad.

La recomendación principal es flexibilizar los procesos de acceso al crédito, así incrementará el tamaño productivo, capacitar a las personas, artesanos, microempresas y demás para que equiparen el conocimiento productivo y puedan competir.

El estado tiene una gran responsabilidad para con el sector, ya que en base a estas barreras se pueden generar mejores oportunidades para realizar asociatividad y desarrollo, local, seccional o nacional.

Si las personas que desean formar organizaciones asociativas, deberán antes conocer dichas Barreras para lograr un proceso asociativo exitoso.

## BIBLIOGRAFÍA

- Abreu, Iván. (2012). “Los trabajadores demasiado competitivos tienen baja autoestima”. Disponible en: [http://www.tendencias21.net/Lostrabajadoresdemasiadocompetitivo-stienenbajaautoestima\\_a14367.html](http://www.tendencias21.net/Lostrabajadoresdemasiadocompetitivo-stienenbajaautoestima_a14367.html), visitado en junio 15 de 2015.
- Agencia Municipal de Desarrollo Económico CONQUITO. (2012). “Asociatividad”. Disponible en: [http://www.conquito.org.ec/promocion/index.php?option=com\\_content](http://www.conquito.org.ec/promocion/index.php?option=com_content), visitado en junio 15 de 2015.
- Arango, Jorge y Castiblanco, Sandra (2010). “Dificultades para la asociatividad en el entorno socio cultural y economico de los tenderos de la localidad de San Cristobal Sur”. Disertación pregrado, Universidad de la Salle.
- Astarita, Rolando (2009). “Teoría Keynesiana, Kaldor y Desarrollo - Apunte de clase para Desarrollo Económico” Disponible en: <http://www.rolandoastarita.com/nt.Kaldor,%20keynesianismo%20y%20desarrollo.htm>, visitado en junio 15 de 2015.
- Banco Interamericano de Desarrollo BID. (2006). “BID celebrará en Quito, Ecuador IX Foro de la Microempresa del 13 al 15 de septiembre”. Disponible en: <http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2006-08-14/bi>, visitado en junio 15 de 2015.
- Banco Mundial. (2010). *Mujeres Empresarias: Barreras y Oportunidades en el Sector Privado Formal en América Latina y el Caribe*. Washington DC: Banco Mundial.
- Banco Solidario (2004). “Noticias”. Disponible en: <http://www.banco-solidario.com/noticia.php?notID=81>, visitado en junio 15 de 2015.
- Benítez et al. (2015). “La importancia de la asociatividad en las microempresas de misiones para el desarrollo regional” Disponible en: <http://www.redcidir.org/nueva2014/index.php?lang=es>, visitado en junio 15 de 2015.
- Bravo, Juan. (2015). “Segmentación de mercados”. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos6/sem/sem.shtml#ixzz3ipZYsyJ5>, visitado en junio 15 de 2015.
- Cárdenas, Clara. (2015). “El poder femenino”. Disponible en: <http://eliproject.co/EliHabla/detalle/poderfemenino2>, visitado en junio 15 de 2015.
- Coba, Edisson. (2014). *El Crédito de Desarrollo Humano Asociativo en la Economía social y Solidaria de la Provincia de Tungurahua-Ecuador*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Asamblea Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Registro Oficial 449
- Asamblea Nacional. (2011). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria LOEPS*. Quito: Registro Oficial No. 444.
- Coraggio, José (2011). *Economía Social y Solidaria: “El Trabajo antes que el capital”*. Quito: Abya-Yala.
- Coraggio et. al (2013). *Estudios sobre Economía Popular y Solidaria – Estudio publicado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria -*

- Intendencia de Estadísticas, Estudios y Normas de la EPS y SFPS*. Quito: V&M Gráficas.
- Corporación Financiera Nacional. (2013). “Entorno Macroeconómico”. Disponible en: [www.cfn.fin.ec/index.php?option=com\\_docman&task=doc](http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_docman&task=doc), visitado en junio 15 de 2015.
- Coveña, Marcos. (2010). “La asociatividad en las microempresas, de la ciudad de Portoviejo, como estrategia de crecimiento económico”. Disertación pregrado, Universidad Técnica de Manabí.
- Cnn Expansión. (2009). “Las microempresas, ¿pueden crecer?”. Disponible en: <http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-microempresas-pueden-crecer>, visitado en junio 15 de 2015.
- Diario Hoy. (2006). “Microempresa, alza explosiva”. Disponible en: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/microempresa-alza-explosiva>, visitado en junio 15 de 2015.
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito - MDMQ. (2015). “Servicios ciudadanos”. Disponible en: <http://www.quito.gob.ec/>, visitado en junio 15 de 2015.
- Ehow en Español. (2015). “A qué puede afectar una falta de cooperación en el lugar de trabajo”. Disponible en: [http://www.ehowenespanol.com/afectar-falta-cooperacion-lugar-trabajo-info\\_200709/](http://www.ehowenespanol.com/afectar-falta-cooperacion-lugar-trabajo-info_200709/), visitado en junio 15 de 2015.
- Ehow en Español. (2015). “Tipos de emprendedores sociales”. Disponible en: [http://www.ehowenespanol.com/tipos-emprendedores-sociales-info\\_316783/](http://www.ehowenespanol.com/tipos-emprendedores-sociales-info_316783/), visitado en junio 15 de 2015.
- Elbert, Alberto. (1998). *Manual Básico de Criminología*. Buenos Aires: Editorial Universitaria de Buenos Aires.
- El Telégrafo. (2013). “El sector industrial ecuatoriano ha presentado en los últimos años un comportamiento positivo”. Disponible en: [http://www.eltelegrafo.com/economia/masqmenos7item/veonica-sion-el-sector-industrial-ecuadoriano-ha-presentado-en-los-últimos-años-un-comportamiento-positivo](http://www.eltelegrafo.com/economia/masqmenos7item/veonica-sion-el-sector-industrial-ecuadoriano-ha-presentado-en-los-ultimos-años-un-comportamiento-positivo), visitado en junio 15 de 2015.
- El Universo. (2013). Violencia de género afecta a microempresas en Ecuador, según experta. Disponible en: <http://www.eluniverso.com/2013/04/08/1/1356/violencia-genero-afecta-microempresas-ecuador-segun-experta.html>, visitado en junio 15 de 2015.
- Explored. (2012). “Mujeres empresarias tienen poco acceso al crédito”. Disponible en: <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/mujeres-empresarias-tienen-poco-acceso-al-credito-548443.html>, visitado en junio 15 de 2015.
- Explored. (2013). “Cinco dificultades para crear negocios”. Disponible en: <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/cinco-dificultades-para-crear-negocios-582549.html>, visitado en junio 15 de 2015.
- Fondo Multilateral de Inversiones – FOMIN. (2014). *Liberando el potencial de crecimiento de las emprendedoras en Latinoamérica y el Caribe*. México: Mancera S.C.
- Gestionforestal. (2014). "Estrategia de negocios". Disponible en: [http://www.gestionforestal.cl:81/mg\\_03/comercial/txt/03-00.htm](http://www.gestionforestal.cl:81/mg_03/comercial/txt/03-00.htm), visitado en junio 15 de 2015.
- Gestiopolis. (2006). “Diez causas del fracaso del liderazgo”. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/canales6/mkt/mercadeopuntocom/causasdefracasod>

- elliderazgo.htm, visitado en junio 15 de 2015.
- Granda, María. (2011). “Factores determinantes del acceso y racionamiento del crédito en las MIPYMES ecuatorianas”. Disertación maestría, FLACSO Ecuador
- Grupo Editorial Buenos Negocios. (2014). “6 Barreras de entrada que pueden frenar tu emprendimiento”. Disponible en: [http://www.buenosnegocios.com/notas/340-6-barreras-de-entrada-que-pueden frenar tu-emprendimiento](http://www.buenosnegocios.com/notas/340-6-barreras-de-entrada-que-pueden-frenar-tu-emprendimiento), visitado en junio 15 de 2015.
- Grupo Editorial Buenos Negocios. (2014). “Cuidado con las barreras de salida”. Disponible en: [http://www.buenosnegocios.com/notas/402-cuidado-con las barreras de salida](http://www.buenosnegocios.com/notas/402-cuidado-con-las-barreras-de-salida), visitado en junio 15 de 2015.
- Inclusys, (2014). “Diagnóstico y estrategia para el fortalecimiento de la asociatividad de Afaba”. Disponible en : [http://www.afaba.org/portal/edocs/pdf/charlas/Charla\\_Producto\\_2\\_Estrategia\\_A\\_sociatividad.pdf](http://www.afaba.org/portal/edocs/pdf/charlas/Charla_Producto_2_Estrategia_A_sociatividad.pdf), visitado en junio 15 de 2015.
- Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos INEC. (2010). “Resultados Censo Económico”. Disponible en: [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec), visitado en junio 15 de 2015.
- Junta Nacional de Defensa del Artesano – JNDA. (2015). “Servicios”. Disponible en: <http://www.artesanos.gob.ec/>, visitado en junio 15 de 2015.
- Liendo, Mónica G. y Martínez, Adriana (2001). *Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las pymes*. Rosario: Universidad Nacional de Rosario - Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela de Economía.
- Luna Elba y Sáenz María (2004). *Macro Impacto con Micro Dinero 25 años de apoyo a la microempresa*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo - División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa
- Lucín, Paola. (2011). “La microempresa y la economía popular de Guayaquil: El caso de los talleres de confección de ropa de hospital”. Disertación pregrado, Universidad de Guayaquil.
- Medrano, Edith. (2013). “Proceso asociativo y disociativo”. Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/187871688/Proceso-Asociativo-y-Disociativo>, visitado en junio 15 de 2015.
- Mejía, Rocío. (2011). “Asociatividad empresarial como estrategia para la internacionalización de las Pyme”. Disertación maestría, Universidad Andina Simón Bolívar.
- Menseses, Claudia. (2013). “Schumpeter y la teoría del desenvolvimiento económico”. Disponible en: <http://racionalidadltda.wordpress.com/2013/12/20/schumpeter-y-la-teoria-del-desenvolvimiento-economico/>, visitado en junio 15 de 2015.
- Moreno, Alberto. (2010). *Economía Popular y Desarrollo Humano*. Quito: Abya-Yala 2010.
- Muñiz, Rafael. (2014). "Análisis Competitivo". Disponible en: <http://www.marketing-xxi.com/analisis-competitivo>»17 htm, visitado en junio 15 de 2015.
- Naranjo, Erick. (2012). “Estudio de las características del perfil de la microempresa familiar quiteña. Disertación maestría, Universidad Andina Simón Bolívar.
- Poncio, Darío. (2010). *Animarse a emprender*. Villa María: Eduvim.
- Pymex (2012). “Obstáculos de la asociatividad para las exportaciones”. Disponible en: <http://www.pymex.pe/exportadores/beneficios-al-exportador/obstaculos-de-la-asociatividad-para-las-exportaciones/>, visitado en enero 10 de 2013.
- Quito.com. 2015. “Mercados Artesanales en Quito”. Disponible en: <http://www.quito.com.ec/que-hacer/compras/mercado-artesanal-de-la-mariscal>

- Rankia. (2014). “Barreras pasivas: Cómo hacer que tus triunfos sean Inevitables”. Disponible en: [www.rancia.com/blog/](http://www.rancia.com/blog/), visitado en junio 15 de 2015.
- RadioRPP. “Coaching - Rivalidad entre colegas”. Disponible en: <http://radio.rpp.com.pe/confidencias/rivalidadentrecolegas/>, visitado en junio 15 de 2015.
- Real Academia de la Lengua Española. (2014). Disponible en: [www.rae.es](http://www.rae.es), visitado en junio 15 de 2015.
- Revista Líderes. (2015). “Disolver y liquidar compañías requiere tiempo y dinero”. Disponible en: <http://www.revistalideres.ec/lideres/disolverliquidarcompaniasrequierediner.html>, visitado en junio 15 de 2015.
- Rovayo, Mariuxi (2009). *Productos y servicios sostenibles una opción de exportación para el Ecuador*. Azuay: Universidad del Azuay.
- Ross, Howard. (2012). “Los Prejuicios Organizacionales Inconscientes: Cómo afectan y cómo superarlos”. Disponible en: <http://manuelgross.bligoo.com/20120109losprejuiciosorganizacionalesinconscientescomoafectanycomosuperarlos>, visitado en junio 15 de 2015.
- Ruiz, Fernando (2014). “La asociatividad en las Pymes”. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/asociatividad-pymes/>, visitado en junio 20 de 2012.
- Sánchez, Genaro, (2013). “Competitividad Regional de las Empresas Manufactureras de México 1999-2009” México: Edumet.net; Disponible en: <http://herzog.economia.unam.mx/profesor/barajas/proyecto2013.pdf>, visitado en junio 15 de 2015.
- SENPLADES. (2009). *Estrategias para el periodo 2009-20013. En Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013 - Versión Resumida*. Quito: SENPLADES.
- Servicio de Rentas Internas – SRI. (2015). “Servicios en línea”. Disponible en: [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec), visitado en junio 15 de 2015.
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria – SEPS. (2015). “Sector no financiero”. Disponible en: <http://www.seps.gob.ec>, visitado en junio 15 de 2015.
- Ulloa, Enma. (2011). “La producción de calzado en el canton cevallos, provincia de tungurahua y su impacto en el empleo”. Disertación pregrado, Universidad Técnica de Ambato.
- Últimas Noticias. (2012). “La falta de liderazgo en un equipo”. Disponible en: <http://www.ultimasnoticias.ec/noticias/7105lafaltadeliderazgoenunequipo.html>, visitado en junio 15 de 2015.
- Universidad del Azuay. (2010). *Ecuador Comercio Exterior: Existen oportunidades de negocio en el exterior*, Azuay: Universidad del Azuay.
- Sostenibilidad. (2013). Semana sostenible – “Mujeres no rompen barreras de género”. Disponible en: <http://sostenibilidad.semana.com/tiene-la-palabra/articulo/mujeres-no-rompen-barreras-genero/29444>, visitado en junio 15 de 2015.
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2013). *Resolución SEPS IEN 2013 047*. Quito: SEPS.
- Vegas, Juan. (2008). “Asociatividad”. Disponible en: [http://www.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu/consultora/docs\\_taller/Presentaciones\\_Tumbes\\_y\\_Piura/1.2.1.2.F1%20Asociatividad%2020080912.pdf](http://www.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu/consultora/docs_taller/Presentaciones_Tumbes_y_Piura/1.2.1.2.F1%20Asociatividad%2020080912.pdf), visitado en junio 15 de 2015.

- Wikipedia. (2015). “Función probit”. Disponible en:  
[https://es.wikipedia.org/wiki/Funci%C3%B3n\\_probit](https://es.wikipedia.org/wiki/Funci%C3%B3n_probit), visitado en junio 15 de 2015.
- Xakataciencia. (2015). “¿Halcón o paloma? Teoría de juegos y cooperación”.  
Disponible en: <http://www.xatakaciencia.com/matematicas/halcon-o-paloma-teoria-de-juegos-y-cooperacion>, visitado en junio 15 de 2015.

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Clasificación de las empresas según su tamaño.....	13
Tabla 2. Exportaciones .....	18
Tabla 3. Requisitos SEPS para organizaciones asociativas año 2013.....	42
Tabla 4. Estimación modelo probit.....	46
Tabla 5. Relación parámetros Asociatividad versus Barreras.....	55
Tabla 6. Población de Organizaciones con actividad de Manufactura.....	57
Tabla 7. Barreras.....	71

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Participación de las organizaciones asociativas registradas a nivel nacional.....	35
Gráfico 2. Participación de las organizaciones asociativas registradas en Quito.....	35
Gráfico 3. Género.....	60
Gráfico 4. Nivel de educación alcanzado.....	61
Gráfico 5. Horario de atención.....	61
Gráfico 6. Negocio familiar.....	62
Gráfico 7. Valor de los activos.....	63
Gráfico 8. Mayor activos, mayor ingreso.....	63
Gráfico 9. Financiamiento para incrementar el tamaño productivo.....	64
Gráfico 10. Tipo de financiamiento obtenido.....	65
Gráfico 11. Se asociaría con productores similares o complementarios.....	65
Gráfico 12. Barreras encontradas al asociarse.....	66
Gráfico 13. Por qué no accede al crédito ‘mujeres’.....	67
Gráfico 14. Ha superado las barreras.....	68
Gráfico 15. Cómo superaría las barreras para asociarse.....	69
Gráfico 16. Superadas las barreras se asociaría.....	70