

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL**



**“PLAN DE NEGOCIO PARA PLATAFORMA DIGITAL DE NETWORKING
BASADA EN ECONOMÍA SOCIAL, SOLIDARIA Y COLABORATIVA”**

**PRESENTADO POR GRUPO:
CABALLERO BELTRÁN, JACQUELINE MINERVA
DOMÍNGUEZ CARBALLO, OMAR ALEJANDRO**

**PARA OPTAR AL GRADO DE:
LICENCIADO(A) EN MERCADEO INTERNACIONAL**

**MARZO 2021
SAN SALVADOR, EL SALVADOR, C.A.**

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR: MSC. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO
SECRETARIO GENERAL: MSC. FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN SANDOVAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANO: MSC. NIXON ROGELIO HERNÁNDEZ VÁSQUEZ
SECRETARIA: LICDA. VILMA MARISOL MEJÍA TRUJILLO
**COORDINADOR GENERAL
DE PROCESO DE GRADUACIÓN:** LIC. MAURICIO ERNESTO MAGAÑA MENÉNDEZ

ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL

COORDINADOR DE ESCUELA: LIC. MIGUEL ERNESTO CASTAÑEDA PINEDA
**COORDINADORA DE PROCESO
DE GRADUACIÓN:** LICDA. MARTA JULIA MARTÍNEZ BORJAS
DOCENTE ASESOR: MCE. JULIO ALBERTO GARCÍA HERNÁNDEZ

TRIBUNAL EVALUADOR: MCE. JULIO ALBERTO GARCÍA HERNÁNDEZ
LICDA. MARTA JULIA MARTÍNEZ BORJAS
MAF. RONALD EDGARDO GÁLVEZ RIVERA

MARZO 2021

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, C.A.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios el haberme permitido culminar con éxito la primera etapa de mi formación profesional, y el abrigarme en el seno de una familia amorosa cuyos cuidados han sido cruciales en mi desarrollo. Gracias a mis padres por su apoyo y respaldo incondicional, puesto que constantemente aligeran la carga y responsabilidad que trae consigo la madurez, brindándome así la oportunidad de concentrar mis esfuerzos en aquello que me apasiona, y la libertad de elegir lo que es mejor para mí. Finalmente, un especial agradecimiento a cada maestro que hizo parte de este proceso integral de formación a lo largo de mi carrera universitaria y a los amigos que enriquecieron esta irrepetible experiencia.

Jacqueline Minerva Caballero Beltrán

Le agradezco a Dios, por siempre brindarme su fidelidad y amor a lo largo de mi vida, habiéndome permitido culminar con éxito mis estudios superiores; a mi padre Raúl Omar Domínguez Crespín y mi madre Alba Adela Carballo de Domínguez, por darme su apoyo incondicional en cada etapa de mi vida, motivándome a alcanzar mis metas y cumplir mis sueños; a mis hermanas, que siempre me brindaron su apoyo y compañía en todo momento. Agradezco también a mi amiga y compañera de trabajo, Jacqueline Minerva Caballero Beltrán, por brindarme su amistad a lo largo de mi carrera universitaria y acompañarme durante todo este proceso. Finalmente, agradezco a nuestro asesor, MCE. Julio Alberto García Hernández, por la dedicación y orientación profesional que nos brindó en el transcurso de nuestra formación profesional.

Omar Alejandro Domínguez Carballo

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN.....	ii
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
2. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	2
2.1. Geográfica.....	2
2.2. Temporal.....	2
2.3. Teórica.....	2
2.3.1. Economía social, solidaria y colaborativa.....	2
2.3.2. Realidad socioeconómica y tecnologías emergentes.....	3
3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	5
3.1. Relevancia social.....	5
3.2. Implicaciones prácticas.....	5
4. OBJETIVOS.....	6
5. CAPÍTULO 1: ECONOMÍA SOCIAL, SOLIDARIA Y COLABORATIVA	7
5.1. Conceptos básicos.....	7
5.1.1. El tercer sector.....	8
5.1.2. Economía social.....	9
5.1.3. Economía solidaria.....	10
5.1.4. Economía social y solidaria.....	11
5.2. Principios y fundamentos.....	11
5.3. Principales corrientes teóricas de la ESSC.....	13
5.3.1. Corriente Latinoamericana.....	14
5.3.2. Corriente Europea.....	15
5.4. Tecnologías emergentes en el marco de la economía social.....	16
5.4.1. Tipos de tecnologías emergentes.....	17
5.4.2. Economía de plataformas.....	18

5.4.3. Democratización del conocimiento.	19
5.5. El emprendimiento en la ESSC.....	20
5.5.1. Tipos de emprendedores.....	20
5.5.2. Modelos de negocio en la economía social.....	21
5.6. Desafíos de la economía social, solidaria y colaborativa.	23
5.7. Análisis teórico de la relevancia de la ESSC en la realidad económica y social....	24
5.8. Estudio de caso.	25
6. CAPÍTULO 2: GESTIÓN DE INSTITUCIONES SIN FINES DE LUCRO BAJO PRINCIPIOS DE ESSC.....	26
6.1. Organizaciones de economía social y solidaria.....	27
6.1.1. Clasificación.....	27
6.1.2. Beneficios.	28
6.2. Enfoque de las organizaciones sin fines de lucro en la ESSC.....	29
6.2.1. Contexto económico.	30
6.2.2. Impacto del enfoque sin fines de lucro en la realidad económica y social.	32
6.3. Planificación de proyectos productivos de la ESSC.....	33
6.3.1. Proceso de planificación estratégica.	35
6.4. Análisis teórico de los principios de ESSC en instituciones sin fines de lucro.....	36
6.5. Estudio de caso	37
7. CAPÍTULO 3: PLAN DE NEGOCIO PARA PLATAFORMA DIGITAL DE NETWORKING BASADO EN ESSC.....	39
7.1. Generalidades.	39
7.1.1. Propuesta de valor.....	40
7.2. Identidad visual.	41
7.3. Contextualización.....	42
7.4. Grupos de interés.	44
7.4.1. Clientes, usuarios y colaboradores.	45

7.5. Plan estratégico.....	46
7.6. Plan de personas.....	47
7.7. Plan económico financiero.....	48
7.7.1. Supuestos del ejercicio.....	49
7.7.2. Detalle del presupuesto.....	51
7.7.3. Financiamiento.....	53
7.7.4. Estimación de usuarios registrados.....	56
7.7.5. Estimación de ventas y comisión.....	58
7.8. Organización.....	62
7.8.1. Forma jurídica.....	63
7.8.2. Estructura legal.....	63
7.8.3. Proceso constitutivo.....	64
8. CONCLUSIONES.....	66
9. GLOSARIO.....	67
10. REFERENCIAS.....	68

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: <i>Sistema de principios de la ESSC</i>	13
Tabla 2: <i>Descripción de estrategias a implementar</i>	47
Tabla 3: <i>Descripción de cargos dentro de la asociación</i>	49
Tabla 4: <i>Compra de activos físicos, intangibles y gastos previstos</i>	50
Tabla 5: <i>Registro y capital de trabajo</i>	51
Tabla 6: <i>Cálculo de inversión en activos</i>	51
Tabla 7: <i>Cálculo de depreciación</i>	51
Tabla 8: <i>Costos fijos</i>	52
Tabla 9: <i>Cálculo de inversión inicial</i>	52
Tabla 10: <i>Gastos de administración y ventas para años 1 y 2</i>	53
Tabla 11: <i>Gastos de administración y ventas para años 3 y 4</i>	53

Tabla 12: <i>Fuentes de financiamiento externas</i>	54
Tabla 13: <i>Supuesto base para pronóstico de registros</i>	56
Tabla 14: <i>Primer pronóstico de emprendedores registrados</i>	58
Tabla 15: <i>Segundo pronóstico de emprendedores registrados</i>	58
Tabla 16: <i>Cálculo de ventas y comisión para años 1 y 2</i>	60
Tabla 17: <i>Cálculo de ventas y comisión para años 3 y 4</i>	60
Tabla 18: <i>Pronóstico de flujo de efectivo anual</i>	61

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1: Clasificación de tipos de emprendedores</i>	22
<i>Figura 2: Grupos de actuación del enfoque sin fines de lucro</i>	32
<i>Figura 3: Espectro de emprendimientos sociales</i>	33
<i>Figura 4: Filosofía organizacional</i>	41
<i>Figura 5: Propuesta de logotipo</i>	42
<i>Figura 6: Percepción de expertos sobre apoyo financiero al emprendimiento</i>	43
<i>Figura 7: Percepción de expertos sobre programas de gobierno para emprendimiento</i>	44
<i>Figura 8: Gráfico de dispersión sobre emprendedores registrados al año cero</i>	57

RESUMEN EJECUTIVO

El ser humano, a lo largo del tiempo ha buscado nuevas y mejores formas de contrarrestar las consecuencias de diversas problemáticas sociales y económicas generadas por la desigualdad que los modelos y sistemas económicos enfocados en la generación de riqueza causan, ya sea directa o indirectamente.

Como resultado de dicha búsqueda, nace la economía social y solidaria como un proyecto de acción conjunta en pro de afrontar las tendencias socialmente negativas para construir un sistema económico alternativo (Coraggio, 2011). Este nuevo modelo se basa en principios fundamentales que persiguen la dignificación de la persona y su trabajo, colocándolos como el eje principal de toda acción económica y social, a la vez que establece un enfoque primordialmente sin fines de lucro, distinto a aquellos tradicionales que fijan la maximización de ganancias como su objetivo principal.

En ese sentido, la presente investigación monográfica plantea una propuesta de negocio basada en la economía social, solidaria y colaborativa, consistente en el desarrollo de una plataforma digital de networking en donde la actividad principal sea conectar a los diferentes tipos de emprendedores locales entre sí, con el objetivo de generar un impulso para quienes carecen del apoyo y los medios necesarios para lograr un crecimiento óptimo de sus negocios a través de los medios digitales, a la vez que gozan de beneficios como el acceso a un amplio directorio de empresas listas para hacer negocios, proyectos de integración y desarrollo, diversas opciones para el aprendizaje no formal y una tienda online que les permita conectar directamente con el cliente.

La planificación se realiza desde un enfoque sin ánimo de lucro, estableciendo supuestos basados en la realidad económica salvadoreña, y fundamentando su estructura legal en el marco regido por las leyes salvadoreñas, todo ello siguiendo el principio fundamental de la economía social, solidaria y colaborativa que dictamina la importancia de la persona y su trabajo por sobre la generación de capital.

INTRODUCCIÓN

A lo largo de la historia, la economía social, solidaria y colaborativa¹ ha sido una de las alternativas más eficaces del ser humano para dar respuesta a las diversas problemáticas sociales que ralentizan su desarrollo, proyectándose, en la realidad, a través de iniciativas de trabajo colectivo innovadoras, de la mano con las tecnologías emergentes, en la búsqueda del bien común.

El estudio denominado: Plan de negocio para plataforma digital de networking basada en ESSC; tiene como finalidad determinar la relevancia del modelo de ESCC en la realidad economía y social, y, explicar la importancia que tienen sus principios en la gestión de instituciones sin fines de lucro. Posteriormente, presenta la estructura de un plan de negocio para una plataforma digital de networking, como propuesta de iniciativa basada en dicho modelo. El interés surge por la carencia de iniciativas basadas en la ESSC en El Salvador, que brinden oportunidades de crecimiento y desarrollo económico justo y equitativo a los diversos tipos de emprendedores.

El estudio presenta un apartado con los antecedentes de la temática en cuestión; una delimitación pertinente de su aspecto espacial y temporal; y, un marco teórico que fundamenta la información presentada. La investigación se realiza a través del método deductivo, con alcance exploratorio descriptivo, siguiendo un diseño no experimental transversal basado en la observación documental.

El proyecto se divide en los siguientes capítulos: En el capítulo I: Economía social, solidaria y colaborativa, se presentan las generalidades de la ESSC, estableciendo la relevancia de las iniciativas basadas en este enfoque; el capítulo II: Gestión de instituciones sin fines de lucro bajo principios de ESSC, aborda la importancia del enfoque sin fines de lucro en la realidad; el capítulo III: Propuesta de plan de negocio para plataforma digital de networking basado en ESSC, detalla el proceso de planeación estratégica para el desarrollo del proyecto.

¹ En adelante se menciona como ESSC.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A nivel internacional, la carencia de iniciativas basadas en ESSC que generen oportunidades de crecimiento y desarrollo económico, a través de las tecnologías emergentes, para aquellos que son afectados por las injusticias de los modelos económicos que impulsan la desigualdad; o por el desempleo, producto de las crisis económicas que han menguado las condiciones de vida digna en años anteriores, es un problema que ha cobrado mayor relevancia en las últimas décadas. El Banco Interamericano de Desarrollo² (2017), menciona que, durante la crisis económica mundial en 2008, la necesidad surgida como consecuencia del desempleo, unida a la subutilización de recursos económicos, hizo del consumo colaborativo una opción económicamente atractiva.

En El Salvador, el nivel de desempleo, junto con la creciente tasa del sector informal, hacen que la exigencia por encontrar soluciones a dicha problemática sea mayor. Las personas que pertenecen a dicho sector son las más desprovistas de alternativas que les permitan alcanzar un crecimiento y desarrollo económico justo, para hacer crecer sus propios proyectos. Según el Ministerio de Economía³ (2020), el año 2019 registró que, por cada 100 personas ocupadas que residen en el área urbana, 43 laboran en el sector informal; mientras que la tasa de desempleo para el mismo año fue del 6.3%.

El país cuenta con diversas entidades sin fines de lucro e instituciones cooperativas que brindan apoyo a las personas, para alcanzar un crecimiento económico digno; pero éstas utilizan de forma escasa las herramientas que las tecnologías emergentes ofrecen para llevar a cabo sus actividades en beneficio de la sociedad, ya sea por desconocimiento, o por dificultad para acceder a estas; en ambos casos, se ven limitadas a generar un impacto menor al que podrían lograr si utilizaran estas tecnologías como su eje principal para el desarrollo de iniciativas.

² En adelante se menciona como BID.

³ En adelante se menciona como MINEC.

2. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

La naturaleza tecnológica del proyecto le otorga gran magnitud aplicativa, por ello es necesario delimitar su área de estudio de forma geográfica, temporal y teórica; permitiendo de esta manera dimensionar y comprender su rango de estudio y trasfondo histórico.

2.1. Geográfica

Delimitar el estudio geográficamente permite dimensionar su capacidad de actuación, para luego escalar su aplicabilidad a nivel nacional. Por tanto, se tomaron como base 2 de los 14 departamentos de El Salvador: San Salvador (19 municipios); y, La Libertad (22 municipios), seleccionados intencionalmente, con una población total de 2,629,669 habitantes (MINEC, 2020).

2.2. Temporal

El estudio retoma datos y teorías, relacionadas con la temática en cuestión, que han sido planteadas por diversos autores a lo largo del tiempo. La información consultada abarca un periodo de 21 años (precisamente desde 1998, hasta el presente año 2020), del cual se retoman elementos para la contextualización de casos y desarrollo de propuesta del proyecto emprendedor.

2.3. Teórica

La delimitación del enfoque teórico clasifica a los diversos autores dentro de tres principales líneas, las cuales obedecen a la dimensión y enfoque del planteamiento bibliográfico en los escritos presentados como fundamento del estudio. Las líneas teóricas son las siguientes:

2.3.1. Economía social, solidaria y colaborativa.

Se presentan distintos conceptos y nociones sobre el estudio de la economía social, solidaria y colaborativa; así como también, elementos esenciales para la comprensión del enfoque económico

social y solidario, en el marco del desarrollo de nuevas iniciativas económicas, citando los siguientes exponentes:

Chaves y Monzón (2012), establecen la evolución histórica del concepto de economía social; a su vez, identifican los principales enfoques teóricos relacionados con dicha economía, identificando actores y grupos incluidos bajo el mismo concepto, todo desde la perspectiva europea.

Coraggio (2011), quien establece la relación entre el trabajo y la generación del capital, determinando el papel principal de la persona por sobre la maximización de beneficios organizacionales; partiendo de conceptos como economía social y de trabajo propone una serie de principios y prácticas para el desarrollo e implementación de nuevos modelos basados en la solidaridad.

Guerra (2014), propone una serie de etapas del proceso económico en las que integra el concepto de solidaridad para establecer una teoría socioeconómica alternativa en el ámbito de la producción, distribución, consumo y acumulación.

Razeto (1999), muestra la manera en la que se incorpora el concepto de solidaridad en la actividad económica, a la vez que define la economía de solidaridad como un proyecto de la realidad.

2.3.2. Realidad socioeconómica y tecnologías emergentes.

Se analiza el impacto que conlleva la aplicación de los modelos económicos tradicionales, particularmente en la región Latinoamericana; y, a la vez, se plantea la economía social, solidaria y colaborativa como una fuerza transformadora para la sociedad, de la mano con el fenómeno de la economía de plataformas en el contexto de la nueva era digital, citando los siguientes exponentes:

Alianza Cooperativa Internacional para las Américas (2007), la cual realiza un diagnóstico del sector de la economía social en El Salvador, evaluando el valor agregado que produce la implementación del modelo económico autogestionado, a la vez que establece un marco legal basado en las experiencias de la economía social en el país.

Banco Interamericano de Desarrollo (2017), establece una serie de retos y posibilidades que enfrenta la economía colaborativa en América Latina y el Caribe, destacando su importancia y realizando un análisis positivo y normativo de dicho modelo económico.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2016), profundiza en la nueva revolución digital, partiendo de la internet del consumo hacia su evolución en la internet de la producción, resaltando temas de importancia como el consumo digital y las políticas para la economía digital.

Rivoir y Morales (2019), quienes abordan el desarrollo de las tecnologías digitales a través de una mirada crítica con énfasis en la apropiación tecnológica en América Latina, a través de revisiones y aportes sobre la misma.

3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Sentar los precedentes de un cambio en la dinámica económica de El Salvador, a través del diseño de una plataforma de networking, basada en la elaboración de un plan de negocios ceñido a los principios de la ESSC, como ejemplo de las oportunidades que brindan las iniciativas bajo este enfoque, el cual prioriza la vida y los derechos antes que la acumulación del capital, con el fin de fomentar el crecimiento de sectores vulnerables de la economía salvadoreña, brindándoles las condiciones para su incorporación a este nuevo mundo de posibilidades que se alza de la mano con la tecnología.

3.1. Relevancia social

El fomento del emprendimiento se ha convertido en una estrategia defensiva para paliar las consecuencias del desajuste entre oferta y demanda de fuerza de trabajo. De acuerdo con la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa⁴ (2018), en El Salvador, para el año 2017, éstas lograban ocupar en fuerza laboral a 854,732 personas. Sin embargo, estas unidades manifiestan una serie de problemáticas, que podrían solucionarse a través de plataformas digitales, las cuales les permitan expandir sus operaciones a un nuevo mercado y potenciar su crecimiento.

3.2. Implicaciones prácticas

El estudio representa una guía para el desarrollo de planes de negocios basados en un enfoque económico social y solidario, constituyendo un marco de referencia para nuevas valoraciones a la explotación de tecnologías emergentes, como un medio para facilitar el desarrollo sostenible, crecimiento económico y condiciones de vida más dignas para la población salvadoreña.

⁴ En adelante se menciona como CONAMYPE.

4. OBJETIVOS

a) General

Proponer un plan de negocio para una plataforma digital de networking con enfoque sin ánimo de lucro, como iniciativa basada en los principios del modelo de economía social, solidaria y colaborativa; en los departamentos de San Salvador y La Libertad, en el periodo de mayo a octubre de 2020.

b) Específicos

- Determinar la relevancia del modelo económico social, solidario y colaborativo en la realidad económica y social.
- Explicar la importancia de los principios de la economía social, solidaria y colaborativa en la gestión de instituciones sin fines de lucro.
- Estructurar un plan de negocios para plataforma digital de networking basada en la economía social, solidaria y colaborativa.

5. CAPÍTULO 1: ECONOMÍA SOCIAL, SOLIDARIA Y COLABORATIVA

El desarrollo de la sociedad industrial en los siglos XVIII y XIX inició una serie de transformaciones que marcaron un punto de inflexión en la manera de practicar la economía alrededor del mundo; en países de Europa y América, con el crecimiento acelerado de la industria metalúrgica, al extraer minerales del nuevo mundo a partir de la explotación laboral, se acrecentó la brecha socioeconómica que, en ese momento, ya había aumentado debido a la crisis del siglo XVII.

La respuesta de los grupos sociales más vulnerables e indefensos ante las transformaciones sucedidas en los siglos XVIII y XIX, los impulsaron a desarrollar alternativas para contrarrestar las consecuencias de la desigualdad generada por el modelo capitalista que, en esa época, era menos regulado, comparado con los tiempos modernos.

El autoempleo y el refuerzo de la solidaridad entre los actores económicos fueron dinámicas generadas para paliar la falta de empleo y el riesgo de exclusión del mercado laboral (Mendiguren, Etxezarreta y Guridi, 2008), con ello se conseguía hacer frente a las necesidades que difícilmente podían ser satisfechas; a partir de esto surgieron actividades como el reciclaje de materiales y otras acciones en beneficio del medioambiente que les permitían aprovechar de mejor manera los pocos recursos a los que tenían acceso.

5.1. Conceptos básicos.

A comienzos del siglo XIX, y como resultado del crecimiento de los ideales sociales justos, y a partir de las transformaciones que llegaron con la revolución industrial, surgen los primeros movimientos basados en principios de carácter solidario que, posteriormente, se convertirían en organizaciones establecidas formalmente dentro de la sociedad, como el mutualismo, cooperativismo, comunidades autónomas, asociaciones, entre otros.

5.1.1. El tercer sector.

Al momento de surgir, fue muy difícil establecer en cuál de los sectores rescatados por la teoría económica se ubicaban dichos movimientos; por una parte, se encontraba el sector privado capitalista, y por otro, el Estado (Guerra, 2014).

El primer sector tiene como objetivo principal la generación de riqueza para beneficio de los propietarios del capital y la distribución basada en las relaciones de intercambio dentro de una cultura consumista; mientras que el segundo se desempeña como productor con base en el factor administrativo, aunque también en el capital, fundamentalmente de redistribución (Guerra, 2014).

En ninguno de los sectores se tomaban en cuenta los elementos primordiales de los nuevos movimientos, resaltando principalmente la solidaridad y ausencia del ánimo de lucro. Estos valores y características fueron rescatados por una tercera forma de hacer economía, surgiendo así los principales actores del entretejido de la sociedad civil.

Uno de los primeros autores en utilizar la expresión tercer sector para denominar al sector sin fines de lucro, fue el estadounidense Theodore Levitt en 1973 (Chaves y Monzón, 2012), en su artículo *The Third Sector – New Tactics for a Responsive Society*; mientras que, en Europa, empezó a utilizarse años después, en busca de describir a un sector que se encontraba entre el Estado y el sector capitalista, un concepto más próximo a la economía solidaria.

Chaves y Monzón (2012) establecen que:

“El tercer sector se ha convertido en un punto de encuentro de diferentes conceptos, fundamentalmente el sector sin fines de lucro y la economía social, que, aunque describen realidades con amplios ámbitos que se solapan, discrepan de exactitud. Además, en los enfoques teóricos que se han desarrollado a partir de estos enfoques, al tercer sector se le atribuyen distintas funciones en la economía actual” (p.33).

El surgimiento del concepto sin fines de lucro que pregonaban muchos de los nuevos movimientos, a parte de la economía solidaria, es la razón principal que dio paso a la necesidad de

establecer un nuevo concepto dentro de la economía tradicional, resultando en el llamado tercer sector, mismo que trata de abarcar una gran cantidad de enfoques que, difícilmente, se podrían asignar a los otros dos. Los que lo sustentan son: Organizaciones sin fines de lucro; economía solidaria; y, empresas sociales.

5.1.2. Economía social.

Es importante establecer qué se comprende por economía social para profundizar en el entendimiento de la ESSC como un todo generalizado, puesto que abarca diversos conceptos que se pueden definir por sí mismos.

El Consejo Económico y Social Europeo acepta el concepto de economía social avalado institucionalmente, que fue propuesto por Chaves y Monzón (2012), el cual la define como:

“Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes, así como la toma de decisiones es inconexa con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos, o se llevan a cabo en todo caso mediante procesos democráticos y participativos de toma de decisiones. La economía social también agrupa a aquellas organizaciones privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios distintos de mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, son incapaces de apropiarse de los agentes económicos que los crean, los controlan o los financian” (p.24).

Es necesario destacar que algunos de los aspectos centrales que conforman la definición anterior, como el carácter privado, distribución de los beneficios desvinculada del aporte de capital, democracia en la gestión, servicio a la comunidad, entre otros, son elementos que, en esencia, son retomados de los primeros dos sectores económicos, pero que son transformados según los principios que la nueva organización establece, basándose en la solidaridad y el trabajo mutuo de beneficio común.

Del mismo modo, es preciso mencionar que los autores se refieren al carácter privado como algo más que un elemento primordial inamovible de la propia definición, sino como una manera de establecer que las organizaciones de economía social se desligan o se distinguen del sector público, tanto en su estructura organizacional, como en sus principios y finalidades, acercándolas más a la forma propia del sector privado, pero diferenciándose en su contenido.

5.1.3. Economía solidaria.

Este concepto nace del tronco común de la economía social y supone:

“La Economía Solidaria nace del tronco común de la Economía Social, y supone un intento de repensar las relaciones económicas desde unos parámetros diferentes. Frente a la lógica del capital, la mercantilización creciente de las esferas públicas y privadas, y la búsqueda de máximo beneficio, la Economía Solidaria persigue construir relaciones de producción, distribución, consumo y financiación basadas en la justicia, cooperación, la reciprocidad, y la ayuda mutua. Frente al capital y su acumulación, la economía solidaria pone a las personas y su trabajo en el centro del sistema económico, otorgando a los mercados a un papel instrumental siempre al servicio del bienestar de todas las personas y de la reproducción de la vida en el planeta” (Mendiguren et al., pp.8-9).

Este término fue utilizado por primera vez por el economista chileno Luis Razeto, en su trilogía Economía de la Solidaridad y Mercado Democrática, convirtiéndose en el precursor de esta ideología para Latinoamérica a principios de 1980 (Mendiguren et al., 2008).

Mientras tanto, en Europa, el nacimiento del mismo concepto está ligado al desarrollo que experimentó la economía social junto con las estructuras organizativas clásicas, obteniendo, en un primer momento, el término de nueva economía social, acuñado por el sociólogo francés Jean-Luis Laville, el cual utilizó para denominar a las empresas y organizaciones surgidas en Europa a partir de 1970.

Tanto el surgimiento del concepto en Latinoamérica como en Europa son considerados dos enfoques distintos entre sí, principalmente por las circunstancias que llevaron a su creación; pero ambos enfoques, en esencia, mantienen su principal razón de ser, consistente en agrupar

organizaciones sociales al margen del sector privado y del Estado, y, a su vez, comparten muchos de los principios que fundamentan la teoría de la solidaridad en la economía.

5.1.4. Economía social y solidaria.

A partir de diversos acontecimientos importantes a finales del siglo XIX y mediados del XX, (como fueron el auge de la globalización entre 1870 y 1940; la instauración del fordismo en 1930; y las dos guerras entre 1914 y 1945), se generó un cambio transcendental en términos de reordenamiento socioeconómico y político, dando paso a la necesidad de una nueva concepción de aquello que, hasta ese momento, se comprendía por economía social, integrando principios que posteriormente se le atribuirían a la economía solidaria, se constituye una respuesta social ante las necesidades surgidas entre los sectores de la población más afectados, principalmente durante el periodo de postguerra.

Coraggio (2011), sostiene que la economía social solidaria puede tener dos significados principales:

“i) Es un sistema económico cuyo funcionamiento asegura la base material integrada a una sociedad justa y equilibrada, o; ii) Es un proyecto de acción colectiva (incluyendo prácticas estratégicas de transformación y cotidianas de reproducción) dirigido a contrarrestar las tendencias socialmente negativas del sistema existente, con la perspectiva – actual o potencial – de construir un sistema económico alternativo” (p.381).

Siguiendo la premisa que establece la segunda definición planteada, es posible determinar que la economía social solidaria hace referencia a un modelo plenamente asociativo, en donde sus actores (productores y consumidores) satisfacen sus necesidades, a la vez que obtienen un beneficio mutuo, creando una relación alejada del afán por la obtención de la máxima ganancia.

5.2. Principios y fundamentos.

Para comprender la magnitud y diversas dimensiones que la ESSC abarca en la realidad económica y social en los tiempos modernos, es necesario determinar cuáles son los principios que

fundamentan los ideales que persigue. En ese sentido, se vuelve necesario retomar la Carta de Principios de la Economía Social, promovida por la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, realizada en el año 2002, la cual tuvo como objetivo delimitar de manera más precisa el concepto ya existente de economía social.

Según Mendiguren et al. (2008), los principios que se establecieron en dicha carta fueron:

“i) Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital; ii) Adhesión voluntaria y abierta; iii) Control democrático por sus miembros (excepto para las fundaciones, que carece de socios); iv) Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general; v) Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad; vi) Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos; vii) Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a los miembros y del interés general” (pp.3-4).

Estos principios sirven de guía para todas aquellas organizaciones que buscan ser reconocidas por hacer economía social y solidaria, siendo el principal factor la destinación de todos o la mayoría de los excedentes percibidos, a la consecución de los objetivos sociales de la organización, manteniendo así las raíces que dieron vida al modelo económico social en primera instancia: la realización de actividades económicas sin fines de lucro con base en la solidaridad.

Coraggio (2011), propone otros principios a la práctica economía social, que se vuelven más específicos para diversas áreas de actuación de esta, principalmente se mencionan dos principios generales que abarcan tanto aspectos morales y de convivencia colaborativa, como las formas de integración social de la economía humana; todo ello realizando, en algunas ocasiones, una comparativa entre lo que compone a una actuación de pensamiento meramente social y solidario, y lo que corresponde al pensamiento tradicional capitalista del máximo beneficio, por tanto, puede establecerse que, en todos los casos, se estará cumpliendo alguna de las variantes de cada principio (ver tabla 1).

Tabla 1

Sistema de principios de la ESSC

Principios primordiales	Clasificación
1- Principios éticos	i) Ética de la reproducción ampliada de la vida, o ética de la responsabilidad.
	ii) Ética de la reproducción ampliada del capital privado, o ética de la irresponsabilidad.
2- Principios económicos	i) Principios de organización del trabajo productivo.
	ii) Principios de apropiación / distribución social.
	iii) Principios de redistribución.
	iv) Principios de circulación.
	v) Principios de consumo.
	vi) Principios de coordinación.

Fuente: Elaboración propia con información de Coraggio (2011).

5.3. Principales corrientes teóricas de la ESSC.

En el marco de la economía social y solidaria diversos, autores realizaron aportes significativos que consolidaron lo que actualmente se conoce como ESSC; cada autor establecía nuevos enfoques que le permitían explicar el fenómeno evolutivo del tercer sector facilitando su comprensión, todo desde la perspectiva social y economía que tenían de acuerdo con su corriente teórica, por lo cual, dependiendo del momento y las circunstancias, se pueden encontrar algunos que parten desde el ámbito meramente moral y humanitario, hasta los que se centran en la transformación definitiva de la concepción económica imperante.

A fin de presentar los más representativos de la teoría que fundamenta la ESSC de manera comprensible, se organizarán en dos grandes grupos, categorizados de acuerdo con su aspecto más relevante: La corriente teórica que los fundamenta con respecto a su perspectiva conceptual del tercer sector.

5.3.1. Corriente Latinoamericana.

A principios de 1980, el concepto de economía solidaria aparece en Latinoamérica, de la mano de los escritos del economista chileno Luis Razzeto, iniciando una generalización paulatina del término, gracias a diversas redes internacionales, simposios y conferencias celebrados en el continente americano a mediados de 1990 (Mendiguren et al., 2008).

Las manifestaciones teóricas de la economía solidaria en el continente americano fueron muchas, cada una partiendo desde la perspectiva propia de cada país de acuerdo con el contexto histórico del cual adoptaron el concepto; pero todas comparten la misma fuente principal, siendo ésta la presentada por Luis Razzeto. Según el autor, la economía solidaria se caracteriza por una orientación fuertemente crítica y decididamente transformadora respecto de las grandes estructuras y los modos de organización y de acción que caracterizan la economía contemporánea (Mendiguren et al., 2008).

Razzeto retomaba tres aspectos primordiales para establecer la perspectiva de aquello que consideraba como economía solidaria. En primer lugar, el plano de la producción, estableciendo la preeminencia del trabajo sobre el capital como elemento definitorio de la racionalidad de la economía solidaria, denominando esta categoría organizadora como el factor C⁵.

En cuanto al plano de la distribución, además del valor monetario, lo que determina la circulación y asignación de los recursos productivos, bienes y servicios, es la lógica de reciprocidad, redistribución y cooperación. Por último, con respecto al modelo de consumo, hace énfasis en la cultura de satisfacción de necesidades, sustituyéndola por una visión más integral de satisfacción de las necesidades humanas basada en la austeridad y simplicidad, cuidando del medio natural y promoviendo el intercambio justo.

5 Para Razzeto, el factor C es la manera de explicar en qué consiste el modo de producir, consumir, distribuir y acumular bienes y servicios basado en la economía solidaria. Este concepto hace referencia a la fuerza generada por la solidaridad o cooperación, convertida en fuerza productiva gracias a la unión de voluntades y sentimientos que fundamentan un objetivo común dentro de un grupo de personas (Universidad Cooperativa de Colombia, 2016).

5.3.2. Corriente Europea.

Surgida a partir del desarrollo experimentado por la economía social y sus estructuras organizativas y empresariales clásicas, desde el momento en que aparecieron las primeras empresas cooperativas, mutualidades y asociaciones en el siglo XIX y a lo largo del siglo XX, seguida del progresivo proceso de institucionalización (Mendiguren et al., 2008). Esta corriente teórica se fundamenta en dos enfoques principales:

a) Macro.

El cual, tal como lo establece Mendiguren et al. (2008):

“Trata de entender la aportación de la economía solidaria a una nueva forma de entender la economía que anule la división tradicional entre economía, sociedad y política, y que permita una democratización real de las formas de producción, distribución y consumo” (p.12).

La visión de que la economía solidaria debe interpretarse como algo más que el simple conjunto de actividades económicas con propósito social es el principal fundamento de este enfoque. El nivel de aplicación del concepto va más allá del análisis propositivo realizado a diversos modelos de negocio, independientemente del sector al que pertenezcan (estatal o privado), puesto que, lo que busca en realidad es establecer un proceso de transformación que comprenda la democratización total de la economía, partiendo de los compromisos ciudadanos, de modo que la reinterpretación del papel de los actores económicos principales (el ciudadano) se establezca de manera definitiva tanto en la dimensión sociopolítica, como en la socioeconómica.

Desde la dimensión sociopolítica, la economía solidaria pretende realizar, de acuerdo con sus experiencias, un avance hacia la democratización de la sociedad, brindándole la visibilidad que merece, y fomentando dentro del ámbito público el desarrollo de iniciativas generadas desde la misma sociedad civil, que de otra manera continuaría relegada al espacio meramente privado.

Por otra parte, para la segunda dimensión, la economía solidaria establece que debe superarse la limitación impuesta de reducir la economía únicamente al mercado, a través de la inclusión de los principios de redistribución (realizada principalmente por el estado), y la reciprocidad y donación voluntaria que ejerce la sociedad civil.

b) Micro.

El segundo enfoque de la economía solidaria en Europa cambia la perspectiva con la cual se aborda el concepto, colocando especial atención en su desarrollo teórico práctico más que en su capacidad de transformación sociopolítica.

“Concentra su atención en las experiencias concretas de economía solidaria como su objeto de estudio, y se centra fundamentalmente en el análisis de las organizaciones, su funcionamiento, sus características, las diferencias en formas jurídicas, los sectores a los que se dedica su actividad, la forma en que gestionan sus recursos, o los problemas que puede tener para asegurar su viabilidad” (Mendiguren et al., 2008, p.13).

Este se aleja de su postura propositiva sobre modelos alternativos, y se basa en encontrar un lugar para las empresas y organizaciones en la economía actual, de manera que puedan convivir con las empresas del mercado tradicional y del sector público.

5.4. Tecnologías emergentes en el marco de la economía social.

La sociedad actual está inmersa en un mundo de productos tecnológicos capaces de manipular mayores niveles de información, este hecho está directamente relacionado con la rápida evolución de la ciencia. Se ha pasado de un modelo de sociedad industrial a uno de producción del conocimiento donde las demandas de los agentes económicos han cambiado, al igual que su modo de interactuar con la tecnología, la cual se presenta cada vez más como una necesidad.

Actualmente, la relación entre sociedad, empresas y tecnología es mucho más dinámica dando al usuario un rol activo y convirtiéndole en parte de esta. Es innegable que los cambios producidos en la sociedad las últimas décadas la han modelado con nuevas costumbres, formas de relacionarse

y comunicarse, métodos de educación e incluso maneras de producción para las empresas. Todas estas transformaciones continúan motivando el desarrollo humano a través de la incorporación de nuevas y más sofisticadas tecnologías.

De acuerdo con un estudio desarrollado por el Richard Smalley Institute, los diez principales problemas que afectan al desarrollo de la humanidad son: energía, agua, alimento, pobreza, medio ambiente, enfermedades, educación, guerra, democracia, población. Cada uno de estos problemas afecta a la sociedad; sin embargo, el vertiginoso avance de la ciencia y tecnología aplicado a la resolución de estos problemas ofrece una esperanza para la humanidad al ser capaz de crear soluciones adecuadas, en la medida que se logren asimilar y utilizar los avances adecuadamente.

Desde esta perspectiva, las tecnologías emergentes son “innovaciones en desarrollo que cambiarán la forma de vivir del ser humano brindándole mayor facilidad a la hora de realizar sus actividades” (Russo et al., s.f, p.819). Otros autores las presentan como una alternativa ante las diferentes organizaciones para adecuarlas a sus procesos con la finalidad de mejorar e innovar nuevos productos y/o servicios.

5.4.1. Tipos de tecnologías emergentes.

La tecnología ha penetrado en todos los aspectos de la vida humana. Sin embargo, debido a la utilización cada día más intensa de la informática para el avance científico, el desarrollo exponencial de la computación está incursionando en otras áreas de la ciencia y tecnología. Así se reconocen un grupo de tecnologías llamadas emergentes que son resultado de este fenómeno: la informática y las redes, la biotecnología, la robótica, la inteligencia artificial, la nanotecnología y la neurociencia (Russo et al., s.f).

La ley de Moore, creada en 1969 por el científico Gordon Moore, establece que el costo de la capacidad de cómputo disminuirá a la mitad cada 18 meses, esto produce un rápido crecimiento de la cobertura y velocidad de Internet, favoreciendo la incorporación de nuevas y más sofisticadas

Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), las cuales representan una herramienta necesaria para la sociedad en general, ofreciendo muchas oportunidades.

La disminución de costos también pone a disposición del público en general sensores y micro dispositivos inteligentes que permiten la conectividad de miles de millones de objetos, la llamada internet de las cosas, dando lugar a múltiples servicios de localización y a la inteligencia de negocios basada en esta gran cantidad de información disponible (Big Data)⁶. El desarrollo científico y tecnológico actual se dan en forma global y exponencial, generando gran valor económico y social.

El potencial de las tecnologías emergentes se amplifica cuando interactúan y se combinan de forma innovadora. Su impacto se amplía aún más cuando las tecnologías se unen en plataformas abiertas y ecosistemas. Estos reducen la inversión y plazo de ejecución necesario para impulsar la próxima ola de innovación en los mercados. La capacidad de combinar y recombinar las tecnologías y aprovechar las innovaciones existentes es el núcleo de las tecnologías emergentes.

5.4.2. Economía de plataformas.

También llamada economía colaborativa, se trata de un conjunto muy amplio de actividades que abarcan producción, consumo y financiación, organizando la intermediación entre oferta y demanda a través de una plataforma digital. Este formato de relaciones económicas permite un sinnúmero de posibilidades de intercambio, tanto lucrativos, como sin fines de lucro. Desde la crisis financiera global de 2008 este tipo de economía ha ido creciendo, dando lugar a una amplia casuística, donde se pone de manifiesto la importancia estratégica del control de la plataforma para definir las condiciones en que se realizan las transacciones y la apropiación de los resultados de estas.

⁶ Big data o Macrodatos, es un término que hace referencia a conjuntos de datos tan grandes y complejos que precisan de aplicaciones informáticas poco tradicionales de procesamiento de datos para tratarlos adecuadamente (Fundéu, 2013).

El control de las plataformas que arbitran el intercambio ha llevado a muchas empresas a ejercer el dominio absoluto de la actividad, generar relaciones de dependencia respecto de los usuarios de estas y duras relaciones laborales con los trabajadores implicados, sin olvidar la evasión fiscal por parte de empresas deslocalizadas que operan al margen de los sistemas tributarios de los territorios a los que llegan virtualmente.

Por tanto, el desarrollo de la economía colaborativa significa la ampliación del espacio de mercado, al igual que un mejor aprovechamiento de los recursos. Sin embargo, para poder disfrutar de las oportunidades que brinda el desarrollo de las plataformas, es necesario comprobar que los nuevos bienes y servicios intercambiados adopten los principios de la economía social y solidaria. De lo contrario, se vuelven una mera ampliación de la lógica del sistema económico capitalista, el cual corroe los principios de cooperación y apoyo mutuo.

5.4.3. Democratización del conocimiento.

Se refiere directamente al concepto de conocimiento abierto, término que según Moneo (2016) puede ser definido como toda aquella información, creada por personas e instituciones, que es difundida de forma proactiva en un formato accesible, interoperable y reutilizable.

En términos generales, se trata de conocimiento que se convierte en bien público, al cual es posible acceder para reutilizarlo y compartirlo. Esto incluye aplicaciones como recursos educativos abiertos (REA) los cuales poseen licencias que permiten reutilizarlos, software libre (free software) que se distribuye con licencias que permiten la copia y la modificación, innovación abierta, acceso directo y datos abiertos.

Como lo indica la Organización de Naciones Unidas para la Educación, Ciencia y Cultura⁷ (1999), existe un vínculo entre el acceso a la ciencia y el desarrollo, y el progreso. Por lo que, la importancia del conocimiento abierto radica en que este resulta ser útil para tomar decisiones

⁷ En adelante se menciona como UNESCO.

basadas en datos, permite la transferencia tecnológica, y el tomar un rol activo para compartir los aprendizajes, siendo clave en una sociedad del conocimiento.

5.5. El emprendimiento en la ESSC.

Son muchos los emprendimientos que basan sus objetivos en el enfoque social y solidario, siguiendo los principios propios de la ESSC, dando como resultado diversos modelos de negocio que transforman la manera en que se percibe la economía.

Un emprendimiento puede definirse como:

“El desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin ya sea económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación, (...). El emprendimiento conlleva realizar una actividad concreta por un fin específico” (Formichella y Massigoge, 2004, pp.6-7).

Kundel definió a la actividad emprendedora como:

“La gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, y sin importar si esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio” (como se citó en Formichella y Massigoge, 2004, p.6).

5.5.1. Tipos de emprendedores.

La palabra emprendedor tiene su origen en el francés entrepreneur (pionero), y en un inicio se utilizó para denominar a aquellos que se lanzaban a la aventura de viajar hacia el nuevo mundo con la incertidumbre de dirigirse a lo desconocido.

Existen diversas clasificaciones que establecen tipos de emprendedores específicos de acuerdo con características muy concretas; esto vuelve necesario establecer una postura con respecto a qué tipos de emprendedores se hace referencia cuando se utiliza el término en cuestión. Chen (2012),

presenta una serie de clasificaciones para los emprendedores de acuerdo con la actividad que realizan, su experiencia en el área en que se desempeñan, entre otros. Los principales tipos de emprendedores se clasifican a continuación (ver figura 1).

5.5.2. Modelos de negocio en la economía social.

Los modelos de negocio para el emprendimiento en la economía social y solidaria se caracterizan por una serie de principios y valores, que van más allá del cumplimiento de los requisitos jurídicos para constituir una cooperativa y su relación con el adjetivo solidaria, el cual es usualmente aplicado a este modelo económico, donde destaca una gestión empresarial comprometida con el bienestar social, el desarrollo sostenible y en general, la preservación de la vida.

Estos principios y valores a los que se hace alusión en economía social pueden agruparse en cinco planos; la asociatividad, que alude a la voluntad de vinculación con otros, manifiesta dentro y fuera de la empresa; el empoderamiento, referido al principio de cooperativismo que dispone la primacía de las personas y el fin social; equidad, que implica la distribución proporcional de los excedentes producidos por la empresa en su actividad; sostenibilidad, que supone un compromiso con el mantenimiento de buenas condiciones medioambientales y finalmente, viabilidad, como condición económica de funcionamiento que garantice la continuidad del negocio.

Un emprendimiento en ESSC puede ser constituido bajo diversas formas jurídicas, las cuales dependerán del marco legal específico para cada país. Sin embargo, existen formas clásicas que están presentes en todos los ordenamientos reglamentarios, con pequeñas variantes, entre ellas encontramos: la cooperativa, la sociedad laboral, la mutualidad y la asociación. Sin embargo, para poder describir el modelo de negocio idóneo en la economía social y solidaria, es necesario mencionar algunos criterios: Hacer viables, desde la estructura organizacional, los principios y valores de la economía social; adecuarse al marco jurídico del país al que pertenece; y, ser sustentables económicamente en el tiempo.

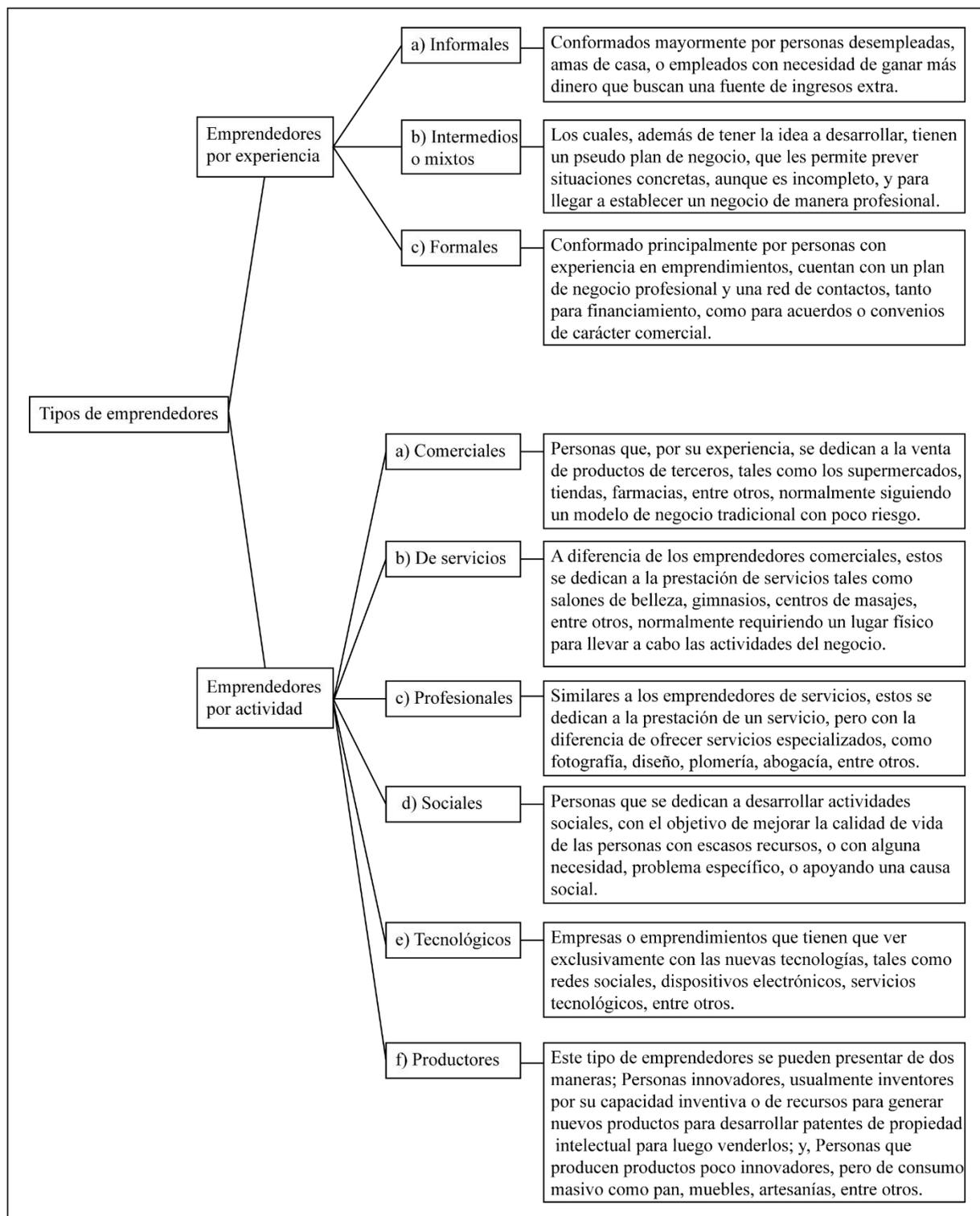


Figura 1: Clasificación de tipos de emprendedores.

Fuente: Elaboración propia con información de Chen (2012).

5.6. Desafíos de la economía social, solidaria y colaborativa.

Las actividades de la ESSC se enfrentan a dificultades derivadas, sobre todo, de los principios y valores que asume en su desarrollo, esto representa una paradoja puesto que el compromiso asumido respecto de la equidad, justicia, fraternidad económica, solidaridad social y democracia directa que gobierna la gestión de la actividad económica en cuestión, es precisamente su mayor desventaja frente a empresas que se rigen por las leyes de un modelo capitalista, aumentando así su productividad y competitividad relativas.

Otra de las limitaciones que sufren las empresas de economía social es el acceso al crédito, debido al cálculo del riesgo realizado mediante criterios definidos por las grandes entidades financieras, lo cual puede deberse de igual manera a la naturaleza de sus operaciones y el destino de las ganancias percibidas por estas entidades sociales.

Afortunadamente, cuentan con un recurso excepcional: el carácter asociativo; pudiendo recurrir a otras empresas similares para generar sinergias, a cooperativas de crédito o bien a cooperativas de segundo grado, buscando soluciones más amplias a los problemas comunes.

Así lo demuestra la experiencia de la economía social en El Salvador, donde la inexistencia en las cuentas nacionales hace imposible conocer el aporte al producto interno bruto y en general a la economía nacional; algunos sectores generan valores y recursos importantes, como el cooperativo y la microempresa, en el caso del movimiento cooperativo, éste se ha fortalecido a través de la creación de redes de trabajo, lo cual ha facilitado su desarrollo por medio de acompañamiento institucional externo tanto, a nivel técnico como financiero.

En general, al dar un vistazo a la economía social en El Salvador logran identificarse cuatro aspectos clave que deben priorizarse por parte de los agentes que promueven y apoyan este sector, así como por el sector mismo, que son: la incidencia en políticas públicas, la organización, la articulación y el marco legal (Alianza Cooperativa Internacional para las Américas, 2007).

5.7. Análisis teórico de la relevancia de la ESSC en la realidad económica y social.

La ESSC comprende una serie de ideologías complementarias entre sí, las cuales comparten principios y valores que permiten la relación justa e igualitaria entre los elementos de toda sociedad: el Estado, el sector privado y la población civil.

Desde sus orígenes, independientemente de la corriente teórica que se aborde, la finalidad de la ESSC se establece como la búsqueda de generar un cambio significativo en todos los niveles de la economía tradicional capitalista y del Estado, con el objetivo de mantener un equilibrio de poderes, en donde todos tengan las mismas oportunidades de desarrollarse social, política y económicamente. Esto es posible de lograr a través de los diversos enfoques que fundamentan el actuar de la economía solidaria y colaborativa, que fueron desarrollados a lo largo de la historia retomando la estructura del sector privado, y dotándola de principios pensados para beneficio de la sociedad en general.

Partiendo de las principales corrientes teóricas, es necesario establecer una diferencia precisa de ambas perspectivas, con el objetivo de facilitar su comprensión y establecer un parámetro que dictamine en qué momentos se habla de un enfoque basado en los fundamentos europeos, y cuándo son ideales nacientes de la vertiente latinoamericana.

La diferencia sustancial del enfoque macro de la corriente europea con respecto a las transformaciones que busca la corriente latinoamericana se basa en que las propuestas europeas tienen un carácter menos radical en cuanto a los cambios que supone, y en cuanto a su nivel de confrontación con el modelo capitalista.

Esta distinción de conceptos permite encausar los proyectos que se pretendan realizar, ya sea emprendimientos económicos; movimientos transformadores de la sociedad; o, haciendo uso de la economía de plataformas, impulsada por la democratización del conocimiento, permitiendo a los emprendedores poder contrarrestar los desafíos que comúnmente se encuentran todos los nuevos modelos basados en la ESSC, principalmente en El Salvador, en donde el desarrollo y aplicación

del concepto de economía solidaria aplicado a proyectos muy pocas veces el promovido y apoyado, debido al escaso conocimiento que se tiene de dichas prácticas colaborativas, y al alto nivel de riesgo que conlleva su factor innovador, lo que desemboca en una menor financiación.

5.8. Estudio de caso.

El sector de la economía social en El Salvador representa más que solo una alternativa al enfoque dominante sobre progreso, siendo una vía efectiva para construir estrategias que impulsen y posibiliten el desarrollo a nivel local. Las entidades de ESSC tienen identidad local, arraigo territorial y sectorial, a la vez que defienden el interés de trabajadores y emprendedores. Por otro lado, al contar con un alto nivel de organización hace posible la formación de una estructura económica basada en la construcción y articulación de redes de empresas solidarias con las que se logren crear dinámicas económicas inclusivas. Una vez expuestos los elementos antes mencionados, surge la propuesta teórica para una estrategia de desarrollo local denominada Conéctame.

Esta iniciativa consiste en la creación de una plataforma digital de networking, con enfoque de economía solidaria, en la que converjan diferentes emprendedores locales, así como potenciales compradores gracias a la popular utilización de medios digitales. Con ello se pretende generar relaciones económicas de valor y estimular el consumo de productos o servicios locales en beneficio de la economía nacional.

Dentro del aspecto económico, es importante destacar que, en la medida en que esta articulación al interior de la localidad se fortalezca y produzca una mayor dinámica económica, el excedente generado se destinara a la creación de fondos para el desarrollo de proyectos que respondan a las necesidades comunes o básicas de la población, entre éstas la salud, educación, vivienda, entre otros. Finalmente, se pretende generar mecanismos que incidan en otros municipios y posibiliten la expansión de la estrategia a nuevos territorios, desencadenando mejores condiciones de vida para más personas, generando un primer acercamiento al concepto teórico de sociedad solidaria.

6. CAPÍTULO 2: GESTIÓN DE INSTITUCIONES SIN FINES DE LUCRO BAJO PRINCIPIOS DE ESSC

La crisis económica que se produjo en el periodo de 1970-1980 supuso un gran cambio de paradigma en la organización económica de la sociedad. La transformación afectó al plano productivo, con el ocaso del llamado modelo fordista, basado en la producción y consumo masivos de bienes indiferenciados, y el modo de regulación económica, dando lugar a la crisis del Estado de bienestar⁸.

Este ajuste productivo se profundizó a partir de la crisis iniciada en 2007-2008, acelerando la relocalización de las empresas industriales y de servicios progresivos, hacia entornos más competitivos en términos de disponibilidad tecnológica, fiscalidad y relaciones laborales.

Estas circunstancias propiciaron el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, puesto que la segmentación de los mercados liberó a las pymes de los requerimientos de escala tan restrictivos en el fordismo, y la difusión tecnológica puso a su alcance nuevas tecnologías para mejorar su productividad. Este nuevo escenario productivo es conocido como post fordismo o toyotismo.

Por otra parte, estas condiciones del entorno económico resultaron ser ominosas para el campo laboral, dado que la deslocalización de grandes empresas y las transformaciones productivas descritas volvieron cada vez más escaso y precario el trabajo; en consecuencia, los gobiernos adoptaron el fomento del emprendimiento como una estrategia defensiva para paliar los efectos de las crisis económicas y el desempleo.

Es importante recalcar que solo algunos emprendimientos pertenecen a la economía social y solidaria, la cual, por su parte, implica propiedad colectiva, procesos de decisión democrática,

⁸ La crisis del estado de bienestar, que comienza a producirse en las sociedades desarrolladas como consecuencia de la globalización y el sometimiento de las políticas económicas, monetarias, laborales y sociales de cada país a las exigencias de los grandes bloques políticos-económicos, ha supuesto el fin de la autonomía del estado para diseñar su propia política económica y sus sistemas de protección social (Gómez, 2001).

primacía de las personas sobre el capital, y la producción de bienes y servicios socialmente útiles, haciendo posible la conjunción de la viabilidad y la finalidad social.

6.1. Organizaciones de economía social y solidaria.

El emprendimiento en la economía social y solidaria se fundamenta en modelos de gestión basados en valores socialmente reconocidos, tales como gestión democrática y exenta de discriminación de cualquier tipo, la equidad en la distribución de excedentes, el respeto al medio ambiente en sus diversas formas, entre otros. En realidad, la observancia de estos valores en el desarrollo de la actividad económica puede considerarse en sí un valor social.

6.1.1. Clasificación.

Las figuras jurídicas que se sitúan en el ámbito de la economía social han ido ampliándose a lo largo del tiempo. De todas ellas, es posible destacar las siguientes tipologías: las cooperativas, mutuales, fundaciones y asociaciones, sociedades laborales, empresas de inserción y centros especiales de empleo. Dinamia (2010) define dichas figuras de la siguiente manera:

- “Cooperativa: Es una sociedad constituida por personas, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático. (...)”
- Sociedades laborales: aquellas sociedades anónimas o de responsabilidad limitada en las que la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores que presten en ellas servicios retribuidos en forma personal y directa, cuya relación laboral lo sea por tiempo indefinido. (...)”
- Fundaciones: Son organizaciones constituidas sin fines de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general. Estas pueden ser constituidas por personas físicas y jurídicas, públicas o privadas. Entre sus objetivos se encuentran: la asistencia social, cooperación para el desarrollo, promoción del voluntariado y acción social, defensa del medio ambiente y de los derechos humanos, entre otros. (...)”
- Mutuales: Son sociedades de personas, sin ánimo de lucro, de estructura y gestión democrática, que ejercen una actividad aseguradora de carácter voluntario, complementaria del sistema de previsión de la seguridad social pública. En ellas coinciden las figuras del asegurado y de socio o mutualista. Otra característica es la

solidaridad, que se manifiesta en el principio de la no exclusión del colectivo en aquellos riesgos que difícilmente llegan a cubrir los sistemas individuales. (...)

- **Empresas de inserción:** Son iniciativas que nacen como un instrumento de lucha contra la pobreza y la exclusión social; combinan la lógica empresarial con metodologías de inserción laboral en la misma organización, una empresa ajena, o en proyectos de autoempleo. Estas conservan elementos de los procesos convencionales de la economía; pero, además de procurar una rentabilidad económica, resultan ser rentables en los aspectos sociales, ya que sus destinatarios dejan de ser personas pasivas y dependientes, debido a sus serias dificultades para acceder a un empleo, y aportan a la sociedad todo aquello que ésta les había negado. (...)
- **Asociaciones:** Son agrupaciones de personas constituidas para realizar una actividad colectiva de una forma estable, organizadas democráticamente, sin ánimo de lucro e independientes, al menos formalmente, del Estado, partidos políticos y empresas. (...)
- **Centros especiales de empleo:** Son empresas cuyo principal objetivo es promover el empleo a trabajadores con discapacidad. Compatibilizan la viabilidad económica y su participación en el mercado con su compromiso social hacia colectivos con menores oportunidades en el mercado laboral, pero además de proporcionarles un empleo remunerado a estas personas, les garantizan formación y apoyo permanente en su vida personal y social, promoviendo el tránsito a la empresa ordinaria” (pp. 25-36).

6.1.2. Beneficios.

Las organizaciones de economía social tienen importantes implicaciones para el desarrollo económico, es posible evidenciarlo a través de la creación de cooperativas. Su constitución y funcionamiento suponen la proliferación de actitudes como el apoyo mutuo, la coordinación, cooperación, reciprocidad, organización en redes, entre otros, todos comportamientos generadores de un impacto positivo en la creación de capital social.

De acuerdo con Mugarra (2005) las cooperativas generan diversos tipos de capital social: por un lado, un capital social interno, derivado de la práctica de una gestión democrática, la propiedad colectiva y los valores cooperativos. Por el otro, capital social externo, en la comunidad de inserción, generado y desarrollado mediante las relaciones con otras cooperativas y el entorno, difundiendo principios de solidaridad, compromiso y valores sociales.

Otro impacto altamente positivo, generado por los emprendimientos de economía social en la evolución socioeconómica, es el desarrollo territorial. La asociatividad característica de este tipo de empresas facilita su inserción en estrategias locales de desarrollo y en la consecución de

sistemas locales de innovación. Por estas razones, la V Cumbre Cooperativa de las Américas (2018), en su Declaración Final, destacó la iniciativa autónoma de la sociedad civil en la construcción de nuevas formas de producir y de consumir a partir del desarrollo local.

El cooperativismo tiene un modelo empresarial capaz de pensar el desarrollo desde cada uno de los agentes económicos pertenecientes a diversas localidades. Este modelo económico devuelve a los trabajadores, consumidores y productores la soberanía sobre el uso de sus ahorros, fuerza de trabajo y consumo, para construir una economía al servicio del desarrollo sostenible que garantice el bienestar de toda la humanidad. En este sentido la cumbre se pronunció por una nueva economía global construida desde los territorios y la solidaridad. (V Cumbre Cooperativa de las Américas, 2018)

6.2. Enfoque de las organizaciones sin fines de lucro en la ESSC.

Para comprender el objetivo que persigue el enfoque sin fines de lucro utilizado por las organizaciones pertenecientes a la ESSC, es necesario definir el concepto de organización sin ánimo lucrativo. La Ley de Asociaciones y Fundaciones Sin Fines de Lucro de El Salvador, en su artículo 9 establece:

“Se entenderá que una asociación y fundación es sin fines de lucro, cuando no persiga el enriquecimiento directo de sus miembros, fundadores y administradores. En consecuencia, no podrán distribuir beneficios, remanentes o utilidades entre ellos, ni disponer la distribución del patrimonio de la entidad entre los mismos al ocurrir la disolución y liquidación de la entidad” (Decreto N° 894, 1996, p.3).

Por tanto, se puede resaltar que el principio elemental de estas organizaciones es la carencia del ánimo de lucro; sin embargo, el mismo permite clasificar aquellas organizaciones voluntarias que de alguna manera comercializan sus servicios sin distribuir sus hipotéticos excedentes, estableciéndose bajo la personalidad jurídica de asociaciones y fundaciones.

La definición presentada por The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (como se citó en Perdomo, 2003), establece una serie de cinco características que una entidad debe cumplir para considerarse como organización sin ánimo de lucro, estas son:

- Ser organizaciones formalmente constituidas; es decir, estar institucionalizadas.
- Ser privadas; lo que implica estar configuradas como organizaciones separadas del gobierno (nacional, autonómico y local); aunque pueden recibir subvenciones públicas.
- Ser autónomas; es decir, que disfrutan de la capacidad de autocontrol institucional, puesto que disponen de un autogobierno no controlado por entidades externas, teniendo, por tanto, su propia regulación.
- Sin fines lucrativos; es decir, que carece del ideal tradicional basado en la generación y obtención de beneficios, resultante de la comercialización en el mercado, puesto que se parte de la hipótesis fundamental de la ausencia lucrativa, y en caso de haberlos, nunca se distribuirían entre los miembros fundadores o directivos.
- Participación voluntaria; implica libre adhesión de sus miembros, y la incorporación obligada en la organización de una parte de trabajo voluntario; no es preciso que todos sus miembros ostenten la condición de voluntarios.

6.2.1. Contexto económico.

Debido a que el enfoque sin ánimo de lucro es una contraposición directa frente a entidades que se definen como lucrativas, es necesario tener en cuenta la siguiente clasificación general presentada por Henke (como se citó en Perdomo, 2003), la cual establece una diferenciación más precisa entre las diversas entidades económicas

- “Entidades lucrativas puras; que generan beneficios financieros para los propietarios;

- Entidades cuasi lucrativas; que generan beneficios en forma de servicios para los miembros;
- Entidades cuasi sin ánimo de lucro; que proporcionan servicios recuperando parcialmente el coste a través de cargas a los usuarios.
- Entidades sin ánimo de lucro puras; que proporcionan servicios basándose completamente en las necesidades de tales servicios” (p. 8).

Dentro de la última clasificación general, entidades sin ánimo de lucro puras, pueden encontrarse diversas categorías de instituciones que siguen los criterios establecidos para ser consideradas como tales; pero, es necesario mencionar que, indistintamente de sus funciones, rubros o estatutos propios, todas tienen en común un elemento identificador primordial: la ausencia de beneficios de carácter financiero para los propietarios.

Las instituciones que se clasifican dentro del enfoque sin ánimo de lucro basado específicamente en ESSC, son únicamente aquellas que están al servicio de la economía social, las cuales suelen financiarse a través de cuotas o suscripciones dentro del grupo de empresas organizadas, considerándolo como pago por los servicios que prestan.

Estas instituciones de la ESSC se consideran como sociedades no financieras cuando son organizaciones al servicio de cooperativas o empresas similares de la economía social del tercer sector; mientras que, si están al servicio de cooperativas de crédito, mutuas u otras entidades financieras de la ESSC, son consideradas instituciones financieras; en consecuencia, ambas categorías se establecen como productoras de mercado.

Del mismo modo, existen instituciones de la ESSC consideradas como productoras no de mercado, es decir, aquellos cuya producción se suministra mayoritariamente de forma gratuita, o a precios económicamente poco significativos (Monzón y Chaves, 2012).

El enfoque sin fines de lucro engloba una gran cantidad de organizaciones de diversa índole, por lo cual, para identificar de manera precisa los ámbitos de desempeño de dichas instituciones dentro de la economía y sociedad, se presenta el siguiente listado de grupos principales de

actuación, establecido por la Clasificación Internacional de Organizaciones Sin Fines de lucro (ver figura 2). (Perdomo, 2003).

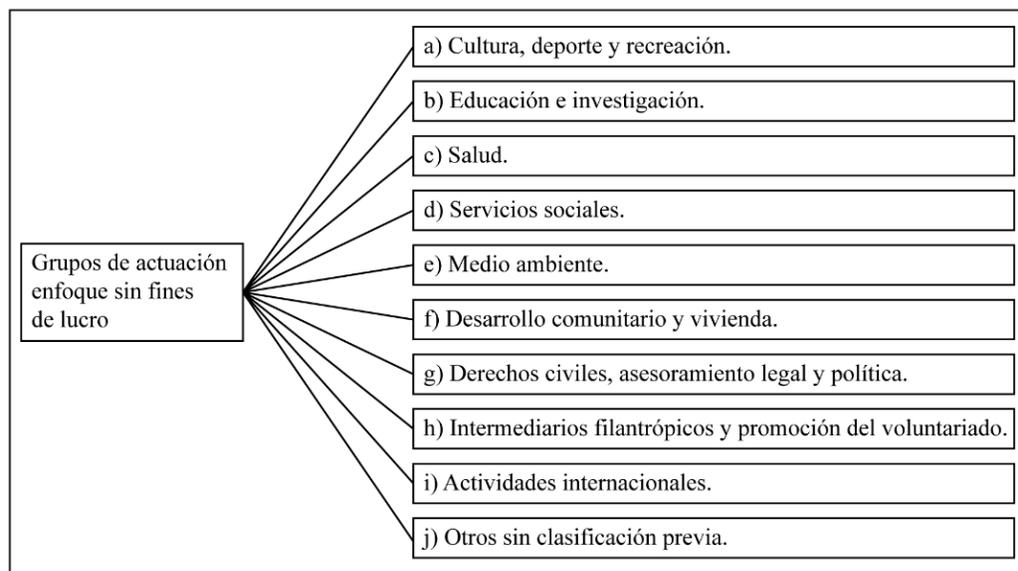


Figura 2: Grupos de actuación del enfoque sin fines de lucro.

Fuente: elaboración propia a partir de información de Perdomo, 2003.

6.2.2. Impacto del enfoque sin fines de lucro en la realidad económica y social.

A lo largo de la historia, las sociedades se han organizado para enfrentar y dar solución a las diversas problemáticas que los atañen, por lo general, debido a la desigualdad causada por el modelo económico basado en el enfoque privado, y, a las carencias y deficiencias del sector público para brindarles el respaldo económico y legal que como personas les corresponden.

Estas organizaciones resultantes se basaron en el beneficio social, alejándose de la obtención de ingresos financieros, estableciendo un punto de equilibrio necesario que les permitió alcanzar el crecimiento y desarrollo económico y social de manera conjunta.

Por ello, se puede afirmar que el enfoque sin ánimo de lucro, en todas sus facetas organizativas, genera un cambio esencial, tanto en las estructuras básicas de la sociedad que las aplica, como en el razonamiento generalmente aceptado, logrando que las personas, por si mismas y en conjunto,

den solución a las dificultades que enfrentan, como resultado de las prácticas de los modelos económicos tradicionales.

Las sociedades perciben un retorno fundamental de las organizaciones sin fines de lucro, y, en general, de las entidades basadas en ESSC, consistente en beneficios sociales y económicos, de acuerdo con el tipo de organización y el propósito que persigue cada una (ver figura 3).

“Teniendo en cuenta el propósito y el tipo de retorno social o financiero, es posible construir una variable continua con unas categorías-tipo, en el que las organizaciones sin fines de lucro basadas plenamente en el retorno social podrían localizarse en un extremo, y aquellas empresas orientadas exclusivamente al lucro y al retorno económico en el otro” (Yacamán, Salgado y Gómez, 2018, p.10).

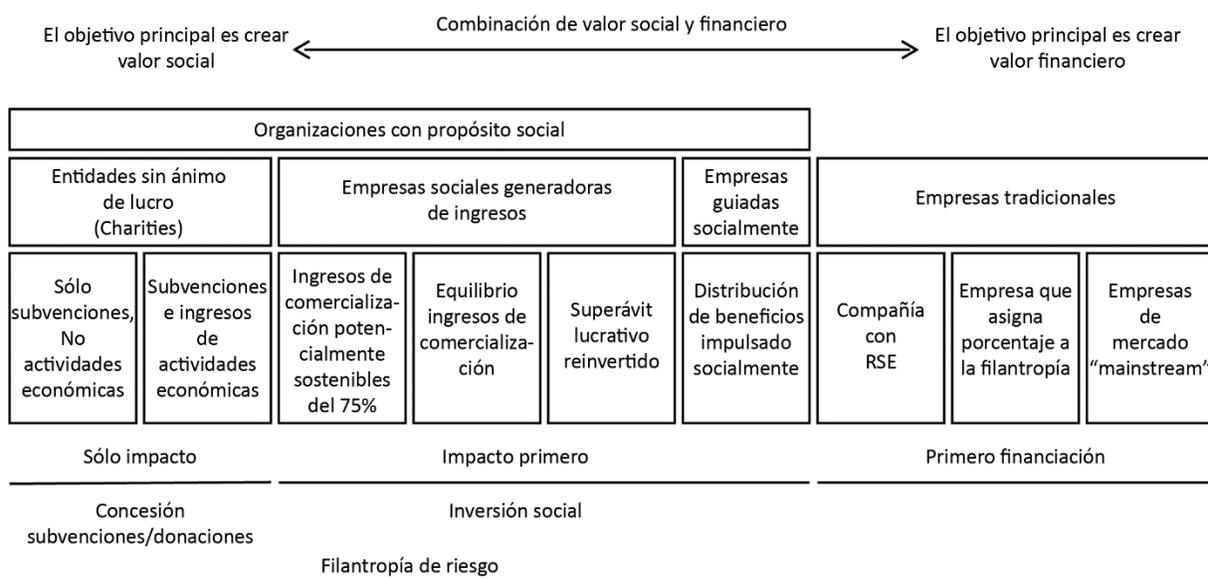


Figura 3: Espectro de emprendimientos sociales.

Fuente: European Venture Philanthropy Association, 2013, citado en Yacamán et al. (2018).

6.3. Planificación de proyectos productivos de la ESSC.

La planificación estratégica es un proceso que proyecta el éxito de una organización a largo plazo, se deriva de su misión y visión en combinación con posibles escenarios de futuro factibles, a través de los cuales será posible vislumbrar y definir estrategias óptimas para la organización en entornos de alta complejidad e incertidumbre.

El proceso de planificación es clave en la gestión organizacional y consiste en la definición de objetivos, categorización de prioridades, determinación de los medios a utilizar y su correcta aplicación para lograr el fin esperado en un entorno incierto.

En el caso de ESSC, se busca la transformación social a través de la acción económica, sin importar el tipo de etiqueta convencional referenciada, es decir, empresa, negocio, proyecto productivo, de actividad económica, entre otros. Estas organizaciones tienen como eje central la transformación de la realidad, producir un beneficio explícito para la comunidad y sobre todo la asociatividad en la que trabajan.

Su estrategia organizacional, producto de planificación adaptada a sus particularidades, siempre tendrá un doble objetivo. En primer lugar, crear un valor social, medioambiental y beneficiar a la comunidad de inserción, satisfaciendo una necesidad social; y en segundo, asegurar la propia sostenibilidad y viabilidad económica.

Las propuestas de ESSC representan soluciones innovadoras a problemas colectivos, esta lógica solidaria en cuanto a la acción económica choca constantemente con la lógica de mercado que de forma inevitable las rodea. Por ello, la planificación estratégica aplicada a las organizaciones sociales debe atender las diversas tensiones que enfrentan este tipo de proyectos.

Un sistema económico que apueste por una cultura de sostenibilidad de la vida se enfrenta necesariamente a continuas tensiones en su desarrollo, puesto que el modelo imperante favorece a las empresas capitalistas, las cuales tienen por centro de operaciones la competitividad y el mercado, mientras que las empresas de ESSC, se distinguen por su misión, movilización de recursos y gestión de personas, orientadas a la conservación del medio ambiente, el bienestar general y, por tanto, la transformación de la realidad social.

6.3.1. Proceso de planificación estratégica.

De acuerdo con Castelán (como se citó en Medina, 2013), la planeación estratégica es un proceso continuo que involucra una secuencia definida de pasos donde se utiliza información propia de la empresa y ajena a ella, y de la cual es necesario hacer una selección.

Steiner (como se citó en Medina, 2013), menciona que:

“Un sistema de planeación estratégica formal une tres tipos de planes fundamentales que son: planes estratégicos, programas a mediano plazo, presupuestos a corto plazo y planes operativos (...) no existe un sistema de planeación el cual cada organización debe adoptar, sino que los sistemas deben ser diseñados para que se adapten a las características particulares de cada empresa” (p.13).

Como se menciona, cada entidad debe establecer el proceso de planeación estratégica que mejor se adapte a sus métodos de trabajo y gestión organizacional; sin embargo, diversos autores mencionan sugerencias de procesos que pueden ser fácilmente adaptables por cualquier entidad, esto debido a que comparten elementos esenciales que permiten establecer las bases de toda organización, logrando esclarecer las metas y objetivos a seguir con mayor facilidad. Por tanto, es posible realizar una recopilación de los pasos o etapas que mayor aceptación tienen para los teóricos.

Autores como Sielinski, Mintzberg, Quinn, y Steiner (como se citó en Medina, 2013) mencionan los siguientes elementos dentro del proceso de planificación estratégica:

- Establecer misión y visión organizacional.
- Instaurar valores y políticas.
- Identificación de una problemática.
- Identificación de oportunidades y amenazas, debilidades y fortalezas.

- Objetivos y metas que seguir.
- Identificación y selección de estrategias.
- Creación de plan de acción (estratégicos, de personas, económico-financieros).
- Creación de programas de implementación.
- Seguimiento y actualización.

Estos elementos son esenciales para llevar a cabo una planificación eficiente y efectiva dentro de una organización, teniendo oportunidad de moldear los conceptos que se presentan, a la realidad propia de la entidad, alternando el orden jerárquico de cada uno de ellos, sustituyendo pasos por otros más convenientes en un momento determinado, o utilizando la estructura original presentada como guía básica de trabajo (recomendado para organizaciones que carecen de estructura propia de planificación, y para emprendimientos nuevos que desconocen su realidad interna y externa).

6.4. Análisis teórico de los principios de ESSC en instituciones sin fines de lucro.

El concepto sin fines de lucro tiene grandes implicaciones sociales; en primer lugar, por el sentido finalista del enfoque, el cual pone énfasis en la persecución de objetivos diferentes a la generación de capital, factor constituyente de las entidades que buscan la maximización de los beneficios para su posterior distribución entre los propietarios de los factores productivos invertidos.

Por el contrario, las entidades sin fines de lucro se guían únicamente por objetivos sociales, encaminados hacia la satisfacción de necesidades que surgen en el seno de una sociedad, o la prestación de servicios de utilidad social, puesto que sostienen un compromiso con la población y

el Estado. Este tipo de organizaciones reposan en una cultura basada en la primacía de los valores solidarios sobre los económicos.

La economía social, en su concepción tradicional, presenta un enfoque sin ánimo de lucro en su sentido finalista, que corresponde con uno de sus rasgos definitorios, es decir, el objetivo de prestar servicios a los socios o la colectiva más allá del lucro. Esta coincidencia puede ser apreciada en la definición de emprendimiento social, siendo aquella iniciativa que, a través de fórmulas de mercado o no mercado, pretende la creación de valor general sostenible, por simple orientación e intención benéfica, o por su contribución a la cohesión mutua sobre la base de la primacía de las personas y su gobernanza democrática frente al capital.

En todo caso, la relación directa entre los valores de ESSC y la constitución de organizaciones sin fines de lucro es fácil de evidenciar por medio de su sentido finalista, el cual al tratarse del carácter sin ánimo de lucro lleva, muchas veces implícito, un elevado componente del postulado motivacional benevolente o altruista de los agentes económicos que animan este tipo de entidades; y también, el énfasis en el principio de no distribución de beneficios, el cual hace referencia a la prohibición del repartimiento de utilidades obtenidas entre los individuos que controlan las operaciones financieras, o que son considerados como propietarios legítimos del negocio (Chaves y Monzón, s.f).

6.5. Estudio de caso

La magnitud aplicativa de la ESSC, en todas sus variantes, se fundamenta en las necesidades surgidas a raíz de la desigualdad promovida por el sistema económico imperante, dando respuesta a problemáticas socioeconómicas como el desempleo, pobreza, combate a la delincuencia, exclusión social, entre otros, estableciendo sus principios a partir del enfoque sin ánimo de lucro, manteniendo, de esta forma, su objetivo primordial: el beneficio social.

Continuando con el caso expuesto en el capítulo 1, la iniciativa Conéctame se enfoca en dar solución a una problemática común, tomando aspectos de la realidad a través de la adaptación de

recursos disponibles y tecnologías emergentes para brindar un servicio del cual la sociedad puede obtener beneficio.

Al clasificar la fundación dentro del espectro de emprendimientos sociales, esta se ubica dentro de las organizaciones con propósito social, bajo la categoría de entidad sin ánimo de lucro financiada a través de subvenciones e ingresos por actividades económicas, enfocándose exclusivamente en el impacto que genera dentro de la sociedad que la implementa.

La misma debe cumplir con los principios fundamentales de ESSC para ser catalogada como tal, siendo estos la primacía de la persona sobre el capital, adhesión voluntaria, defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad, control democrático por sus miembros y conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general.

Todo ello implica que su gobernanza debe establecerse bajo criterios aceptados de forma conjunta, en donde todos y todas tengan voz y voto para la toma de decisiones, aunque siempre será necesaria la conformación de un ente administrador que facilite el dialogo entre la organización y personas naturales o jurídicas externas. La gestión para la planificación estratégica puede guiarse con los pasos planteados en el presente capítulo, correspondientes al proceso de planificación comúnmente aceptado, teniendo la libertad de adaptarlos de acuerdo con las necesidades que surjan durante su desarrollo.

Como se observa, la gestión de instituciones sin fines de lucro basadas en ESSC es muy similar al desarrollo de instituciones de economía tradicional, con el distintivo de cumplir con la satisfacción de una necesidad meramente social, fundamentada en datos que se extraen de la realidad, que sirven para comprender la magnitud del problema y la viabilidad de su posible solución.

7. CAPÍTULO 3: PLAN DE NEGOCIO PARA PLATAFORMA DIGITAL DE NETWORKING BASADO EN ESSC

La carencia de oportunidades de crecimiento económico y las desigualdades presentes en el sistema económico imperante, son algunos desafíos que enfrentan los emprendedores salvadoreños en la continua búsqueda por alcanzar un estado de desarrollo y sostenibilidad dignos para sus negocios. Tomando estos aspectos de la realidad social y económica del país, y en respuesta a las necesidades observadas, se plantea el diseño y desarrollo de la plataforma digital de networking denominada Conéctame.

La idea del proyecto Conéctame se presenta como una alternativa para hacer negocios a través de conexiones de valor entre diversos tipos de emprendedores con el deseo de hacer crecer y desarrollar sus negocios de manera sostenible. La plataforma generará un impulso positivo al consumo de productos y servicios locales, en beneficio de la economía nacional. Así mismo, adopta la inclusión económica como principio fundamental en su filosofía organizacional, ofreciendo mecanismos de integración a través de la educación no formal⁹, y el servicio comunitario como parte de su responsabilidad social.

7.1. Generalidades.

La propuesta de negocio se basa en diseñar una plataforma digital integral, en donde la actividad principal sea conectar a los diferentes tipos de emprendedores locales entre sí, con el objetivo de generar un impulso para aquellos que carecen del apoyo suficiente y los medios necesarios para lograr un crecimiento óptimo que les permita desempeñarse como negocios sostenibles y, a la vez, lograr que éstos puedan llegar a más clientes a través de los medios digitales.

⁹ Esta comprende toda actividad educativa organizada y sistemática realizada fuera de la estructura de un sistema formal para impartir ciertos tipos de aprendizaje a subgrupos de la población ya sean adultos o niños. Se realiza fuera de las instituciones del sistema educativo y no constituye por su parte otro sistema (Cosas de educación [CE], s.f.)

Además, la plataforma es un espacio que promueve la inclusión económica, a través de la promoción de programas de educación no formal, impartiendo cursos de aprendizaje en temas como el comercio justo, negocios y el uso de herramientas tecnológicas esenciales para una mejor gestión de emprendimientos, como lo puede ser el programa Microsoft Excel, entre otros. De esta manera, se busca reducir la brecha del conocimiento en áreas fundamentales de la economía y negocios, permitiendo a los emprendedores integrarse de mejor manera en el mercado identificando nuevas oportunidades.

Del mismo modo, se pretende generar un impulso comercial para aquellos comerciantes que se dirigen al consumidor final, gracias a la opción de tienda virtual dentro de la plataforma, que estará abierta al público, logrando acceder y ver los catálogos de productos que los emprendedores colocan a su disposición.

La iniciativa se realizará bajo un enfoque sin ánimo de lucro, con la visión de recibir apoyo en materia de financiamiento por parte de entidades gubernamentales que promueven el desarrollo de iniciativas innovadoras, así como la inversión de empresas interesadas en contar con una red de contactos que les permitan crecer dentro del mercado.

7.1.1. Propuesta de valor.

- Conexión y crecimiento.

La plataforma ofrece un amplio directorio de empresas listas para hacer negocios entre sí; así mismo, presenta diversos elementos en beneficio de sus usuarios, opciones que fomentan su aprendizaje, proyectos de integración y desarrollo, y un ambiente de seguridad y confianza; todo de la mano con la responsabilidad social. Del mismo modo, la plataforma conecta de manera eficiente a los emprendedores con los consumidores finales para que estos últimos tengan a la mano los productos que necesiten, cuando los necesiten, gracias a la tienda virtual; todo esto siguiendo una filosofía organizacional basada en principios de ESSC (ver figura 4).

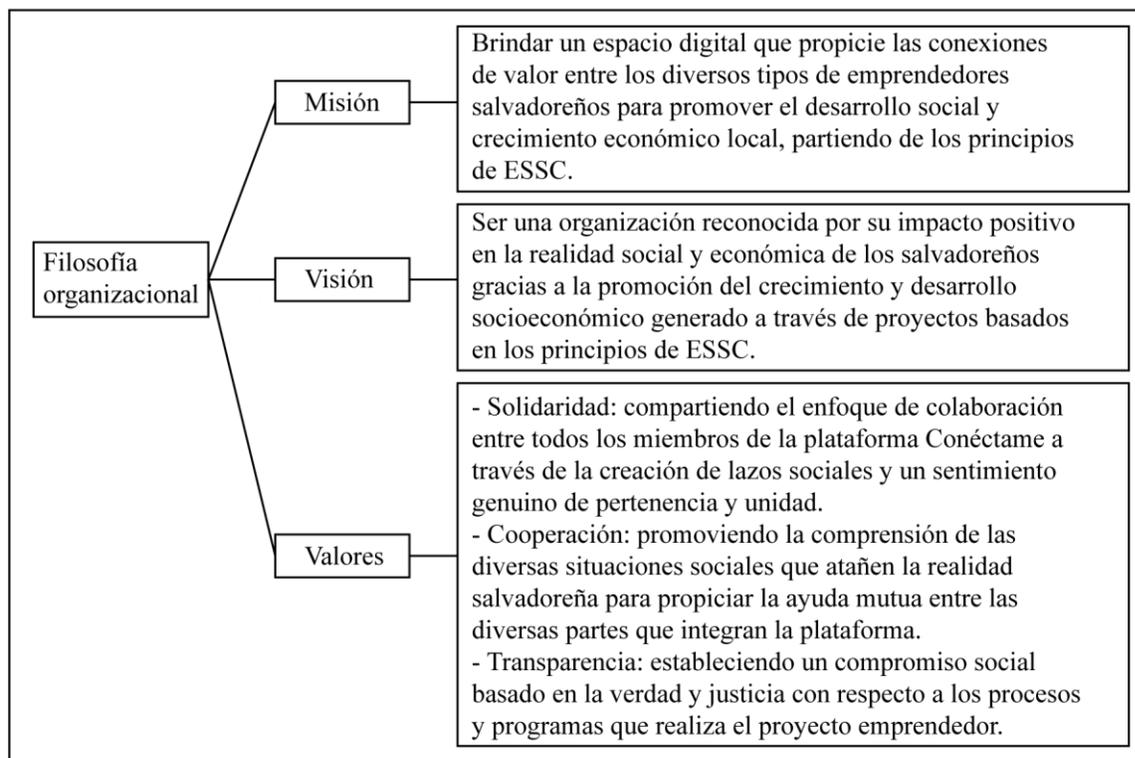


Figura 4: Filosofía organizacional

Fuente: Elaboración propia a partir de recopilación de ideas internas.

7.2. Identidad visual.

Como propuesta visual se presenta la siguiente idea de logotipo, para facilitar la identificación de la organización e impulsar su posicionamiento en la mente de las personas (ver figura 5).

El diseño está conformado por dos elementos principales: Letra C y pieza de rompecabezas. La letra C simboliza la inicial del nombre del proyecto emprendedor, Conéctame; mientras que la pieza de rompecabezas ubicada en la parte superior refleja las conexiones de valor que llevarán a cabo los emprendedores dentro de la plataforma digital de networking.

El diseño del isotipo en su conjunto refleja modernidad y dinamismo, sin dejar de lado el aspecto profesional que rige las actividades de beneficio social que realiza la asociación.

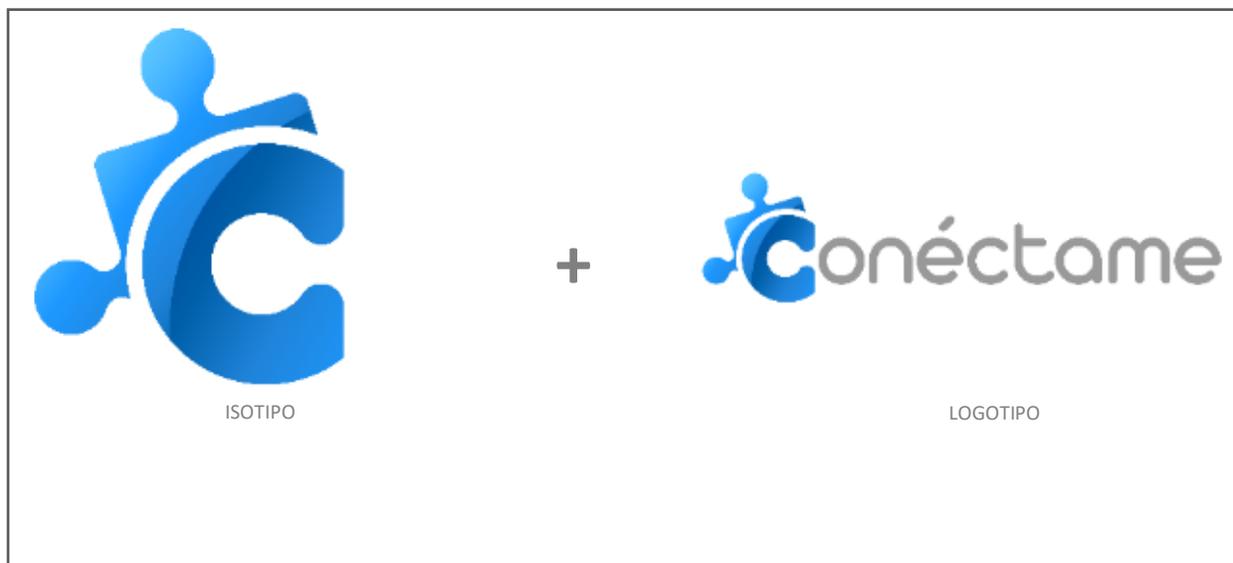


Figura 5: Propuesta de logotipo.

Fuente: Elaboración propia a partir de propuestas internas.

Con respecto a la psicología del color, según Heller (2004), el color azul es uno de los más apreciados por las personas en toda la gama de variantes que existen, teniendo un 45% de preferencia en relación con otros colores; es asociado con la simpatía, armonía, amistad, inteligencia, y, sobre todo, confianza; todas estas son virtudes que describen al proyecto Conéctame.

7.3. Contextualización.

En El Salvador, las condiciones para emprender un negocio se vuelven muy difíciles para aquellas personas que carecen de recursos básicos que garanticen la sostenibilidad de su proyecto; esto se profundiza debido a la desinteresada respuesta del modelo económico capitalista que promueve la desigualdad socioeconómica a través de prácticas injustas y el aparente abandono del pequeño emprendedor, el cual se ve forzado a dejar sus intenciones e integrarse al mercado laboral, muchas veces explotador.

La percepción con respecto al apoyo financiero que se ofrece a los emprendedores salvadoreños a través de créditos, así como otros mecanismos públicos (subsidios, capital semilla, entre otros) y privados, demuestra que ser un factor decisivo al momento de iniciar un negocio.

De acuerdo con Sánchez (2015), se comprende que la carencia de dicho factor financiero es un problema significativo que pone en riesgo la sostenibilidad de cualquier proyecto que difícilmente logra cubrir sus costos con ingresos propios; como se observa (ver figura 6), el emprendedor tiene acceso mayormente a créditos, los cuales son, en su mayoría, de bajo monto y altos intereses, debido al riesgo que representa para las agencias bancarias; mientras tanto, pocos inversionistas de riesgo deciden depositar capital en negocios sin experiencia en el mercado.

El punto clave que resta es el capital propio, el cual se ve altamente beneficiado de proyectos que magnifican el ingreso por ventas o prestación de servicios del emprendedor, pudiendo reinvertir y hacer crecer su negocio.

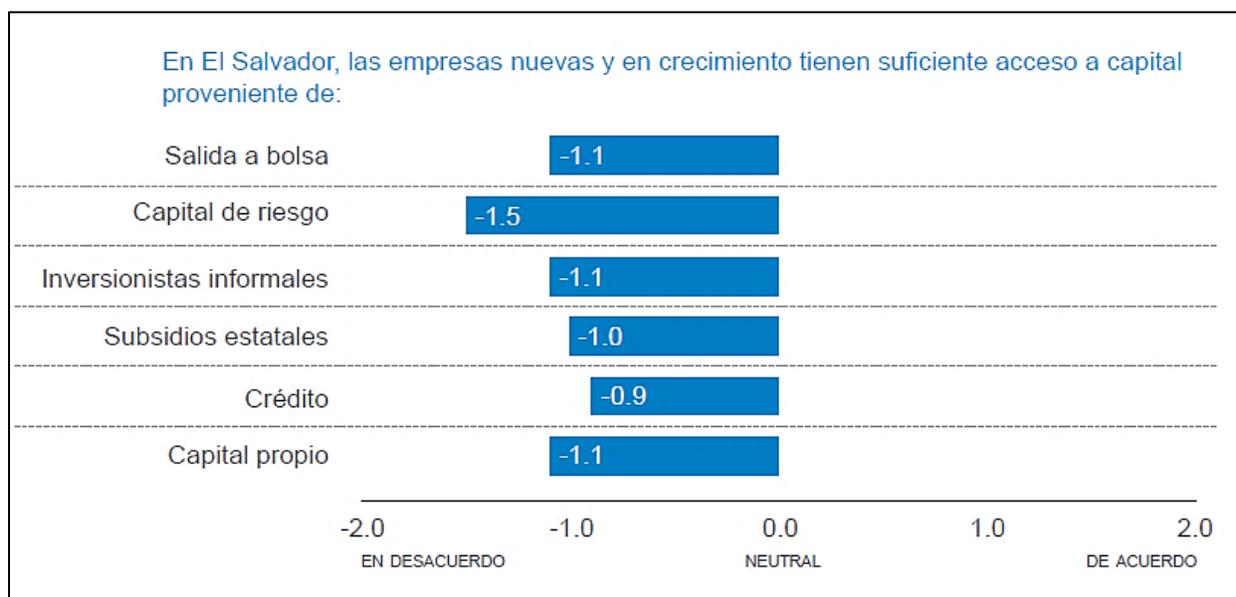


Figura 6: Percepción de expertos sobre apoyo financiero al emprendimiento.

Fuente: Sánchez (2015), a partir de los resultados de la encuesta nacional a expertos, GEM, 2014.

Con respecto a los programas de gobierno para el apoyo al emprendimiento, los expertos destacan que la mayor parte de los emprendedores difícilmente pueden contar con programas efectivos de gobierno que los apoyen (ver figura 7).

Basándose en la realidad económica y social salvadoreña, es preciso establecer aquellos aspectos que justifican la creación de una propuesta de plan de negocio, a partir de los cuales

puedan identificarse oportunidades de emprendimiento que busquen el beneficio social como respuesta colectiva a la necesidad de alternativas basadas en ESSC que apoyen el crecimiento y desarrollo de negocios locales.

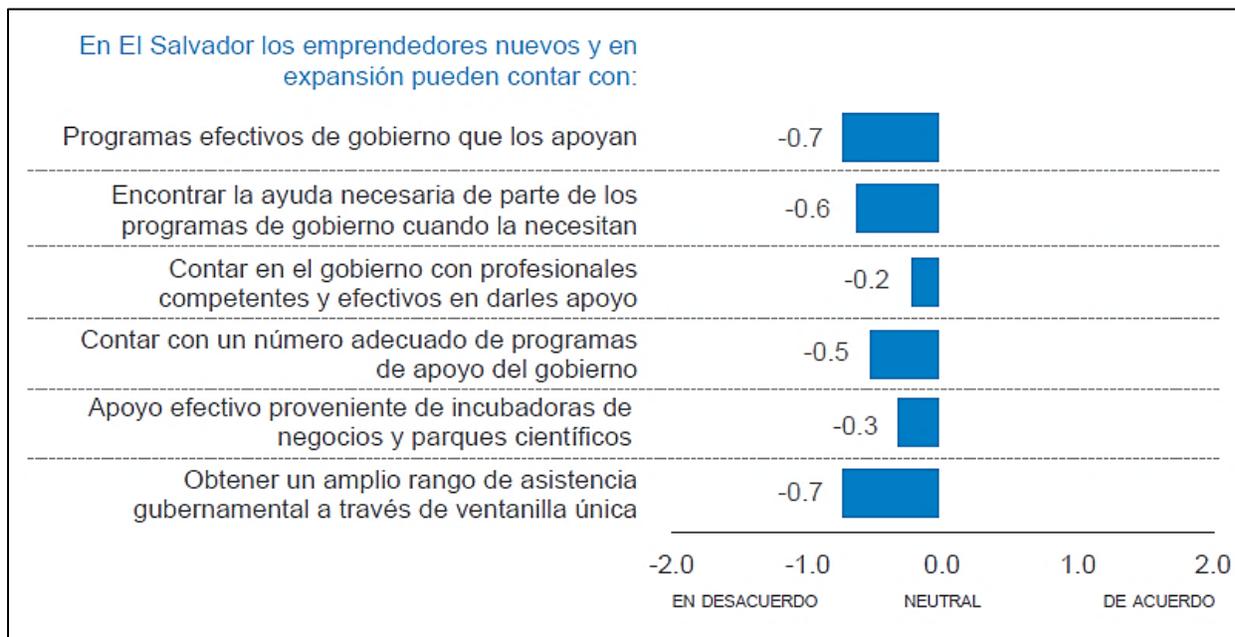


Figura 7: Percepción de expertos sobre programas de gobierno para el emprendimiento.

Fuente: Sánchez (2015), a partir de los resultados de la encuesta nacional a expertos, GEM, 2014.

7.4. Grupos de interés.

El proyecto emprendedor está dirigido a todos aquellos emprendedores con deseos de hacer crecer y desarrollar su negocio a través de conexiones de valor entre sí, dispuestos a afrontar los retos del mercado tradicional por medio de una visión basada en la ESSC. Según Sánchez (2015):

“El 31.2 % de los salvadoreños entre 18 y 64 años eran emprendedores en 2014. De estos, 19.5 % se encontraban en etapa temprana (TEA) y 12.7 % eran emprendedores establecidos (1.0 % poseía tanto negocios tempranos como establecidos simultáneamente)” (p. 12).

Como se observa, existe una gran cantidad de emprendedores en El Salvador, los cuales están a la espera de nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo; esto representa un escenario ideal para la viabilidad del presente proyecto de ESSC.

7.4.1. Clientes, usuarios y colaboradores.

Dentro de la asociación, y por tanto en la plataforma, existirán tres tipos de perfiles que utilizarán sus servicios y funciones de maneras distintas, por ello es importante establecer una diferencia clara que permita organizarlas de acuerdo con el rol que tomarán dentro del proyecto emprendedor.

i) Usuarios.

Es el primer rol dentro de la plataforma digital, y está conformado por todos aquellos emprendedores que se registran en esta para poder optar por los beneficios que ofrece, con el objetivo de obtener un crecimiento y desarrollo económico y social. El perfil de emprendedor al cual se dirige la iniciativa es aquel que se encuentra dentro del territorio salvadoreño que cuenta con un negocio que se puede identificar con alguna de las clasificaciones que utiliza la plataforma para organizarlos. Estas clasificaciones pretenden abarcar la gran mayoría de emprendedores por el tipo de actividad que desempeñen, ya sea social, comercial, entre otras, de modo que la variedad de productos y servicios sea una característica sobresaliente del comercio interno de la plataforma.

ii) Clientes.

Bajo esta clasificación se encuentran todas aquellas personas que se registran en la plataforma con el único objetivo de acceder y hacer uso de la función de tienda virtual, para adquirir los productos y servicios que los usuarios (emprendedores) ponen a su disposición.

El perfil del cliente dentro de la plataforma abarca a todas las personas mayores de 18 años, sin distinción de género, que cuentan con la capacidad para comprar artículos online; se evita hacer algún tipo de discriminación o distinción con respecto a otros aspectos, más allá de que éstos se encuentren dentro del territorio salvadoreño en primera instancia.

Los clientes son únicamente aquellos catalogados como consumidores finales, por tanto, las personas naturales o jurídicas interesadas en realizar algún tipo de negocio con los emprendedores pertenecientes al programa de usuarios de la plataforma, deberán registrarse previamente si desean optar por los beneficios que ofrece ésta.

iii) Colaboradores.

En el marco de la iniciativa Conéctame, son todas aquellas personas u organizaciones que prestan un servicio directo a la plataforma para que ésta continúe brindando sus servicios de manera efectiva y eficiente. Los colaboradores pueden ser quienes:

- Brinden financiamiento.
- Por convenio, sus productos o servicios sean de utilidad directa para la plataforma.
- Por voluntad propia participen como apoyo en la organización de eventos, talleres, y demás actividades que fomente la iniciativa social.
- Por necesidad para el cumplimiento de actividades o proyectos se soliciten servicios profesionales de terceros (agencias de limpieza, atención al cliente, entre otros).
- Por el tipo de organización y actividad que realiza, beneficie al crecimiento y desarrollo estructural del proyecto.

7.5. Plan estratégico.

La planificación de actividades para la consecución de objetivos relacionados a la promoción de la organización es un punto crucial para garantizar el éxito comercial del emprendimiento, por tanto, es necesario determinar aquellas estrategias que beneficiarán el desarrollo e implementación del proyecto (ver tabla 2).

Tabla 2

Descripción de estrategias a implementar

Estrategia	Objetivo	Tácticas	Descripción
Estrategia 1: Productos de calidad, nuevas Experiencias.	Presentar en la plataforma Conéctame productos elaborados con la mejor calidad por emprendedores salvadoreños con el fin de obtener mayor cobertura de mercado a nivel nacional.	- Crear presentación de los productos y servicios que se ofertaran dentro de la plataforma. - Generar una clasificación según el tipo de productos o servicios	Desarrollar el contenido referente a cada uno de los productos y servicios que se ofertaran dentro de la plataforma para generar mayor interés en los compradores.
Estrategia 2: Desarrollo de los activos Digitales de la plataforma Conéctame.	Crear diferentes activos digitales de la plataforma Conéctame para dar a conocer su iniciación, características, y funcionamiento de esta.	- Desarrollo de la página de Facebook. - Desarrollo de correo institucional. - Creación de blog informativo.	La imagen que se busca presentar a los diferentes grupos de interés debe desarrollarse previo a la puesta en marcha de todo el aparato operativo de la plataforma.
Estrategia 3: Alianzas estratégicas, para promocionar los servicios de la plataforma Conéctame, ya sea con organismo del sector público o privado.	Generar alianzas con diferentes instituciones públicas y privadas para generar un mayor reconocimiento y difusión de la plataforma Conéctame.	- Establecer relaciones laborales con el gobierno salvadoreño mediante la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). - Generar relaciones con medios de comunicación privados y estatales para poder dar visibilidad al proyecto.	El equipo encargado de desarrollar el networking y proceso de comunicación de la plataforma Conéctame, establecerá relaciones laborales con las instituciones estatales y privadas encargadas de desarrollar las ideas de emprendedores y las instituciones de comunicación para darle mayor visibilidad a la iniciativa.
Estrategia 4: Contar con diferentes formas de pago para la realización de las transacciones dentro de la plataforma.	Establecer las diferentes formas de pago que se utilizaran dentro de la plataforma Conéctame para facilitar la actividad comercial.	- Generar relaciones con las diferentes instituciones financieras del país para poder contar con todo tipo de tarjetas de créditos y débito. - Incorporar otras modalidades de pago que se puedan generar dentro del país, cómo monedas sociales y monedas electrónicas.	La inclusión de diferentes formas de pago permitirá facilitar que las personas puedan pagar sus transacciones realizadas dentro de la plataforma con cualquier tipo de tarjeta y forma de pago que se implementase en el territorio nacional.
Estrategia 5: Desarrollo de Costumer Relationship Management (CRM)	Generar una mayor interacción con los clientes potenciales y usuarios de la plataforma Conéctame.	- Crear una base de datos con los clientes. - Crear contenido de valor para ser enviados a través del uso de Mailing.	Desarrollar una base de datos con los usuarios que hagan uso de Conéctame, para enviar emails con contenido informativo acerca de la plataforma, contenido de valor y novedades.

Fuente: Elaboración propia a partir de captación interna de ideas.

7.6. Plan de personas.

Fundamentalmente, la búsqueda de miembros para cubrir los puestos de trabajo de la asociación se debe basar en criterios objetivos, profesionales y transparentes evitando la discriminación; por tanto, es importante que las personas que se incorporen a la organización compartan los valores característicos de la ESSC y estén dispuestas a colaborar de forma colectiva, cooperativa y sostenible.

De acuerdo con el crecimiento de la asociación en el tiempo, y por tanto su aumento en el volumen de trabajo, se tendrá en cuenta la contratación de servicios profesionales de terceros de acuerdo con la necesidad que el momento amerite; estos pueden ser agencias de publicidad, agencias de servicio al cliente, entre otros.

Es necesario mencionar que, para la presente proyección, y debido al volumen de trabajo inicial, los cargos previstos serán ostentados por los miembros fundadores; sin embargo, el tiempo que estos desempeñen dicha labor se realizará sin goce de salarios o cualquier tipo de pago proveniente de las utilidades de la organización, debido a la naturaleza sin fines de lucro de esta.

Para el correcto desempeño de la iniciativa en relación con sus miembros, es necesario definir políticas de desarrollo humano que incluyan medidas de corresponsabilidad y conciliación, las cuales se dividen en tres bloques de contenidos:

1. Políticas de reclutamiento, selección e incorporación de miembros.
2. Políticas de gestión de las personas.
3. Políticas de contratación de servicios de terceros.

En relación con las políticas de promoción de personas, es importante establecer un plan de formación para los miembros, a fin de fomentar su desarrollo profesional. Tras exponer las políticas de recursos humanos, es posible afirmar que la planificación para la gestión de miembros se establecerá de acuerdo con un organigrama de estructura horizontal por el tipo de actividad que tendrá la asociación; definiendo los cargos necesarios de la siguiente manera: (ver tabla 3).

7.7. Plan económico financiero.

El ejercicio financiero desarrollado a continuación, está basado en estimaciones elaboradas con base en los costos, gastos e ingresos proyectados para lograr el inicio y correcto funcionamiento

de la iniciativa Conéctame. Se plantea una serie de desembolsos fundamentados en datos reales del mercado, y se propone una fuente principal de financiamiento, necesaria para la puesta en marcha del plan emprendedor. Los cálculos trazan principalmente la implementación de la herramienta central del proyecto, la plataforma digital de networking.

Tabla 3

Descripción de cargos dentro de la asociación

Cargo	Descripción
Administrador general	Encargado de mantener activas las relaciones entre la asociación y terceros; asimismo, se encarga de gestionar las juntas de miembros y concertar acuerdos mutuos.
Administrador de plataforma	Será preciso contar con un encargado de dar mantenimiento, actualización y seguridad a la plataforma, a través de la cual, se presta servicios online eficientes y sostenibles.
Mercadólogos	Graduado/licenciado en mercadeo o carreras afines, con amplios conocimientos en marketing digital y relaciones públicas, con experiencia en captación de clientes.
Atención al cliente	Persona con experiencia en el trato directo con clientes y conocimiento intermedio sobre el funcionamiento de plataformas digitales, para la solución de problemas y soporte técnico.

Fuente: Elaboración propia a partir de recopilación de información sobre puestos de trabajo más comunes.

7.7.1. Supuestos del ejercicio.

A continuación, se presenta una recopilación de precios reales en concepto de compra de activos físicos, intangibles y determinación del gasto previsto para la operatividad de la organización (ver tabla 4).

Con respecto al registro formal de la organización, generalmente, una firma legal de acompañamiento y asesoría para el registro y legalización de una organización, que incluye todos los gastos registrales, publicación de Diario Oficial y honorarios, tiene un costo de \$500.00. A su vez, se establece un monto de \$2000.00 en concepto de capital de trabajo¹⁰ (ver tabla 5).

El monto por gastos de registro contempla lo siguiente: elaboración de escritura; inscripción en el Ministerio de Hacienda; inscripción en alcaldía municipal de domicilio; inscripción en la

¹⁰ Capital de trabajo es básicamente una cantidad de recursos financieros que la empresa necesita para seguir operando y explorar su actividad. Es extremadamente relevante para la salud financiera y la sostenibilidad del negocio (My ABCM, 2020).

Dirección General de Estadísticas y Censos; registro de comercio y matrícula de comercio; ISSS y AFP (si se contase con empleados); sistema de contabilidad; legalización de libros contables; legalización de libros de IVA; y, envío para elaboración de papelería fiscal (comprobantes de crédito fiscal, facturas de consumidor final, notas de remisión, notas de crédito, notas de débito y otros según la necesidad).

Tabla 4

Compra de activos físicos, intangibles y gastos previstos

Precio	Concepto	Descripción
\$ 300.00	Alquiler de oficina	La ubicación de la oficina se encuentra en Col. Escalón, a una cuadra de Torre Futura, el precio incluye los siguientes servicios: agua, luz, tel., internet, aire acondicionado, seguridad, sala de reuniones y parqueo. Con todos los protocolos de salud e higiene requeridos por las autoridades: distanciamiento social, desinfección, toma de temperatura, etc. El espacio del local es de 40mts.
\$ 25.00	Papelería y útiles de oficina	El total incluye: <ul style="list-style-type: none"> - Porta lápices, 2 unidades = \$3.20 - Bolígrafos BIC, caja 12 unidades = \$2.90 - Sello pre-tintado = \$7.90 - Tinta para sellos 60 CC negro = \$2.90 - Grapas, 1000 unidades = \$4.50 - Porta notas / organizador = \$3.60
\$ 2,186.00	Computadoras	El importe de la compra se explica de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> - Computadora HP 22-DD0002LA (CELERON, 4GB, 1TB); precio unitario \$479.00 x 3 = \$1437.00 - Computador portátil HACER A3 SPA (I5, 8B, 256GB SSD), precio unitario \$749.00
\$ 359.41	Sillas	Sillas de trabajo, 6 unidades. Precio unitario = \$59.90
\$ 526.58	Escritorios	La compra se desglosa de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> - Escritorio L, vidrio templado = \$169.50 - Escritorios metal-vidrio, 3 unidades = \$357.08
\$ 275.00	Impresora	Impresora multifuncional, EPSON. Modelo 4160. Funciones: impresor, fotocopador y escáner.
\$ 83.88	Hosting WooCommerce	El precio es por un contrato anual con Siteground, el cual impulsa negocios con un hosting optimizado para el comercio electrónico. Las ventajas de este plan son: <ul style="list-style-type: none"> - 1 sitio web.10 GB de espacio web. - Dominio gratuito. - WordPress migrator gratis. - Actualizaciones automáticas WP. - Certificados SSL gratuitos. - Copias de seguridad diarias. - CDN gratuita. - Correo electrónico gratuito. - Hosting WordPress gestionado. - Bases de datos MySQL ilimitadas. - Equilibrio con la energía renovable.
\$ 79.00	Licencia de software	Microsoft 365 familia, 5 dispositivos. Almacenamiento en la nube y seguridad avanzada. Apps premium de office. Suscripción por 12 meses.
\$ 40.00	Publicidad en medios digitales	El presupuesto de pauta en redes sociales se desglosaría en dos publicaciones con un presupuesto total mensual de \$40.00, eligiendo el factor alcance como objetivo, el cual es ideal para trabajar el reconocimiento de la marca en sus inicios. El alcance estimado es de 3,900,000 impresiones por anuncio.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del mercado.

7.7.2. Detalle del presupuesto.

Tabla 5

Registro y capital de trabajo

Concepto	Monto a pagar
Registro y formalización	\$ 500.0
Capital de trabajo	\$ 2,000.0
Total	\$ 2,500.0

Fuente: Elaboración propia con datos del mercado.

La adquisición de activos se realiza entre julio y septiembre del año cero (ver tabla 6).

Tabla 6

Cálculo de inversión en activos

Concepto	Costo	IVA	Cantidad	Total
Computadora HP	\$ 423.9	\$ 55.1	3	\$ 1,437.0
Computadora portátil	\$ 662.8	\$ 86.2	1	\$ 749.0
6 sillas	\$ 53.0	\$ 6.9	6	\$ 359.4
Escritorio vidrio	\$ 150.0	\$ 19.5	1	\$ 169.5
Escritorio metal	\$ 316.0	\$ 41.1	1	\$ 357.1
Impresora	\$ 243.4	\$ 31.6	1	\$ 275.0
Total				\$ 3,347.0

Fuente: Elaboración propia con datos del mercado.

El cálculo de la depreciación de activos se realiza a través del método de línea recta, bajo el supuesto que el uso de estos será de igual intensidad durante su vida útil, por tanto, la depreciación periódica será del mismo monto (ver tabla 7).

Tabla 7

Cálculo de depreciación

Concepto	Valor residual	Vida útil	Monto mensual	Monto anual
Computadora HP	\$ 225.0	2	\$ 50.50	\$ 605.99
Computadora portátil	\$ 105.0	2	\$ 26.83	\$ 322.00
6 sillas	\$ -	2	\$ 14.98	\$ 179.70
Escritorio vidrio	\$ 37.0	2	\$ 5.52	\$ 66.25
Escritorio metal	\$ 40.0	2	\$ 13.21	\$ 158.54
Impresora	\$ 45.0	2	\$ 9.58	\$ 115.00
Total			\$ 120.62	\$ 1,447.48

Fuente: Elaboración propia con datos del mercado.

Los costos fijos presentados se aplican desde año operativo uno; el precio de cuenta empresarial de Gmail es de \$6.58 por usuario; se utilizarán cinco cuentas para los miembros que gestionan las funcionalidades de la plataforma y servicio al cliente (ver tabla 8).

Tabla 8

Costos fijos

Concepto	Monto mensual	Monto Anual
Arrendamiento	\$ 300.0	\$ 3,600.0
Servicio de hosting	\$ 7.0	\$ 83.9
Cuenta empresarial Gmail	\$ 32.9	\$ 394.8
Licencia de software	\$ 6.6	\$ 79.0
Total	\$ 346.5	\$ 4,157.6

Fuente: Elaboración propia con datos del mercado

Para el cálculo de la inversión inicial, los factores de arrendamiento, licencia de software, servicio de hosting y cuentas empresariales de Gmail, se toman en cuenta únicamente para los meses de octubre, noviembre y diciembre del año cero. La operatividad total de la plataforma, abierta al público general, se lleva a cabo a partir del mes de enero del año 1, siendo dicho año el punto de partida para la realización de proyecciones de flujo de efectivo. El proceso de programación de plataforma se llevará a cabo durante los primeros meses del año cero; su costo se deduce en dos pagos iguales, siendo el primero al inicio de su programación, y, el segundo, en la entrega del producto final (ver tabla 9).

Tabla 9

Cálculo de inversión inicial

Concepto	Monto base	Número de pagos	Monto total
Programación de plataforma	\$ 2,000.0	2	\$ 4,000.0
Formalización	\$ 500.0	1	\$ 500.0
Capital de trabajo	\$ 2,000.0	1	\$ 2,000.0
Inversión en activos	\$ 3,347.0	1	\$ 3,347.0
Arrendamiento	\$ 300.0	3	\$ 900.0
Cuenta empresarial de Gmail	\$ 32.9	3	\$ 98.7
Licencia de software	\$ 6.6	3	\$ 19.7
Servicio de hosting	\$ 7.0	3	\$ 21.0
Total			\$ 10,886.38

Fuente: Elaboración propia con datos del mercado.

Para el cálculo de los gastos de administración y ventas, se realiza una recopilación de todos los desembolsos en los que se incurre mensual y anualmente dentro de la organización. A partir del año 2, se presenta un incremento del 25% sobre la inversión en las cuentas de publicidad y papelería, este incremento se mantiene constante en los años 3 y 4 (ver tablas 10 y 11).

Tabla 10

Gastos de administración y ventas para años 1 y 2

Concepto	Gasto mensual año 1	Monto total año 1	Gasto mensual año 2	Monto total año 2
Publicidad digital	\$ 40.00	\$ 480.0	\$ 50.0	\$ 600.0
Papelería y útiles de oficina	\$ 25.00	\$ 300.0	\$ 31.25	\$ 375.0
Mantenimiento	\$ 80.00	\$ 960.0	\$ 80.0	\$ 960.0
Servicios de limpieza	\$ 120.00	\$ 1,440.0	\$ 120.0	\$ 1,440.0
Total	\$ 265.00	\$ 3,180.00	\$ 281.25	\$ 3,375.00

Fuente: Elaboración propia con datos del mercado.

Tabla 11

Gastos de administración y ventas para años 3 y 4

Concepto	Gasto mensual año 3	Monto total año 3	Gasto mensual año 4	Monto total año 4
Publicidad digital	\$ 62.50	\$ 750.00	\$ 78.13	\$ 937.50
Papelería y útiles de oficina	\$ 39.06	\$ 468.75	\$ 48.83	\$ 585.94
Mantenimiento	\$ 80.00	\$ 960.00	\$ 80.00	\$ 960.00
Servicios de limpieza	\$ 120.00	\$ 1,440.00	\$ 120.00	\$ 1,440.00
Total	\$ 301.56	\$ 3,618.75	\$ 326.95	\$ 3,923.44

Fuente: Elaboración propia con datos del mercado.

7.7.3. Financiamiento.

Este se divide en dos fuentes de obtención de capital principales: Capital semilla y comisión por ventas. La dualidad del financiamiento corresponde a la necesidad de asegurar la sostenibilidad del proyecto en el tiempo.

a. Capital semilla.

La inversión inicial que realizará la asociación sin fines de lucro Conéctame, depende de la obtención de financiamiento por parte de entidades destinadas a apoyar proyectos de emprendimiento brindando capital semilla; sin embargo, cabe recalcar que este tipo de capital suele someterse a concurso, por lo cual es difícil asegurar su obtención; pero, para efectos del ejercicio, se tomarán en cuenta bajo el supuesto que estas se logran adquirir.

Para la fuente de financiamiento, se solicita la obtención de capital semilla a través del Banco de Desarrollo de El Salvador, por medio de una línea de créditos directos como parte del programa Banca Emprendes; dichos créditos pueden ser desde \$1,000.00 hasta \$25,000.00; este establece un plazo máximo de 8 años para saldar el monto adquirido, sin periodo de gracia. Para asegurar la correcta implementación y desempeño del proyecto se solicita un crédito para inversión mixta por \$12,000.00 (ver tabla 12).

Tabla 12

Fuentes de financiamiento externas

Concepto	Monto total	Amortización anual
Capital semilla (BANDESAL)	\$ 12,000.0	\$ 1,500.0
Total	\$ 12,000.0	\$ 1,500.0

Fuente: Elaboración propia con datos del mercado.

b. Ingresos por comisión.

Para que la plataforma obtenga ingresos que le permitan mantenerse en funcionamiento, se establece un porcentaje del 10% en concepto de comisión por la venta de productos de los emprendedores en la tienda virtual.

Este porcentaje se calcula sobre el precio original de los productos, sumándose dentro de la tienda virtual; siendo así, un producto que originalmente tiene un precio unitario de \$1.00 se le agrega el monto por comisión del 10%, es decir \$0.10 sobre \$1.00, quedando el precio final en la

tienda virtual de \$1.10. Esta comisión se cobra únicamente al cliente que utiliza la tienda virtual para adquirir los productos que desee, el emprendedor recibirá la cantidad del precio original por la venta de su producto, siendo este de \$1.00 según el ejemplo anterior; los restantes \$0.10 pasan a ser parte de los ingresos para financiamiento de la plataforma virtual.

El emprendedor, en ningún momento pagará costo alguno por derecho de uso de la tienda virtual, ni por ningún otro servicio que ofrece la plataforma, y que son exclusivos para los usuarios registrados, siendo estos de carácter opcional, puesto que se busca ofrecer un espacio de crecimiento y desarrollo según sus necesidades particulares, a la vez que se garantiza la sostenibilidad del proyecto. El valor de la tasa de comisión se establece del 10% sobre el precio original, con el objetivo de evitar sobrecargar en exceso el precio inicial del producto del emprendedor para, de esta manera, permitirle mantenerse competitivo dentro del mercado en la tienda virtual.

La iniciativa, siendo una entidad sin fines de lucro, reinvertirá el monto obtenido por comisiones sobre venta de la tienda virtual, una vez solventado todos los costos y gastos necesarios para garantizar el correcto funcionamiento de la plataforma, dicha reinversión se realiza en pro de mejorar los servicios que presta la plataforma; así mismo, los excedentes se donan en concepto de ayuda humanitaria a programas ajenos a la iniciativa, que realizan labor social o ambiental. En ningún momento los beneficios obtenidos serán distribuidos en concepto de salarios para los miembros que administran el proyecto emprendedor.

Sin embargo, según lo establecido en el Artículo 9 de la Ley de Asociaciones y Fundaciones Sin Fines de Lucro, la organización no podrá ser fiadora, caucionera o avalista de obligaciones, es decir, que en ningún momento puede imponer el uso de funcionalidades so pena de recibir consecuencias de carácter legal por negarse a utilizarlas. Por tanto, el uso de la función de tienda virtual será optativa para los emprendedores que estén dispuestos a integrar su catálogo de productos al sistema de datos, adoptando la comisión previamente mencionada.

7.7.4. Estimación de usuarios registrados.

Para poder realizar un pronóstico de nuevos usuarios registrados en la plataforma, se deben establecer supuestos que brinden una base en la cual fundamentar las proyecciones; bajo dicha afirmación, se plantean los siguientes:

- Se llevará a cabo un período de pre-registro en la plataforma, a fin de crear una base de datos de emprendedores con productos en la tienda virtual, previo al inicio de operaciones de cara al público en general.
- El periodo de pre-registro comprende los meses de octubre a diciembre del año cero; durante ese periodo se determina que, del 100% de los emprendedores que acceden a la plataforma por sus servicios, únicamente el 50% de ellos utiliza la función de tienda virtual.
- Octubre registra un total de 20 emprendedores registrados, noviembre muestra un total de 46, mientras que diciembre culmina con un total de 70 usuarios (ver tabla 13).

Tabla 13

Supuesto base para pronóstico de registros

Mes	Emprendedores totales durante el pre-registro	Emprendedores que hacen uso de la tienda virtual	Crecimiento porcentual
Octubre	20	10	-
Noviembre	46	23	130%
Diciembre	70	35	52%

Fuente: Elaboración propia.

- Para calcular el crecimiento medio que tendrán los meses siguientes, se utilizan únicamente los datos correspondientes al número de emprendedores registrados que hacen uso de la tienda virtual en la plataforma; se realiza un gráfico de dispersión, el cual muestra la fórmula de regresión lineal simple que se utilizará para el pronóstico de ingresos mensuales totales de periodos posteriores (ver figura 8).

- Para el cálculo de pronósticos, se evita tomar en cuenta factores impredecibles como la estacionalidad, impacto de inversión en publicidad, y otros que requieran de datos históricos precisos para proyectar cambios altamente relevantes; por tanto, el pronóstico registrado se mantiene con tendencia creciente y lineal, es decir, sin presentar aumentos o disminuciones atípicas.

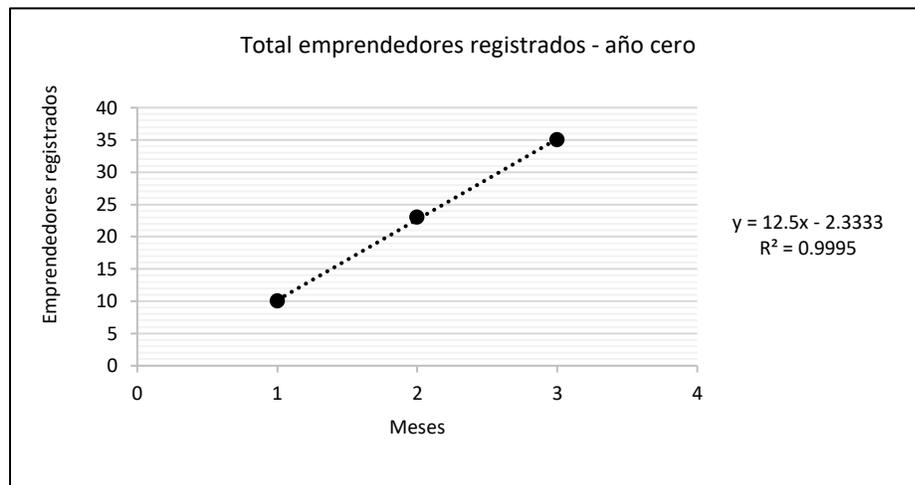


Figura 8: Gráfico de dispersión sobre emprendedores registrados en el año cero.
Fuente: Elaboración propia a partir de supuestos de proyección.

La fórmula presentada en el gráfico de la figura 8 se utilizará para el cálculo de proyecciones, sustituyendo el valor X por el periodo que se desea pronosticar una vez asignado su número correlativo correspondiente.

El valor R^2 refleja el nivel de correlación que existe entre las variables en estudio, en este caso, la correlación es casi perfecta, pues solo se relaciona el aumento de emprendedores registrados con respecto al tiempo transcurrido.

A continuación, se presentan las proyecciones referentes al número de emprendedores registrados mensualmente en la plataforma, que hacen uso de la tienda virtual (ver tablas 14 y 15).

Tabla 14

Primer pronóstico de emprendedores registrados

Mes	Año 1		Mes	Año 2	
	Emprendedores proyectados	Crecimiento porcentual		Emprendedores proyectados	Crecimiento porcentual
Enero	48	0.362	Enero	198	0.068
Febrero	60	0.262	Febrero	210	0.063
Marzo	73	0.208	Marzo	223	0.059
Abril	85	0.172	Abril	235	0.056
Mayo	98	0.147	Mayo	248	0.053
Junio	110	0.128	Junio	260	0.050
Julio	123	0.113	Julio	273	0.048
Agosto	135	0.102	Agosto	285	0.046
Septiembre	148	0.092	Septiembre	298	0.044
Octubre	160	0.085	Octubre	310	0.042
Noviembre	173	0.078	Noviembre	323	0.040
Diciembre	185	0.072	Diciembre	335	0.039

Fuente: Elaboración propia a partir de proyección inicial.

Tabla 15

Segundo pronóstico de emprendedores registrados

Mes	Año 3		Mes	Año 4	
	Emprendedores proyectados	Crecimiento porcentual		Emprendedores proyectados	Crecimiento porcentual
Enero	348	0.037	Enero	498	0.026
Febrero	360	0.036	Febrero	510	0.025
Marzo	373	0.035	Marzo	523	0.025
Abril	385	0.034	Abril	535	0.024
Mayo	398	0.032	Mayo	548	0.023
Junio	410	0.031	Junio	560	0.023
Julio	423	0.030	Julio	573	0.022
Agosto	435	0.030	Agosto	585	0.022
Septiembre	448	0.029	Septiembre	598	0.021
Octubre	460	0.028	Octubre	610	0.021
Noviembre	473	0.027	Noviembre	623	0.020
Diciembre	485	0.026	Diciembre	635	0.020

Fuente: Elaboración propia a partir de proyección inicial.

7.7.5. Estimación de ventas y comisión.

Las proyecciones de ventas totales de los emprendedores se calculan con base en el crecimiento del número de nuevos usuarios registrados (emprendedores) en la plataforma; al total de ventas se resta el porcentaje de comisión establecido, necesario para la sostenibilidad del proyecto.

Para el establecimiento del monto de ventas promedio por emprendedor dentro de la plataforma, se considera el monto medio de inversión que estos realizan para poner en marcha sus negocios; con base en esto, se propone una cifra media de ventas mensuales con la que pueden recuperar dicha inversión en, aproximadamente, cuatro meses si se toman en cuenta únicamente sus ingresos obtenidos a través de la tienda virtual. Dicha cifra se multiplicará por el número de emprendedores que utilizan la tienda virtual para obtener el monto total de ventas y la respectiva comisión.

Según Sánchez (2015):

“El 55% de los negocios requieren de un capital de US\$ 500 o menos y, de hecho, una cuarta parte (26.9%) requieren de US\$ 200 o menos para montar el negocio. Por otro lado, hay casi un tercio de los negocios que requieren de más de US\$ 1000 para arrancar” (p. 79).

Al calcular el promedio ponderado de los tres montos de inversión antes mencionados, se presenta una media de \$509.80 utilizados por los emprendedores para el inicio de su negocio. Con base en este dato se plantean los siguiente:

- Un emprendedor vende, mensualmente, \$125.00 a través de la tienda virtual durante el año uno. Para el año dos, gracias a la reinversión para mejoras en la plataforma, el emprendedor logra vender \$150.00 mensualmente (ver tabla 16).
- Para el año 3, el emprendedor logra un total de \$175.00 mensuales por ventas en la tienda virtual. Para el año cuatro, la tienda virtual registra, en promedio, \$200.00 en ventas por cada emprendedor registrado (ver tabla 17).

Tabla 16

Cálculo de ventas y comisión para años 1 y 2

Mes	Año 1		Mes	Año 2	
	Ventas	Comisión 10%		Ventas	Comisión 10%
Enero	\$ 5,958.34	\$ 595.83	Enero	\$ 29,650.01	\$ 2,965.00
Febrero	\$ 7,520.84	\$ 752.08	Febrero	\$ 31,525.01	\$ 3,152.50
Marzo	\$ 9,083.34	\$ 908.33	Marzo	\$ 33,400.01	\$ 3,340.00
Abril	\$ 10,645.84	\$ 1,064.58	Abril	\$ 35,275.01	\$ 3,527.50
Mayo	\$ 12,208.34	\$ 1,220.83	Mayo	\$ 37,150.01	\$ 3,715.00
Junio	\$ 13,770.84	\$ 1,377.08	Junio	\$ 39,025.01	\$ 3,902.50
Julio	\$ 15,333.34	\$ 1,533.33	Julio	\$ 40,900.01	\$ 4,090.00
Agosto	\$ 16,895.84	\$ 1,689.58	Agosto	\$ 42,775.01	\$ 4,277.50
Septiembre	\$ 18,458.34	\$ 1,845.83	Septiembre	\$ 44,650.01	\$ 4,465.00
Octubre	\$ 20,020.84	\$ 2,002.08	Octubre	\$ 46,525.01	\$ 4,652.50
Noviembre	\$ 21,583.34	\$ 2,158.33	Noviembre	\$ 48,400.01	\$ 4,840.00
Diciembre	\$ 23,145.84	\$ 2,314.58	Diciembre	\$ 50,275.01	\$ 5,027.50
Total	\$ 174,625.05	\$ 17,462.51	Total	\$ 479,550.06	\$ 47,955.01

Fuente: Elaboración propia a partir de proyección inicial.

Tabla 17

Cálculo de ventas y comisión para años 3 y 4

Mes	Año 3		Mes	Año 4	
	Ventas	Comisión 10%		Ventas	Comisión 10%
Enero	\$ 60,841.67	\$ 6,084.17	Enero	\$ 99,533.34	\$ 9,953.33
Febrero	\$ 63,029.17	\$ 6,302.92	Febrero	\$ 102,033.34	\$ 10,203.33
Marzo	\$ 65,216.67	\$ 6,521.67	Marzo	\$ 104,533.34	\$ 10,453.33
Abril	\$ 67,404.17	\$ 6,740.42	Abril	\$ 107,033.34	\$ 10,703.33
Mayo	\$ 69,591.67	\$ 6,959.17	Mayo	\$ 109,533.34	\$ 10,953.33
Junio	\$ 71,779.17	\$ 7,177.92	Junio	\$ 112,033.34	\$ 11,203.33
Julio	\$ 73,966.67	\$ 7,396.67	Julio	\$ 114,533.34	\$ 11,453.33
Agosto	\$ 76,154.17	\$ 7,615.42	Agosto	\$ 117,033.34	\$ 11,703.33
Septiembre	\$ 78,341.67	\$ 7,834.17	Septiembre	\$ 119,533.34	\$ 11,953.33
Octubre	\$ 80,529.17	\$ 8,052.92	Octubre	\$ 122,033.34	\$ 12,203.33
Noviembre	\$ 82,716.67	\$ 8,271.67	Noviembre	\$ 124,533.34	\$ 12,453.33
Diciembre	\$ 84,904.17	\$ 8,490.42	Diciembre	\$ 127,033.34	\$ 12,703.33
Total	\$ 874,475.07	\$ 87,447.51	Total	\$ 1,359,400.08	\$ 135,940.01

Fuente: Elaboración propia a partir de proyección inicial.

A continuación, se presenta el cálculo del flujo de efectivo anual, tomando en cuenta el año cero, correspondiente a la inversión inicial y entrada de capital semilla, y abarcando un periodo de cuatro años proyectados (ver tabla 18). Como se observa, el flujo de efectivo presenta una tendencia moderada de crecimiento constante. Durante el año cero se obtiene el financiamiento y se utiliza para cubrir el monto de la inversión inicial, el saldo restante se utiliza como reserva para capital de trabajo en beneficio del correcto desempeño de la plataforma durante el año uno si fuese necesario para la sostenibilidad del proyecto (el préstamo otorgado por el Banco de Desarrollo de

El Salvador permite una inversión mixta, consistente en adquisición de activos y capital de trabajo, pero sin gozar de un período de gracia).

Tabla 18

Pronóstico de flujo de efectivo anual

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Ingreso de comisión por ventas		\$ 17,462.51	\$ 47,955.01	\$ 87,447.51	\$ 135,940.01
Costos fijos		\$ 4,157.64	\$ 4,157.64	\$ 4,157.64	\$ 4,157.64
Utilidad bruta		\$ 13,304.87	\$ 43,797.37	\$ 83,289.87	\$ 131,782.37
Gastos no desembolsables		\$ 1,447.48	\$ 1,447.48	\$ 1,447.48	\$ 1,042.99
Gastos administrativos y de ventas		\$ 3,180.00	\$ 3,375.00	\$ 3,618.75	\$ 3,923.44
Gastos totales		\$ 4,627.48	\$ 4,822.48	\$ 5,066.23	\$ 4,966.43
Utilidad antes de impuesto		\$ 8,677.38	\$ 38,974.88	\$ 78,223.63	\$ 126,815.94
Impuestos sobre la renta		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad después de impuesto		\$ 8,677.38	\$ 38,974.88	\$ 78,223.63	\$ 126,815.94
Gastos no desembolsables (ajuste)		\$ 1,447.48	\$ 1,447.48	\$ 1,447.48	\$ 1,042.99
Amortización de la deuda		\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
Capital semilla	\$ 12,000.00				
Nueva inversión requerida	-\$ 10,886.38				
Flujo de efectivo	\$ 1,113.62	\$ 8,624.87	\$ 38,922.37	\$ 78,171.12	\$ 126,358.93

Fuente: Elaboración propia a partir de cálculo de presupuesto y proyecciones.

El flujo de efectivo presenta una tendencia moderada de crecimiento constante. Durante el año cero se obtiene el financiamiento y se utiliza para cubrir el monto de la inversión inicial, el saldo restante se utiliza como reserva para capital de trabajo en beneficio del correcto desempeño de la plataforma durante el año uno si fuese necesario para la sostenibilidad del proyecto (el préstamo otorgado por el Banco de Desarrollo de El Salvador permite una inversión mixta, consistente en adquisición de activos y capital de trabajo, pero sin gozar de un período de gracia). El proyecto se vuelve autosostenible a partir del año uno, por lo cual el ingreso neto percibido cada año puede reinvertirse o donarse para proyectos de beneficio social en su totalidad; pero se recomienda mantener un porcentaje de este en calidad de reserva.

a) Cálculo del Impuesto (IVA).

La ley salvadoreña vigente denominada Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, establece el impuesto que se aplicará a la transferencia, importación, internación, exportación, consumo y autoconsumo de bienes muebles corporales, así como de

servicios; todo ello sin perjuicio de la imposición de otros impuestos que graven los mismos actos o hechos.

El ejercicio financiero presentado se encuentra sujeto al cálculo y posterior adición del impuesto siempre y cuando sus actividades se consideren como hechos generadores del mismo, contemplados en el Capítulo IV, artículo 16 correspondiente a la prestación de servicios en la misma ley; siendo todos aquellos actos, convenciones o contratos en que una parte se obliga a prestar un servicio y la otra se obliga a pagarlo en calidad de renta, honorario, comisión, interés, prima, regalía, así como cualquier otra forma de remuneración. Todo ello, entendiéndose el concepto de prestación de servicio como todas aquellas operaciones onerosas, que no consistan en la transferencia de dominio de bienes muebles corporales, tal como lo establece el artículo 17.

La misma ley, en su artículo 28, señala los casos en que se hace vigente la exclusión como contribuyentes del impuesto, establecido por volumen de ventas y total de activos, siendo estos quienes hayan efectuado transferencias de bienes muebles o prestaciones de servicios, gravadas y exentas, tomando en cuenta los doce meses anteriores por un monto menor a cincuenta mil colones y cuando el total de su activo sea inferior a veinte mil colones.

Para el ejercicio actual presentado, dicha exención queda sin efecto puesto que se cumplen las condiciones para ser declarado contribuyente del impuesto, por lo cual debe tomar en cuenta lo establecido en el artículo 16 sobre los hechos generadores del impuesto para la realización del cálculo correspondiente, y el artículo 18 sobre los momentos en que se causa el impuesto para su correcta adición.

7.8. Organización.

El marco jurídico es un aspecto esencial para la conformación de toda organización, independientemente del rubro en que se desenvuelve o la finalidad identificada en sus estatutos, sea esta social o meramente económica.

7.8.1. Forma jurídica.

Conéctame, es una asociación de jóvenes universitarios que, por medio de un vínculo voluntario, duradero y organizado, aportan bienes y trabajo en común con el fin de alcanzar un objetivo colectivo sin fines de lucro. La Ley de Asociaciones y Fundaciones Sin Fines de Lucro establece las definiciones de asociación y fundación, ambas organizaciones cuentan con la capacidad de aplicar a la clasificación de utilidad pública¹¹, entendiéndose por asociaciones todas las personas jurídicas de derecho privado, que se constituyen por la agrupación de personas para desarrollar de manera permanente cualquier actividad legal (Artículo 11), por consiguiente, capaces de adquirir derechos y contraer obligaciones civiles.

7.8.2. Estructura legal.

- a) Constitución de la Republica de El Salvador: La principal norma legal que permite y regula el establecimiento de asociaciones en general, y por ende las entidades sin fines de lucro, se encuentra estipulada en la Constitución de la república de El Salvador (Artículo 7), la cual textualmente menciona que los habitantes de El Salvador tienen derecho a asociarse libremente y a reunirse pacíficamente y sin armas para cualquier objeto lícito. Nadie podrá obligarse a pertenecer a una asociación.
- b) Ley de Asociaciones y Fundaciones Sin Fines de Lucro: Establecida mediante Decreto Administrativo N° 894, la cual dictamina un régimen jurídico especial que se debe aplicar a las asociaciones y fundaciones sin ánimo de lucro en El Salvador (Artículo 1), las cuales pueden apelar a ser declaradas de utilidad pública, previa calificación de la Dirección General de Impuestos Internos del Ministerio de Hacienda (Artículo 7).

¹¹ Se consideran de utilidad pública las corporaciones y fundaciones sin ánimo de lucro constituidas con fines de asistencia social, fomento de construcción de caminos, caridad, beneficencia, educación e instrucción, culturales, científicos, literarios, artísticos, políticos, gremiales, profesionales, sindicales y deportivos siempre que los ingresos que obtengan y su patrimonio se destinen exclusivamente a los fines de la institución y en ningún caso se distribuyan directa o indirectamente entre los miembros que las integran. (Ley de Impuesto sobre la renta, Art. 6)

- c) Ley de Impuesto Sobre la Renta: Establecida mediante Decreto Legislativo N° 134, esta menciona la posibilidad de exención del pago de impuestos a las corporaciones y fundaciones catalogadas como de utilidad pública (Artículo 6); sin embargo, esto no las exime de las demás obligaciones formales de rendición de cuentas por informe anual, o la retención de una parte de las rentas que paga a los empleados.
- d) Ley Especial Contra los Delitos Informáticos y Conexos: Esta ley tiene por objeto proteger los bienes jurídicos de actos delictivos realizados a través de las Tecnologías de la Información y Comunicación, así como la seguridad y sanción a aquellos delitos cometidos en los datos almacenados, procesados o transferidos, los sistemas, su infraestructura o cualquiera de sus componentes, o que estos afecten de alguna u otra forma la identidad, propiedad, intimidad de imagen de las personas naturales o jurídicas.
- e) Ley de Propiedad Intelectual: La asociación se ampara en la ley de propiedad intelectual, la cual, en su Artículo 1 menciona que ha sido creada para proteger la propiedad intelectual de forma efectiva, creando bases que respalden y aseguren el correcto tratamiento de la información compartida.
- f) Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA): La asociación debe realizar el cálculo del impuesto correspondiente a todas las operaciones establecidas como hechos generadores del mismo para su correcta adición.

7.8.3. Proceso constitutivo.

Para constituir y registrar formalmente la iniciativa Conéctame, es necesario cumplir todos los aspectos legales establecidos en la legislación salvadoreña que se presentan a continuación:

Requisitos para constituir una asociación o fundación (ONG).

- Constituir los Estatutos que regirán la Asociación.

- Ya aprobados se procederá a otorgar la escritura de Constitución.
- Elaborar nómina de miembros que integran la entidad, en este caso serán los miembros del equipo de trabajo y, posteriormente, elegir la primera Junta Directiva, de acuerdo como se establezca en los Estatutos.
- Preparar Libros contables, libros de registro de actas y de miembros, estos se deberán presentar al Registro, para que sean legalizados junto con la escritura de constitución de asociación.

Requisitos para inscribir en el Registro de Asociaciones y Fundaciones Sin Fines de Lucro.

- Solicitud dirigida a Ministerio de Gobernación, la cual será firmada por el presidente de la Asociación.
- Dos testimonios de Escritura Matriz de Constitución de la Asociación o Fundación de que se trate, en que consten, además, la aprobación de los Estatutos, la elección de la primera Junta Directiva u organismo directivo de la misma, acompañada de tres copias.
- Tres copias de los Estatutos con separación de artículos.
- Constancia de Nómina de personas que integran la entidad, consignando su nacionalidad y el documento de identificación de cada uno.
- Certificación del Acta de Elección de los miembros de la Junta Directiva, así como los libros en los cuales se asentarán las Actas de Asamblea General de la Junta Directiva y el Registro de Miembros, y libros contables.

8. CONCLUSIONES

La ESSC es una propuesta de desarrollo sostenible; actualmente, este planteamiento se fortalece gracias a los diferentes estudios que conforman un sólido fundamento teórico al respecto, los cuales se fundamentan en el desarrollo histórico de la misma. La característica principal de este enfoque económico es la creación de valor social, colocando a la persona antes que el capital, en su búsqueda por atender las necesidades de la sociedad, contribuyendo a la creación del bienestar común. Por ello, su relevancia dentro de la realidad social y económica radica en factores como el cambio positivo en las relaciones socioeconómicas, justicia e igualdad en la distribución de recursos, cuidado del medio ambiente y apoyo mutuo para lograr un mejor crecimiento como sociedad.

Los modelos de negocio en la economía social, solidaria y colaborativa representan una apuesta por proyectos colectivos y transformadores. El impacto positivo de un modelo empresarial basado en valores como la cooperación, reciprocidad, solidaridad, compromiso, trabajo justo y el cuidado del medio ambiente, es capaz de potenciar el crecimiento y desarrollo a partir de los trabajadores, consumidores y productores, devolviéndoles su autonomía, permitiendo la estructuración de una economía al servicio del desarrollo sostenible que garantice el bienestar social y la igualdad de oportunidades, a través de las actividades realizadas por la organización.

La economía de plataforma ofrece grandes oportunidades para el desarrollo económico, a través de la utilización de las tecnologías emergentes; la mejor estrategia para aprovechar los beneficios que ofrece el emprendimiento de este tipo de iniciativas, es la adopción e implementación de los principios de la economía social y solidaria, los cuales garantizan el desarrollo de la economía colaborativa, la cual, a su vez, se traduce en la expansión del comercio justo dentro del mercado, y un uso inteligente de los recursos; esto permite que las relaciones socioeconómicas entre los participantes de dichas iniciativas sea más confiable, segura justa, equitativa y prospera.

9. GLOSARIO

C

Comisión: es una parte del valor total de una transacción. Usualmente se utilizan en las estructuras de los salarios de vendedores. Desde el punto de vista del cliente, se trata de un cobro, un monto que debe pagar cuando realiza una determinada transacción.

D

Desarrollo sostenible: Aquel desarrollo que es capaz de satisfacer las necesidades actuales sin comprometer los recursos y posibilidades de las futuras generaciones. Instintivamente una actividad sostenible es aquella que se puede conservar.

I

Inclusión: postura, actitud o política que busca integrar a todas las personas de una sociedad. La inclusión apunta a generar mayor participación por parte de los individuos y que contribuyan al desarrollo de la sociedad. Esta inclusión, que alienta además la participación de los ciudadanos, genera beneficios durante el desarrollo.

L

Lucro: Concepto que hace referencia a cuando se produce un beneficio económico, una ganancia. Todo ello, precedido por el control de la producción o distribución de un servicio o un bien.

10. REFERENCIAS

Libros

- Alianza Cooperativa Internacional para las Américas. (2007). *Diagnóstico del Sector de la Economía Social en El Salvador*. San José, Costa Rica: ACI Américas.
- Chaves, R., y Monzón, J. (2012). *La Economía en la Unión Europea*. Bruselas, Bélgica: Unidad de Visitas y Publicaciones EESC. Recuperado de: <https://doi.org/10.2864/19566>
- Coraggio, J. L. (2011). *Economía social y solidaria: El trabajo antes que el capital*. 1era ed. Quito, Ecuador. Ediciones Abya-Yala.
- Dinamia. Consultoría Social. (2010). *Guía sobre la economía social y solidaria*. España: Confederación sindical de comisiones obreras.
- Heller, E. (2004). *Psicología del color. Cómo actúan los colores sobre los sentimientos y la razón*. Editorial Gustavo Gili. SL, Barcelona.
- Medina, I. (2013). *Planeación estratégica: un pilar en la gestión empresarial*. Editorial El Buzón de Pacioli. Instituto tecnológico de Sonora, México.
- Monzón, J., y Chaves, R. (2012). *La Economía en la Unión Europea*. Bruselas, Bélgica: Unidad de Visitas y Publicaciones EESC. Recuperado de: <https://doi.org/10.2864/19566>
- Rivoir, A. y Morales, M. (2019). *Tecnologías Digitales: Miradas críticas de la apropiación en América latina*. CLACSO; Montevideo: RIAT. Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Yacamán, C., Salgado, A. y Gómez, A. (2018). *Entidades sin ánimo de lucro y economía social y solidaria. Formas de trabajo para la conservación de la naturaleza y la gestión de los recursos naturales*. Asociación de Fundaciones para la Conservación de la Naturaleza y Fundación Biodiversidad. Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente. España.

Sitios web

Chen, C. (2012). *¿Cuáles son los tipos de emprendedores? Fórmulas para ganar dinero*. Recuperado de: <http://formulasparaganardinero.com/cuales-son-los-tipos-de-emprendedores/>

Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa. (2018). *Más de 300 mil micro, pequeñas empresas y emprendimientos registra última encuesta de la MYPE*. El Salvador, C.A. Recuperado de: <https://www.conamype.gob.sv/blog/2018/12/20/mas-de-300-mil-micro-pequenas-empresas-y-emprendimientos-registra-ultima-encuesta-de-la-mype/>

Cooperativas de las Américas. (2018). *V Cumbre cooperativa de las Américas*. Cooperativas de las Américas. Recuperado de: <https://n9.cl/z2jr7>

Cosas de educación (s.f). *Tipos de educación*. (C.E.). Recuperado de: <https://www.cosasdeeducacion.es/tipos-educacion/>

Gómez, B. (2001). *Globalización y crisis del estado de bienestar*. 5campus.com, Sociología. Recuperado de: <http://www.5campus.com/leccion/globalcrisis>

Fundéu. (2013). *Macrodatos e inteligencia de datos, alternativas a big data*. Fundéu RAE. Madrid. Recuperado de: <https://www.fundeu.es/recomendacion/macrodatosalternativa-abig-data-1582/>

Mendiguren, J., Etxezarreta Etxarri, E., y Guridi Aldanondo, L. (2008). *¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines*. España. Recuperado de: <https://www.economiasolidaria.org/biblioteca/de-que-hablamos-cuando-hablamos-de-economia-social-y-solidaria-concepto-y-nociones>.

Ministerio de Economía. (2020). *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2019*. Recuperado de: <http://www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/ehpm/publicaciones-ehpm.html>

Moneo, A. (2016). *5 conceptos clave del conocimiento abierto*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Recuperado de: <https://blogs.iadb.org/conocimiento-abierto/es/5-conceptos-clave-del-conocimiento-abierto/>

My ABCM. (2020). *Capital de trabajo: ¿Qué es y cómo puede calcularlo?* Recuperado de: <https://www.myabcm.com/es/blog-post/capital-de-trabajo-que-es-y-como-puede-calcularlo/>

Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. (1999). *Declaration on science and the use of scientific knowledge*. UNESCO WCS. Recuperado de: http://www.unesco.org/science/wcs/eng/declaration_e.htm

Universidad Cooperativa de Colombia. (2016). *Conferencia El Factor C de la Economía Solidaria Por Luis Razeto Migliaro*. [Archivo de video]. YouTube. Recuperado de: https://www.youtube.com/watch?v=L1Pomcm_tw0

Otros

Banco Interamericano de Desarrollo (2017). *Retos y posibilidades de la economía colaborativa en América Latina y el Caribe*. División de competitividad tecnológica e innovación.

Chaves, R., y Monzón, J. (s.f). *Economía social y sector no lucrativo: Actualidad científica y perspectivas*. CIRIEC-España, n°37.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2016). *La nueva revolución digital: de la internet del consumo a la internet de la producción*. Editorial CEPAL, Rev. 1. Impreso en Santiago.

Constitución de la República de El Salvador. Tipo de Decreto: Constituyente. N° 38. Fecha: 15 de diciembre de 1983. Publicación: Diario Oficial N° 234. Fecha: 16 de diciembre de 1983. Tomo N° 281.

Formichella, M., y Massigoge, J. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. [trabajo de grado académico] VII Congreso de administración. Buenos Aires, Argentina.

Guerra, P. (2014). *Socioeconomía de la solidaridad. Una teoría para dar cuenta de las experiencias sociales y económicas alternativas*. Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia, 2a.ed. Bogotá.

Ley de Asociaciones y Fundaciones sin Fines de Lucro. Tipo de Decreto: Administrativo. N° 894. Fecha: 21 de noviembre de 1996. Publicación: Diario Oficial N° 238. Fecha: 17 de diciembre de 1996. Tomo N° 333.

Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios. Tipo de Decreto: Derecho Tributario o Fiscal. N° 296. Fecha: 24 de julio de 1992. Publicación: Diario Oficial N° 143. Fecha: 31 de julio de 1992. Tomo N° 316.

Ley de Impuesto sobre la Renta. Tipo de decreto: Derecho Tributario o Fiscal. N° 134. Fecha: 18 de diciembre de 1991. Publicación: Diario Oficial N° 242. Fecha: 21 de diciembre de 1991. Tomo N° 313.

Ley de Propiedad Intelectual. Tipo de Decreto: Derecho Económico. N° 604. Fecha: 15 de julio de 1993. Publicación: Diario Oficial N° 150. Fecha: 16 de agosto de 1993. Tomo N° 320.

Ley Especial Contra los Delitos Informáticos y Conexos. Tipo de Decreto: Derecho Penal. N° 260. Fecha: 4 de febrero de 2016. Publicación: Diario Oficial N° 40. Fecha: 26 de febrero de 2016. Tomo N° 410.

Mugarra, A. (2005). *Capital social y cooperativas: la experiencia en el país vasco.* Ekonomiaz: Revista vasca de economía, N°59.

Perdomo, J. (2003). *Las entidades no lucrativas: su información contable desde el enfoque del marco conceptual.* (tesis doctoral). Universidad de las Palmas de Gran Canaria.

Sánchez, M. (2015). *El emprendimiento en El Salvador. Global Entrepreneurship Monitor. Informe nacional El Salvador 2014-2015.* Escuela Superior de Economía y Negocios, La Libertad, El Salvador.

Razeto, L. (1999). *La economía de solidaridad: Concepto, realidad y proyecto.* En Persona y Sociedad, volumen XIII, #2, Santiago de Chile.

Russo C., Sarobe M., Ado M., Ahmad H., Alonso N., Álvarez E (...) Yamel L. (s.f). *Informática y Tecnologías Emergentes.* (Documento académico). Universidad Nacional del Noroeste de la Provincia de Buenos Aires, Buenos Aires.