

INICIATIVAS ECONÓMICAS

COLABORATIVAS

Y DE ECONOMÍA SOCIAL SOLIDARIA EN AMÉRICA LATINA

**INICIATIVAS ECONÓMICAS
COLABORATIVAS Y DE
ECONOMÍA SOCIAL SOLIDARIA
EN AMÉRICA LATINA**

EDITORES:

Paula Arzadun, Paula Ulloa Meneses,
Rytha Picado Arroyo y Alejandro Masis Arce

– 2021 –

352.4 I-561i Iniciativas económicas colaborativas y de economía social
solidaria en América Latina / Editores: Paula Arzadun, Paula
Ulloa-Meneses, Rytha Picado-Arroyo, Alejandro Masís-Arce.

-- 1 edición -- Cartago, Costa Rica. Editorial Tecnológica de
Costa Rica, 2021

1 recurso en línea (500 Kb): ilustraciones a color, tablas

Bibliografía

ISBN: 978-9930-541-88-3 (e-book)

1. Administración financiera 2. Economía 3. Economía
alternativa 4. Universidades -- América Latina -- Proyectos
5. Universidades -- América Central -- Proyectos 6. Gestión
financiera -- Administración pública 7. Cooperativas
8. Asociaciones solidaristas 9. Emprendedores
10. Empresas I. Arzadun, Paula, edit. II. Ulloa-Meneses,
Paula, edit. III. Picado-Arroyo, Rytha, edit. IV. Masís-Arce,
Alejandro, edit. V. Título



Una producción de:

Medios de Promoción S.A. // Tel.: 2272-5384 • 2272-9384
contacto@mediosdepromocion.com • www.mediosdepromocion.com

Diseño y Diagramación por: Carolina Gómez Varela / *Kreativa Design*
Tel.: 8312-6735 • karogv@gmail.com

PREFACIO

A lo largo de la historia, las distintas sociedades han contado con diversos modelos económicos; al principio se utilizaron tratados básicos, como el canje, hasta los contemporáneos, que son más complejos. Para entender lo que busca este libro, haremos un repaso por la evolución de los sistemas económicos hasta llegar a lo que nos ocupa con esta obra, como lo es la economía social y solidaria (ESS) y la economía colaborativa (EC).

Podríamos decir que uno de los primeros sistemas económicos es el agrícola, ya que, en un principio, toda la actividad de esta índole estaba circunscrita al agro. No existía el capital y todos los intercambios económicos se hacían mediante permutas.

Luego se evoluciona al sistema donde priva el feudalismo, pero después este decae. Los campesinos, principales generadores de riqueza, se trasladaron al castillo más cercano para protegerse de las hordas de invasores y saqueadores. Es así como llegamos a un sistema mercantilista conforme las ciudades comenzaron a crecer fuera de las murallas y comenzó la difusión de la moneda. Para entonces, ser rico no estaba mal visto, ya que, si el trabajo dignifica, la riqueza, como producto del trabajo, era igualmente digna, por lo que surge una nueva clase social entre los campesinos, la nobleza y el clero: la burguesía, sostenida por el comercio.

Posterior a esa tendencia de índole capitalista, se busca la producción y práctica de nuevos modelos, que resumidamente apuntan a que todo es del pueblo y nadie es dueño de nada, todos deberían tener las mismas responsabilidades, derechos y condiciones. Sin embargo, estas tendencias político-económicas también tuvieron sus extremos, lo cual hace que se tenga que llegar a nuevas formas de organizarse económicamente.

La ESS y la EC empiezan a aparecer en diferentes partes del mundo, como un proceso de transformación del individualismo al colectivismo, partiendo de una realidad: los recursos son finitos. La ESS se basa en la **cooperación entre personas, solidaria, desprendida y teniendo como norte el bien común.**

Esta forma de organizarse parte, como ya se dijo, de la premisa de que los recursos son insuficientes, por lo que se debería mejorar su uso. Cada vez hay más población en el planeta y si queremos que todos generen ingresos para su subsistencia y crecimiento, tendremos que ser muy creativos para lograr esa ocupación deseada, necesitaríamos muchos emprendimientos innovadores y sostenibles, más fuentes de empleo o llegar a extremos de reducir las jornadas laborales, exigir un mayor valor añadido en cada puesto de trabajo. Así, la ESS amplía su perímetro, incorporando estas nuevas formas de producción e intercambio, desarrolladas a menudo por el impulso de movimientos sociales y ciudadanos, personas emprendedoras, iniciativas comunitarias y grupos de afinidad; cubriendo un espectro que va desde contextos de supervivencia hasta perfiles de alta innovación tecnológica. De esta manera, se incuban en su seno, desde iniciativas de convivencia, mercados de trueque, bancos de tiempo, monedas y bonos sociales, grupos de crianza... hasta “*Fab Labs*”, centros empresariales, monederos virtuales, bitcoin, finanzas éticas distribuidas, proyectos de movilidad sostenible, youtuberos y nuevos contenidos de ocio... En este panorama, la clave es que la Economía Social permite complementar estos modelos de negocio, como las plataformas digitales, con un modelo de organización cooperativo, ubicado en la economía formal y que respeta los derechos laborales.

El proyecto **INICIA** ha tratado de aportar en la región Centroamericana y Argentina con estas emergentes iniciativas económicas y modelos empresariales, que definitivamente requieren de nuevas competencias, tanto para su desarrollo como para su gestión: métodos renovados de administración, capacidades para producir funcionalidad y no cantidad, bienes y servicios centrados en el uso y no en la propiedad, en las necesidades de las personas y no en un crecimiento insostenible, innovación y resiliencia permanentes, los cuidados como base de la atención al cliente y para la gestión de los recursos humanos de las empresas.

Uno de los propósitos del proyecto INICIA que se busca con este libro es dar a conocer los trabajos realizados por los equipos de estudiantes de todos los países participantes, que podrían servir de inspiración para evolucionar los programas académicos de las Universidades a esta nueva realidad empresarial y económica, incorporando contenidos que den competencias para desarrollar y gerenciar este nuevo modelo de las organizaciones y sociedad.

Para lograr ese acometido, este libro resume a continuación detalles de algunos objetivos que nos propusimos como equipo de formación: garantizar la adquisición de las competencias necesarias para crear, gestionar, innovar y

liderar empresas vinculadas a la Economía Social, Solidaria y Colaborativa. Otros en un entorno más específico, podríamos señalar: sintetizar los principales fundamentos, trayectorias empíricas y perspectivas de la Economía Social y Solidaria y de la Economía Colaborativa en clave de economías transformadoras; analizar y vincular las tecnologías emergentes con proyectos de economía social y colaborativa, impulsar una visión crítica sobre el concepto de emprendimiento en la Economía Social, Solidaria y Colaborativa, entre otros.

Así que el equipo INICIA del TEC espera que este libro aporte un granito de arena en un sistema económico disruptivo para algunos países, como en nuestra querida Costa Rica.

Alejandro Masís Arce 

TABLA DE CONTENIDOS

PREFACIO	5
INTRODUCCIÓN	10
SECCIÓN 1 - ARGENTINA	
CAPÍTULO 1 AXON ECOSS: Mercado cooperativo de consumo y servicios digitales multiplataforma en red para el desarrollo de la economía en clave colaborativa, social y solidaria	14
CAPÍTULO 2 CESS: Comercializadoras de la Economía Social y Solidaria	21
CAPÍTULO 3 COOPPAICISS: Cooperativa de Profesionales para el Asesoramiento en Iniciativas Colaborativas de Economías Sociales y Solidarias.	28
SECCIÓN 2 - COSTA RICA	
CAPÍTULO 4 Servicio de soporte tecnológico para asociaciones solidaristas hacia una economía solidaria y social. ASOPORTEC S.A.	36
SECCIÓN 3 - EL SALVADOR	
CAPÍTULO 5 ACORNET - Asociación Cooperativa de Reciclaje de Neumáticos ECO TYRES	46
SECCIÓN 4 - GUATEMALA	
CAPÍTULO 6 Proyectiza	52
CAPÍTULO 7 Guatemprende	56
CAPÍTULO 8 Energía renovable	64
CAPÍTULO 9 Moringuate	71
CAPÍTULO 10 Breart	78
CAPÍTULO 11 JayText	83
CAPÍTULO 12 Loalankil	87

SECCIÓN 5 - HONDURAS

CAPÍTULO 13 EasyCash	91
CAPÍTULO 14 XXXXX	93
CAPÍTULO 15 Mi Cultivo	95
CAPÍTULO 16 Supérate Honduras	97

SECCIÓN 6 - NICARAGUA

CAPÍTULO 17 ECOJUEGA	100
-------------------------------	-----

SECCIÓN 7 - PANAMÁ

CAPÍTULO 18 Aquí están nuestras raíces	106
CAPÍTULO 19 Cooperativa de mujeres gunas de la comunidad de Corazón de Jesús	110
CAPÍTULO 20 Gestión de organizaciones cooperativas para la autogestión sostenible de hogares registrados en el programa red de oportunidades en Panamá	115
CAPÍTULO 21 Cooperativa de Artesanos del Folklore	122
CAPÍTULO 22 Plataforma CIDE	128
CAPÍTULO 23 COOPAZ: Cooperativa de Pollos de Azuero, R.L.	134
CAPÍTULO 24 G-Arte	139
CAPÍTULO 25 Hidromural	143
CAPÍTULO 26 PROOVER: Productores Organizados de Veraguas	150
CAPÍTULO 27 Virtual Controlled Courses (VCC)	158
AGRADECIMIENTOS	164

INTRODUCCIÓN

El Proyecto INICIA – *Especialización en gestión de iniciativas económicas colaborativas y de economía social solidaria* contó con la cofinanciación del Programa Erasmus+¹ y la participación de 19 organizaciones (17 de ellas universidades), que conformaron el consorcio que lo diseñó y ejecutó. Es en ese marco que se presenta un compendio de proyectos finales vinculados a iniciativas económicas colaborativas y de economía social solidaria desarrollados por estudiantes de las 14 universidades latinoamericanas que implementaron la primera edición de la especialización.

Con este ejemplar se cumple el objetivo de divulgar los esfuerzos realizados por estudiantes y sus docentes a lo largo del año de la especialización, en dos vías: productos y servicios. Todos ellos, atravesados por la identificación de necesidades de sus entornos, buscando aportar soluciones a vacíos, problemáticas u oportunidades concretas, con base en procesos y tramas asociativas. Es igualmente relevante la propuesta de incorporación de nuevas tecnologías para el desarrollo de los proyectos mencionados, tales como tecnología financiera (“*Fintech*”).

El contenido de este libro se ha estructurado en seis secciones, cada una de ellas agrupando los sumarios de los proyectos de los siete países participantes en la implementación de la primera edición de la especialización: Argentina, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. En cada proyecto desarrollado por estudiantes y la guía de sus docentes, se presentará un resumen que incluye cuestiones tales como el análisis de necesidades identificadas, elementos diferenciadores, fortalezas y alcances.

La primera sección, centrada en los proyectos de *Argentina*, contiene una sinopsis de 3 trabajos. En esta sección, el lector conocerá iniciativas en

¹ *Cooperation for innovation and the Exchange of good practices – Capacity building in the field of higher education.*

materia de comercio justo, servicios profesionales para el desarrollo de nuevos emprendimientos en el campo de la economía social y solidaria y de la economía colaborativa, y un mercado cooperativo de consumo y servicios multiplataforma digital en red.

La segunda sección, titulada *Costa Rica*, se destina a mostrar un proyecto dedicado a la atención, apoyo, asesoría y venta de servicios para asociaciones solidaristas pequeñas y medianas que no cuentan con los recursos económicos para contratar empresas administradoras de sus plataformas y/o sus cuentas.

La tercera sección, con foco en *El Salvador*, presenta una iniciativa relativa a economía circular. Se centra en la implementación de una planta recicladora de neumáticos fuera de uso (NFU) que gestione su recolección y su respectivo tratamiento, a partir de un proceso industrializado innovador y amigable con el medioambiente natural y social, así como de la comercialización de los productos derivados a partir del reciclaje del NFU.

La cuarta sección, titulada *Guatemala*, se dedica a mostrar siete proyectos. Destacan tres ámbitos: turismo, sostenibilidad y pequeños productores. Las iniciativas incluyen propuestas de energías renovables, distribución y exportación de productos agrícolas, servicios turísticos, reciclaje y reutilización de desechos sólidos.

La quinta sección, con el título *Honduras*, muestra cuatro resultados de proyectos finales. En esta sección, el lector podrá conocer dos iniciativas de tecnología financiera, una de ellas con énfasis en población estudiantil universitaria: un proyecto de becas para niños; y otro relativo a productos para la protección de cultivos. Además, programas de capacitación sobre el uso seguro de agroquímicos, creación de manuales que instruyan el proceso del cultivo para un mejor resultado y distribución de semillas de calidad.

La sexta sección, centrada en *Nicaragua*, recoge una iniciativa referida a una cooperativa dedicada a la producción, comercialización y enseñanza de juegos de mesa elaborados con papel y cartón reciclado.

Finalmente, la séptima sección, titulada *Panamá*, presenta diez proyectos. En esta sección, el lector podrá apreciar iniciativas vinculadas a mujeres artesanas en zonas rurales, artesanos de folklore, cría de pollos al pastoreo, galería de arte virtual y comercio justo.

La intención de difundir estos esfuerzos tiene como objetivo convertir a esta obra en un texto de referencia para otras personas interesadas y vinculadas a iniciativas económicas colaborativas y de economía social solidaria. Igualmente, que invite a universidades, organizaciones privadas, públicas y sin fines de lucro a fortalecer los esfuerzos de intercambio y trabajo conjunto en pro del desarrollo socioeconómicos de nuestros entornos.

Finalmente, se agradece y reconoce el esfuerzo dedicado por estudiantes y docentes a cada uno de sus trabajos y su aporte, así como a quienes integraron el Proyecto INICIA. El mismo ha redundado en contribuciones para las propias organizaciones socias del Consorcio INICIA, por el proceso de aprendizaje atravesado y por la incorporación de contenidos enfocados en desarrollar y gestionar proyectos y entidades que requieren de nuevas competencias, métodos renovados, capacidades para producir funcionalidad y no cantidad, bienes y servicios centrados en el uso y no en la propiedad, en las necesidades de las personas y no en un crecimiento insostenible, innovación y resiliencia permanentes, los cuidados como base de la gestión, entre otros. Pero, además, ha permitido robustecer y, en otros casos, iniciar estrechas vinculaciones con agentes del entorno en aras de articular y promover acciones en los campos antes mencionados, además de las efectivas aportaciones a organizaciones de la economía social solidaria en los diferentes países en los que hemos trabajado. Por ello, se espera que una obra como la que aquí se presenta motive la continuidad, evolución y mejora de las acciones aquí esbozadas.

Dra. Paula Arzadun 

■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

— SECCIÓN 1 —



ARGENTINA

AXON ECOSS:

Mercado cooperativo de consumo
y servicios digitales multiplataforma
en red para el desarrollo de la
economía en clave colaborativa,
social y solidaria

01

CAPÍTULO

AUTORES:

Sandra Conde,
Gabriela Soto,
Sandra Walton,
Ramón Zalazar,
Marcelo Greco,
Daniel Margall.

Universidad Nacional de Moreno

RESUMEN DEL PROYECTO:

La idea para generar nuestro proyecto surgió de la confluencia de tres factores:

- 1) Las distintas fortalezas individuales del equipo, principalmente por los aportes y experiencia en trabajos de acción social y programas económicos.
- 2) De los conocimientos y nuevas perspectivas aportados por la diplomatura en ESS y EC. De estos destacamos la particular visión (característica de Argentina) de una economía popular. Por el otro, del análisis sobre el surgimiento de las plataformas colaborativas como forma de impulsar la economía social. También, de cómo las plataformas corporativas terminaron por explotar este recurso bajo las reglas de oferta y demanda de un mercado capitalista y de las nuevas tecnologías 4.0 –sistemas de monederos virtuales (“*blockchain*”) y *tokens*– como elementos de seguridad para transacciones digitales.
- 3) Encuestas y un mapeo de iniciativas económicas, donde personas y emprendimientos, dentro y fuera de la economía popular o de la ESS y EC, como también comedores, merenderos y centros de ayuda comunitaria, nos expresaban lo siguiente:
 - En primer lugar, que la mayoría de las personas entrevistadas como posibles clientes de la ES no identificaban la compra de productos de la economía social, ni conocían como adquirir o tener acceso a estos productos. Algunos los identificaban como costosos por ser orgánicos y libres de pesticidas. Sin embargo, interrogados sobre los mercados de barrio y ferias, todos buscaban aprovechar las “ofertas”, que en ellos generalmente encontraban, pero no como un mercado alternativo de la Economía Social o Popular. En cuanto a productores y entidades sociales, no contaban con un lugar común que pudiera reunirlos para interactuar y generar un vínculo entre sí que contribuyera a su desarrollo (si bien había sitios de la ES, la mayoría era del tipo comercio electrónico).
 - En segundo lugar, en cuanto al uso de las plataformas corporativas (fuera de los centros comerciales) a las que no podían acceder, principalmente porque estas no se interesaban en sus productos o la locación no era de su interés. Otros, principalmente productores de la economía popular, consideraban que los costos para ingresar eran muy altos y que aun aceptando estos por falta de otras alternativas repudiaban su accionar.

Conclusiones sobre aspectos socioeconómicos:

- Que cada vez un mayor sector de la sociedad es marginado del sistema productivo. Esta marginación lleva a la degradación del tejido social, al aumento de la violencia, el desempleo y a mayores problemas de delincuencia y género.

- Que, si bien las crisis económicas requieren de un mayor apoyo y protección a los sectores más indefensos de la sociedad, el mercado capitalista en estos tiempos resulta en una fuerza antagónica. Su lógica individualista de obtener la mayor ganancia con la menor inversión y el principio de costo de oportunidad imposibilita el logro de objetivos de ayuda e integración social, principalmente por el aumento de precios, la contracción del gasto y de la inversión en favor de la especulación, propiciando una constante transferencia de recursos, de abajo hacia arriba y del estado hacia los grandes capitales.
- Que todo esto genera daños colaterales como aumento del desempleo, caída de los salarios, reducción del crédito, alza del tipo de cambio y en consecuencia la mencionada transferencia de recursos (ver anexo *Análisis económico*).
- Finalmente, no podemos dejar de incorporar las consecuencias por la pandemia COVID-19, que además de aumentar los factores de crisis mencionados en el punto anterior, multiplica los gastos del Estado y la importancia de las plataformas y sistemas de envío, principalmente como fuente generadora de empleo.

ELEMENTO DIFERENCIADOR

El primer elemento diferenciador del proyecto es que se diseñó para tener un efecto transformador eficaz y eficiente, pero a la vez ser autosuficiente, sobre la base de no confrontación, sino de generación de nuevas alternativas y recursos. Por ejemplo, para “insertar” un sistema de plataformas colaborativas, no busca competir con empresas capitalistas; por el contrario, propone a través de una experiencia prototipo desarrollar el sistema, promocionando y distribuyendo en principio productos propios con un sistema de envío también propio. De igual forma, el proyecto a nivel nacional no se basa en el mercado capitalista formal, sino en un mercado paralelo en el marco de la ESSC y P, construido con la población hoy marginada del sistema.

El segundo elemento diferenciador es que busca llevar los principios de la ESS y EC a nivel de política de Estado y hacia el interior del tejido urbano (particularmente reconvirtiendo o transformando su estructura y no simplemente actuando sobre lo dado o existente).

El tercer elemento diferenciador es producir un proceso acelerado de transformación y desarrollo socioeconómico y cultural desde estructuras colaborativas, a través de un sistema de redes de la ESS, ...cooperativas principalmente digitales (físicas a través de nodos); volcando gran parte de los beneficios obtenidos en nuevos emprendimientos, lo que genera un círculo virtuoso; para esto, es trascendental tener presente la importante reducción de precios por compra directa o a “*fasón*”, así como por exenciones impositivas. También la posibilidad de financiar inversiones y actividades productivas a través de una moneda social, así como el consumo dentro de un mercado con un sistema de intercambio compensado diferenciado.

El cuarto elemento diferenciador es que no se trata de la implementación de un proyecto productivo puntual, sino de un programa económico y social, dinámico, interactivo, coparticipativo y estratégico inspirado en la Economía Social. Como tal, sus principales características son, por un lado, la de utilizar la inclusión y la justicia social como forma de impulsar la economía, generando empleo, reduciendo la pobreza y potenciando los gastos del Estado. Por el otro, estabilizar la economía, generar nuevos recursos para el Estado, provincia y municipios, sin mayores impuestos, endeudamiento o inflación.

FORTALEZAS DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

La idea de este proyecto fue producto de una confluencia de fortalezas y del aporte de proyectos individuales y años de experiencias previas, tanto en el ámbito social comunitario como en el ámbito económico. Desde lo comunitario y social: por la participación, por ejemplo, en comedores sociales, bachilleratos populares y contención familiar a través de la iglesia cristiana. Esto permitió conocer, desde el territorio, las distintas necesidades por las cuales atraviesa nuestra comunidad y sus problemas, para colaborar en forma efectiva con distintos sectores de la sociedad, particularmente aquellos más necesitados. Desde lo formal: contamos con integrantes que han desarrollado carreras terciarias y universitarias dentro del ámbito de la educación, de las ciencias económicas y sociales, que nos permiten un enfoque económico y brindar soluciones específicas en este ámbito.

En otras palabras, esta confluencia de fortalezas permite desarrollar un proyecto que desde el análisis de las distintas problemáticas identificadas brinda soluciones sociales y económicas reales en el marco de la ESS y EC, sin caer en visiones utópicas. Con el firme objetivo de modificar la realidad de muchos, insertándolos en un proyecto que realza la importancia de la reinversión de los beneficios, de los valores de la colaboración, la solidaridad, del conocimiento y el acceso a nuevas tecnologías de innovación y su aprendizaje. Buscando generar empleo digno y una mejor calidad de vida, con bienestar económico para el buen vivir de cada comunidad que se sume a esta propuesta.

Integrantes:

- Sandra Conde
- Gabriela Soto
- Sandra Walton
- Ramón Zalazar
- Marcelo Greco
- Daniel Margall

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

- 1) Necesidad de crear una cooperativa de consumo y servicios de plataforma colaborativa. Debe tenerse en cuenta que esta se plantea como un servicio de logística y distribución, centralizado a nivel de plataformas y programas, pero de manejo local, esto permite tener acceso a información, contactos y sistemas de compra y venta, con logística y distribución.

En la segunda etapa, financiación y espacio de depósito o de producción. Esta confluencia permitiría impulsar la producción y consumo dentro de cada territorio, mejorando la calidad de vida al reducir los costos de los precios de productos y servicios, produciendo en términos económicos lo que se denomina efecto renta o ingreso, aumentando y creando nuevas oportunidades laborales y emprendimientos.

- 2) Necesidad de un sistema de intercambio compensado: un mecanismo de triangulación cuyo centro sería una empresa mixta o una federación de cooperativas. La lógica detrás de esto es que las grandes empresas (por ejemplo, grandes supermercados y empresas formadoras de precios) centralizan, concentran la riqueza y transfieren recursos de la periferia del territorio generando el trabajo mínimo fuera de estos, reinvertiendo solo en su propio beneficio (mayormente en estructuras edilicias). En este punto, es importante comprender la razón macro detrás de esta necesidad, centrada en que el aumento de precios y la consiguiente inflación generan, junto con la creciente tendencia a atesorar capital en divisas, uno de los mayores factores de transferencia y extracción de recursos. Como cooperativa, nuestro objetivo es crecer con cada comunidad reinvertiendo los beneficios y, en la segunda etapa, canalizar los gastos y necesidades del Estado, en busca de impulsar el progreso. Mayor empleo y producción descentralizada, en forma autosostenida, sin impulsar un mayor endeudamiento y gastos del Estado (por el contrario, lo reduce), además de reducir los factores inflacionarios por puja distributiva y concentración de capital y la consiguiente transferencia de recursos (de abajo hacia arriba) y fuga de capitales (ver contexto y fundamentación económica del proyecto).
- 3) Necesidad de implementar una moneda social propia y crear un mercado paralelo de la ESS en confluencia con los puntos anteriores, limitando la transferencia de recursos a los sectores capitalistas. Para esto proponemos la participación del Estado en sus tres estamentos: municipal, provincial y nacional; la aceptación de esta moneda para el pago de impuestos y la creación de un banco cooperativo que opere las transacciones y conversiones de monedas. Como se mencionó, parte de la propuesta es que el Estado canalice gran parte de su ayuda social a través de la federación y que lo haga en esta moneda (en proporción al crecimiento del sistema). Esto permitiría no solo reducir los gastos del Estado, sino potenciarlos. La teoría detrás de esto puede encontrarse en contexto y fundamentación económica del proyecto.
- 4) Necesidad de comunicación, integración y facilitación de herramientas, tanto para la promoción y desarrollo de actividades económicas, como sociales y culturales. La idea es de contención, buscando revertir la degradación del tejido social y la resolución de los distintos problemas de cada territorio, entre ellos de acceso a formas de conocimiento y toma de conciencia de los problemas de género. Para esto se propone la creación de una Revista "ECCOSS DIGITAL".

- 5) Necesidad de evitar la constante migración de la periferia a los centros urbanos o la formación de ciudades dormitorio. La idea o concepto detrás de esto es la recuperación económica en forma territorial, incluso promover la creación de nuevos Núcleos Urbanos Productivos Cooperativos en el interior del país. En otras palabras, crear sociedad, contribuyendo a la descentralización de la producción, urbanizando y construyendo viviendas. Económica y estratégicamente, recordemos que esto se sustenta en impulsar el consumo, la inversión y reinversión que analizamos en el punto 1, a través de un sistema de unidades económicas interrelacionadas complementarias, autosuficientes y de creciente independencia (sistema de intercambio compensado y moneda propia), principalmente en la etapa de incubación.

Se busca integrar a la producción los amplios sectores hoy marginados del sistema, generando mayor capital humano y capital social, particularmente económico, para contar con recursos que impulsen nuevos emprendimientos; esto se traduce en conocimientos, capacitación y financiación.

Es preciso comprender que no es lo mismo duplicar el PBI porque se duplica la venta de las grandes empresas capitalistas que son en su mayoría cuasimonopólicas o de bandera extranjera, que duplicar el PBI porque existe el doble de empresas, sobre todo si estas pertenecen a la ESS y EC, que reinvierten constantemente sus beneficios en un sistema prácticamente cerrado en busca de generar un círculo virtuoso. Al respecto, es importante, por ejemplo, que desde lo social podamos colaborar en romper prejuicios de género, desde lo económico financiar proyectos productivos en cada localidad y en cada rincón del país que genere trabajo. En este punto, el proyecto plantea la necesidad de programas estratégicos con participación del Estado.

De la problemática surgida de las entrevistas y del mapeo, sumado a la confluencia de saberes y experiencias, surgieron estas necesidades que canalizamos en la creación de una Cooperativa de Servicios Multiplataforma en Red, con servicios de traslado y distribución, para emprendimientos de la ESS, EC y EP, de manera autosustentable financiera y productivamente.

Como resultado de la implementación del proyecto, lograr un desarrollo progresivo del territorio, buscando que los recursos generados se reinviertan en la propia comunidad, generando empleo y financiando nuevos emprendimientos y no que se transfieran por inflación y especulación o que fuguen fuera del país. Entendiendo que un sistema de plataformas colaborativas y de compras directas a productores o a fasión, que evitan intermediarios y ganancias espurias, puede servir para financiar nuevos emprendimientos de la economía popular y de la ESS y EC, así como también cumplir en forma eficiente distintos roles del Estado, como los de ayuda social, al asistir a comedores, merenderos y centros de ayuda comunitaria. De esta forma, promover actividades de integración y género, entendiendo estas últimas como parte de un proceso de transformación histórico en el que podemos contribuir.

Desde lo económico, facilitar la financiación, comercialización y distribución de productos (propios y de terceros), también proyectos y emprendimientos con menores costos y sin recargos especulativos. El concepto detrás de este proyecto es crear un circuito cerrado que se retroalimente con base en una constante reinversión.

Finalmente, a través de la Revista *“ECCOSS DIGITAL”* y de plataformas favorecer la interacción entre personas, empresas de la ESS y EC, universidades e instituciones públicas, difundiendo nuestras ideas, principios y proyectos innovadores, particularmente económicos; así también sobre tecnología, a través de las nuevas formas de conocimiento abierto y de las distintas instituciones y organismos del Estado, como el INTA o el INTI.

Por otra parte, durante la elaboración de esta idea, descubrimos también que por su naturaleza social y por el propio proceso de expansión, este proyecto podría replicarse o reaplicarse en todo el país, ser una alternativa para el desarrollo socioeconómico de cada comunidad, aun de aquellas más alejadas de los centros urbanos. Constituir una “red de redes” y ser un vehículo para impulsar proyectos económicos alternativos como mencionamos, para poner freno al avance de una economía capitalista depredadora.

Incluso, esta idea desarrollada en escala podría incorporar o canalizar, además de proyectos anteriores de distintos integrantes del grupo, básicamente de raíz económica como también social, diversos proyectos del Estado, sin generar presiones sobre los sectores productivos capitalistas (léase por ejemplo impuestos). Estos podrían resignificar el concepto de Estado benefactor o regulador, desarrollando una economía mixta, con un Estado presente a través de un mercado de la economía social alternativo, generando, de esta forma, empleo genuino autosostenible y de calidad, mayor desarrollo, conocimiento y nuevas tecnologías, reduciendo el gasto del Estado (reemplazando por ejemplo planes de asistencia, por trabajo genuino, productivo y de calidad), como mencionamos, sin resultados adversos a nivel macroeconómico como mayor endeudamiento e inflación, evitando particularmente la transferencia de estos recursos (léase moneda) al sector capitalista y la formación de activos externos. ■

■ [Volver a la Tabla de Contenidos](#)

CESS:

Comercializadoras de la
Economía Social y Solidaria

02

CAPÍTULO

AUTORES:

Marcela Bodoira,
Virginia Díaz,
Matías Ramos

Universidad Nacional de Quilmes

RESUMEN DEL PROYECTO:

La raíz principal de nuestra idea es la experiencia. El contacto estrecho que hemos tenido a lo largo de varios años de ser personas participantes activas ya sea en áreas como producción, gestión, consultoría y consumo de la economía social, solidaria y popular (ESSP) y siempre desde una óptica crítica, nos permitió identificar ciertos problemas compartidos por diferentes organizaciones, para el caso en particular: las comercializadoras de la ESSP.

La idea del proyecto es el asesoramiento para la implementación y capacitación de un software de gestión para mejorar la organización de las ventas y el sistema de información de “Humanos”, organización con la que trabajaremos.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

La necesidad de concretar esta idea radica en la frase: “Problemas comunes, soluciones colectivas”. Es claro que los diferentes actores de la ESS, siempre pensando en su faceta productiva y asociativa, comparten problemáticas muy parecidas entre sí; por nombrar solo algunas: falta de canales de comercialización, bajo grado de formalización de los proyectos (en cuanto a estructuras y métodos de trabajo), dificultad para fortalecer los mismos, escasez de fuentes de financiamiento, gran informalidad (en cuanto a la legalidad), desorden en las cuentas de ingresos-egresos y demás aspectos de la gestión y registro de ventas, entre otras. Por ello, como equipo, pretendemos ofrecer una posible solución a algunos de estos problemas. Como ideas innovadoras, ya que estas entidades no contemplan el uso de software de gestión, consideramos desde el equipo de trabajo como elemento transformador y con un impacto positivo la elaboración o uso de contenidos, en el caso de software bajo licencias libres y abiertas.

Una de las aplicaciones del software libre es Odoo, un paquete de aplicaciones de código abierto dirigido a empresas que cubre todas las necesidades de su negocio: CRM, comercio electrónico, contabilidad, inventario, punto de venta, gestión de proyectos, etc. El valor de Odoo es que es simultáneamente fácil de utilizar y está totalmente integrado.

ELEMENTO DIFERENCIADOR

Consideramos que las comercializadoras de la ESSP cumplen un papel fundamental en el ámbito que nos interesa. Son quienes logran acercar, siguiendo una estrategia de comercio justo, el esfuerzo de los trabajadores con el esfuerzo de los consumidores. Hablamos de esfuerzos como concepto extendido de valor generado. Porque ambas partes deben predisponerse para poder acercarse,

una produciendo y la otra consumiendo, y las comercializadoras permiten que esto ocurra. Ahora bien, como parte también de esta economía alternativa no están exentas de muchas problemáticas. En particular, hemos podido observar y contemplar que tienen grandes dificultades a la hora de sistematizar y registrar sus actividades diarias y organizar la gestión de la comercialización y venta.

Muchas veces, estos registros son de tipo manual (papel y lápiz) y en el mejor de los casos interminables e inconexas hojas de cálculo y planillas de Excel. Básicamente, podemos traducir y definir dicha problemática como precariedad en sus sistemas de información que le permitan procesar correctamente los datos, registrar todas sus actividades, generar información pertinente para la toma de decisiones y construir y afianzar nuevos conocimientos. Por ello, con el presente trabajo, pretendemos acercar las nuevas tecnologías disponibles a la ESSP y lograr que la comercializadora cambie sus sistemas de información y comience a utilizar un software de gestión que le brinde los beneficios ya comentados y también que puedan trabajar en red.

A. *Intereses del equipo*

Apostamos a colaborar, desde nuestros espacios profesionales, con la economía social y solidaria, generando condiciones de trabajo igualitarias, inclusivas y respetuosas de los valores de la ESS. Apostamos a fortalecer las organizaciones con nuestro conocimiento y dedicación, tendiendo puentes y proponiendo herramientas y capacitaciones que dirijan al empoderamiento respecto a esas prácticas y también respecto a los derechos y las reglas del comercio justo, el respeto por la vida y el capital humano.

Se busca priorizar y trabajar en el futuro con otras iniciativas de ESSP, potenciando la construcción de otros formatos, como el mercado social o el uso de las monedas sociales, para establecer un circuito económico y de satisfacción de necesidades, donde todos los ámbitos (producción, distribución, consumo, financiación) actúan bajo los principios de la ESS.

Junto a estos criterios que hemos analizado, contemplamos también que las iniciativas de las entidades de las ESS deben necesariamente tender a la sostenibilidad y el cuidado de su entorno, poniendo atención en el impacto social y el impacto ambiental.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR

B. *¿Quiénes somos?*

- ▶ **Virginia Díaz** es licenciada en Cooperativismo y Mutualismo, especializada en Integración y Desarrollo Regional egresada de la Universidad Nacional de Santiago del Estero. Preside FINDES (Fundación para la Integración de la Economía Solidaria), desde donde capacita y constituye entidades de la ESyS. Sus fortalezas: compromiso con las ideas de cooperación, desarrollo sostenible, democracia, equilibrio de género e inclusión, actitud de formación y

actualización permanente, estimula el crecimiento de su equipo y grupos de trabajo. Sus debilidades: poca tolerancia a los trabajos realizados con poca calidad, escasa capacidad para disimular enojos.

- ▶ **Juan Matías Ramos**, mendocino de 32 años, descubrió la Economía social, solidaria y popular desde la práctica al involucrarse como productor en un proyecto asociativo de cerveza artesanal. Busca generar desde todas sus acciones impactos en la ESSP. Como por ejemplo, apoyando en el consumo. Además, es licenciado en Administración por la UNCuyo. Su sueño es volver a convertirse en productor y desarrollarse profesionalmente en este ámbito, en particular a través de la construcción de conocimientos desde y para la ESSP. A veces, un poco radical en su forma de pensar, hacer y sentir las cosas.
- ▶ **Marcela Bodoira** es profesora en Historia, egresada de la Universidad Nacional Córdoba y está concluyendo sus estudios en Derecho. Militante cooperativista, feminista y apasionada. Trabaja y representa a la Cooperativa de Trabajo de Enseñanza “3 de Junio”, en Córdoba Capital. Siempre se le ve participando y construyendo lazos, luchando por los derechos y la igualdad, siempre poniendo amor (y un par de gritos) en todo lo que hace. Una vez más, la encontramos trabajando y tendiendo puentes con el compromiso puesto en el fortalecimiento de las experiencias y los conocimientos de la economía social, solidaria y popular. Dicen las malas lenguas que es demasiado exigente y no le sobra la paciencia.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA:

Podemos analizar las necesidades sociales del entorno identificando primero los actores que componen el entramado de esfuerzos: las personas productoras - comercializadoras - consumidoras.

Por el lado de los proyectos productivos, se puede observar que, en general, presentan grandes dificultades a la hora de producir y de poder comercializar sus productos. Por ejemplo, el Código Alimentario Argentino, si bien es instrumento normativo necesario para salvaguardar la salud de consumidores, también es prohibitivo para productores caseros y de baja escala, entonces se presenta el círculo vicioso de tratar de comercializar un producto que difícilmente se pueda habilitar. Por otro lado, en la comercialización también existen problemáticas en cuanto a desarrollar nuevos canales de distribución, circuitos cortos de comercialización, productos de cercanía, de productor a consumidor, etc.

Para el caso de las comercializadoras: es interesante la función que cumplen como intermediarias solidarias, que pretenden acercar los dos esfuerzos extremos: de quien produce y de quien consume. Pero a veces la falta de comunicación, la falta de redes de difusión o de sistemas de gestión o de disponibilidad de espacios –sin contar con el poder ejercido por empresas tradicionales– hace que esos esfuerzos no puedan encontrarse.

Y finalmente, si tomamos a las personas consumidoras, es fundamental tener que definir sus características: si se trata de personas conscientes, responsables, que tratan de organizar su consumo para aprovechar su poder compra. Se tiene que partir de la base de que todo consumo es político y decidir organizar el dinero y el esfuerzo para poder adquirir productos de la ESSP y eso es algo muy poderoso (y necesario).

GRUPOS DE INTERÉS

HUMANO es una tienda colectiva donde conviven 70 artesanos del corredor turístico de los Comechingones (que une las provincias de Córdoba y San Luis). Precisamente, ellos se encuentran en un lugar de Traslasierra que se llama San Javier, la otra concentración está en Villa las Rosas, donde también se cuenta con un local para la atención; el otro local o tienda colectiva se encuentra en la plaza principal de la ciudad de Merlo (San Luis).

La integración fue a partir del trabajo cooperativo, la economía comunitaria, la confianza entre ellos arraigado entre lo popular y lo solidario. Al fortalecerse el grupo e integrar a más compañeros, las familias autóctonas se fueron acercando; como resultado, en la actualidad se cuenta con 150 familias de pequeños productores o de la agricultura familiar, contando con el apoyo de la Unión Campesina de Traslasierra (UCATRAS) y con el Colectivo Ce Trabajadores Organizados (CTO); también trabajan con 15 cooperativas que son sus proveedores externos (revenden sus productos). Todos son productos artesanales de producción propia, como por ejemplo café de algarroba y mistol, azúcar de mascado, accesorios, artesanías en madera, entre otras producciones.

El contexto de pandemia y de aislamiento social los llevó a crear su cuarta tienda: una tienda virtual donde ofrecen 125 productos de almacén orgánico, librería, decoración, bazar, juguetes, indumentaria, piezas de arte, amuletos, entre otros insumos.

La logística para la entrega de los productos que se comercializan en esta última tienda es por envío –si se encuentran en los valles– y también realizan entregas por correo argentino dentro del país.

En cuanto a la organización interna, se trabaja en formato de *asambleas*, realizan una asamblea mensual por cada tienda y en cuyo orden del día cada comisión de las ocho existentes expone las problemáticas para el tratamiento y resolución de los diferentes temas. Hay una Asamblea Extraordinaria anual, que reúne a las tres tiendas del territorio. Con respecto a las comisiones existentes, se encuentran: Ingresos y fiscalización, Diseño y reforma, Administración, Proveedores externos, Gestión y articulaciones con otras organizaciones, Redes y comunicación, Abundancia y Reorganización. Cada comisión cuenta con un experto, un entusiasta y un aprendiz. Las comisiones son herramientas que dinamizan los procesos de lo operativo. Existe dentro de la organización un órgano que se llama “sándwich de miga”, que es donde confluye la información de las asambleas mensuales para el tratamiento final en la asamblea anual.

Sociabilizan a través de sus páginas de Facebook: Humano San Javier, Humano Villa de las Rosas, Humano Merlo.

Para darle inicio al proyecto final y poder encuadrar los diferentes requerimientos que demanda el mismo, se propone poder conformarnos como un equipo de trabajo que realiza u ofrece un servicio de “consultoría” o “asesoramiento”. Para poder mostrar concretamente nuestra idea es que hemos desarrollado la herramienta CANVAS, esta nos permite visualizar diferentes aspectos y explorar oportunidades que existan en el mercado; sin embargo, el desafío está en cómo la utilizamos dentro de este proyecto y, más amplio todavía, cómo la desarrollamos en concordancia con los valores de la ESS. Haremos el intento. Con base en las capacidades complementarias del equipo de trabajo y diferentes formaciones y experiencias es que creamos este proyecto. Este gira alrededor de nuestra propuesta de valor: mejoramiento de procesos organizacionales mediante la formalización y fortalecimiento de estos. El problema que observamos es el bajo grado de formalidad con la que cuentan los distintos procesos, tanto internos como externos, de las organizaciones sociales, por lo que se presenta una posible solución. Para ello se proponen: desarrollo de canales de gestión contables-administrativos, mejoramiento de sistemas de información para la toma de decisiones, implementación de un sistema de gestión personalizado a las necesidades de la organización bajo estudio, que contenga un gestor de base de datos, control de mercancías, gestor de finanzas, campos calculados, soporte técnico, manual de usuario, capacitación, mantenimiento y gestor de administración de RR.HH., entre otras necesidades.

Las organizaciones de la ESS tienen un objetivo del cual son cautivas: la supervivencia, lo que las lleva, entre otras cosas, a tener grandes problemas para poder estructurar sus métodos de trabajo, en buscar nuevos objetivos, poder crecer y desarrollarse, planificar, organizar, etc. Se torna en un círculo vicioso sin poder construir una identidad fuerte que les permita proyectarse hacia el futuro y hacerse cargo de su pasado; es decir, pensar estratégicamente. Esta situación acaba por hacerlas desaparecer.

Suponemos, además, que las diferentes organizaciones sufren o padecen dificultades muy parecidas y por lo general siempre tienen inconvenientes financieros o escasez de recursos para poder afrontarlas individualmente; por eso se pretende trabajar bajo el lema de *problemas comunes, soluciones compartidas*, a través del cual, mediante el trabajo colaborativo entre distintas organizaciones y nuestro esfuerzo mediador, se buscarán recursos para poder dar solución a dichos problemas.

Como agregado de valor a nuestra propuesta, nos enfocamos en que las soluciones (cuando sea necesario) sean mediante la utilización de tecnologías emergentes, desarrollo e implementación de software, plataformas de comercialización, software de gestión, etc.; siempre desde la óptica de los principios de la ESS. Bajo esta concepción, nos propusimos buscar a entidades pertenecientes a la ESS y EC, en la provincia de Córdoba y otras, para solicitar cotización en función de necesidades existentes.

Como lo especifica el modelo CANVAS, nuestros segmentos de clientes son organizaciones (sin importar el grado de formalidad legal o personería alcanzada) o proyectos que se desenvuelvan dentro del campo de la Economía Social y Popular, y se encuentren en condiciones de poder afrontar nuestra propuesta de valor.

La estrategia de comunicación se encuadra en poder desarrollar diferentes canales que nos permitan hacer llegar nuestra propuesta a nuestros posibles clientes; entre ellas podemos nombrar: el desarrollo de una página web propia donde se visualice nuestro trabajo, quiénes somos, qué hacemos, cómo y por qué lo hacemos; se buscará además el contacto directo y la promoción de nuestro servicio a las organizaciones mediante correo electrónico o en persona; la concreción de panfletería y promoción gráfica y, siempre que sea posible, hacer uso del “*boca en boca*” cuando nuestros trabajos vayan generando una impronta.

La logística elegida para desarrollar nuestra propuesta y ofrecer el servicio que será estratégicamente a distancia se surtirá de un canal, como la internet, mediante el cual se mantendrán reuniones virtuales con las organizaciones. No se descarta poder aprovechar (siempre y cuando sea factible por la distancia) en mantener alguna reunión presencial que nos permita generar un mayor vínculo y afinidad de trabajo.

De este modo, las actividades necesarias para trabajar con nuestros clientes se centran, primero, en tratar de captar nuevas organizaciones, una vez que esto suceda y ya se haya pasado por un proceso de concientización y sensibilización de ambas partes, se procederá a realizar los análisis necesarios que permitan definir bien el problema por resolver. Con base en ello, se presentarán una serie de posibles soluciones, siempre acompañada de las capacitaciones necesarias desde la teoría y el acompañamiento en la implementación (desde lo práctico). Consideramos lo anterior un proceso clave por definir.

Nuestro trabajo también conlleva un seguimiento de todo lo construido y una sistematización de experiencias que permita la socialización de lo trabajado con la organización y el compartir información y conocimientos con otras comercializadoras. Para poder ejecutar la propuesta tal cual la pensamos, los recursos necesarios no son muchos, los principales serían: la ideación de un lugar de trabajo (que puede ser nuestro propio hogar), una buena conectividad a redes o wifi y una computadora, que nos permitan ofrecer un servicio en las mejores condiciones. Siempre pensando para el caso virtual.

Por último, somos conscientes de que sin la vinculación con distintos actores este proyecto sería casi imposible. Por ejemplo, con universidades en un doble papel: acercar proyectos u organizaciones y brindarnos recursos. Las cooperativas de software cumplen una función vital en nuestro proyecto, porque serán las encargadas de poder desarrollar muchas de las soluciones que se necesiten. El sector de finanzas solidarias para la búsqueda de financiamientos y recursos, los servicios profesionales para la complementariedad, los diferentes organismos estatales para la implementación de programas y un largo etc. ■

■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

COOPPAICISS:

Cooperativa de Profesionales para
el Asesoramiento en Iniciativas
Colaborativas de Economías Sociales
y Solidarias.

03

CAPÍTULO

AUTORES:

Jorge Daniel Sivit,
Nora Zulema Piedrabuena,
Agustina Araceli Kornchu,
Silvana Beatriz Herlein,
Hernán Emanuel Gil Pinheiro,
María Ayelén Cigna,
Aldana Abigail Boiko

Universidad Nacional de Moreno

RESUMEN DEL PROYECTO

Esta iniciativa emerge como una propuesta del movimiento cooperativo con el objetivo de brindar servicios profesionales para el desarrollo de nuevos emprendimientos en el campo de la economía social solidaria y de la economía colaborativa y para la mejora permanente de empresas de este tipo que buscan potenciar y optimar sus capacidades. Nuestros servicios también están orientados a MiPyme (micro, pequeña y mediana empresa) y emprendimientos de la economía popular.

Queremos formar una cooperativa de asesoramiento y gestión integral. Vamos a desarrollar nuestros servicios en el ámbito de gestión, calidad, comunicación, capacitación y legales.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR

Somos un equipo interdisciplinario de profesionales, trabajadores, docentes y estudiantes con distintas formaciones, trayectorias y experiencias. Estamos profundamente comprometidos con los principios, valores y fundamentos de la Economía Social Solidaria y, a partir de esta visión, creemos que otra economía no solamente es posible, sino que es urgente e imprescindible. Procuramos fortalecer a las organizaciones para aportar a la construcción de una economía basada en las personas, que cuide el ambiente y que satisfaga las necesidades de cada persona para la reproducción de la vida.

En nuestro equipo, contamos con formaciones en el campo del periodismo, la comunicación, la administración, el derecho, la contabilidad, la calidad de la gestión, entre otras. Esta conformación diversa de personas que confluimos en el marco de la diplomatura es un elemento diferenciador que consideramos a la hora de iniciar el proyecto como equipo.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

Este proyecto se realiza para cubrir las necesidades que aparecen en la ESS y EC. Investigando sobre el tema y realizando la diplomatura encontramos que es de utilidad para fortalecer y poner en valor a estas organizaciones, dado que surgen inconvenientes en la toma de decisiones, en la organización general, en la necesidad de capacitación para su fortalecimiento y continuidad, en los inconvenientes a la hora de organizar la producción o tarea que se vaya a realizar, en su comercialización, en la comunicación dentro de la ESS y EC y en su entorno de referencia, y en la organización societaria y legal.

Ante la crisis global de la economía y de los valores sociales, estas organizaciones son vulnerables a los cambios y embates del sistema económico, y su falta de conocimiento técnico les hace perder recursos y oportunidades, por lo que vemos que necesitan un fortalecimiento que nosotros podemos colaborar en los aspectos en los cuales tenemos competencia.

Como vimos en la cursada de la diplomatura a través de los integrantes y de los invitados que ya están en funcionamiento como cooperativas existe una dificultad en la toma de decisiones, planeación y organización de las actividades o cuestión a resolver, por falta de capacitación y asesoramiento, de poner en valor a sus organizaciones, buscando sus puntos fuertes y esto lleva demora en los resultados, desorientación, lo que deviene en muchos gastos de recursos, energía y desgaste de los miembros; con nuestra gestión y asesoramiento, conociendo el problema, se evitarían estas dificultades.

MODELO DE NEGOCIO CANVAS

1. SEGMENTOS DE MERCADO

Los clientes potenciales son los actores de la economía social solidaria y economía colaborativa, los municipios y entes estatales. También las MiPyme, los actores de la economía popular y otros profesionales interesados en crear valor a partir de nuestra experiencia, formación académica y desempeño.

2. PROPUESTA DE VALOR

Nos destacamos por nuestra adaptabilidad y flexibilidad al abordar distintos desafíos que se nos presentan, con una mirada integral, integrada e interdisciplinaria. Valoramos a las personas como centro de las organizaciones, manteniendo la capacidad operativa de las organizaciones donde intervenimos.

3. CANAL

Daremos asesoramiento personalizado y gestión adaptada a las necesidades de las organizaciones intervenidas, utilizando para tal objetivo todas las herramientas disponibles a tal efecto.

4. RELACIÓN CON EL CLIENTE

Nuestra intervención siempre estará enfocada en dar soluciones a cuestiones existentes de forma personalizada, basado en un trato respetuoso y digno.

5. FUENTES DE INGRESO

Nuestras fuentes de ingreso serán los clientes a los que brindaremos asesoramiento y gestión, incluyendo como posibilidad la articulación con las universidades, los municipios y con el Estado para brindar capacitaciones para las organizaciones que suele tercerizar.

6. RECURSOS CLAVE

Contamos con un espacio físico prestado por dos miembros de la organización que pensamos acondicionar como oficina para comenzar nuestra actividad en un primer momento. Por las características de los servicios prestados, contamos con la posibilidad de trabajar desde los hogares, de forma remota, para lo cual cada integrante cuenta con su computadora portátil o de escritorio. Nuestro recurso clave, como ya lo señalamos, es la capacidad operativa y profesional de cada integrante de organización.

7. ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades cubren las cinco áreas que integran nuestro proyecto:

Gestión, calidad, comunicación, capacitación y legales.

Nuestra formación académica, experiencia y sinergia entre los integrantes nos permite realizar de manera profesional procesos de capacitación y gestión para las iniciativas de la economía social y solidaria y la economía popular de acuerdo con las siguientes características:

Gestión

Servicios contables orientados a microemprendimientos personales, familiares, a comercios o pequeñas empresas. Llevamos la gestión contable realizando presentaciones sobre el estado de situación patrimonial o balance general, estado de recursos y gastos, estado de evolución del patrimonio neto, estado de origen y aplicación de fondos para los casos que lo requieran. Servicios impositivos orientados a distintos emprendimientos, ya sean monotributistas, pequeños comercios, Pyme realizando las presentaciones mensuales en AFIP, ARBA, Inspección General de Justicia y otros organismos públicos y/o privados.

Gestión administrativa orientada a actividades como:

- **Planificar:** estar prevenido ante futuras eventualidades elaborando un plan de acción para ello.
- **Organizar:** definir cómo estructurar las capacidades humanas y los elementos materiales para que la organización sea viable.
- **Dirigir:** Cerciorarse de mantener la fluidez en la organización.

- **Coordinar:** mantener de forma ordenada las actividades para que se produzcan los resultados esperados.
- **Verificar:** analizar que todo se esté desarrollando según lo previsto.
- **Especialista en Negociación:** Cerrar acuerdos en situaciones colaborativas y competitivas donde todas las partes se sientan satisfechas e implicadas.
- **Especialista en Informática:** Colabora en el estudio, diseño, desarrollo, aplicación, implementación, soporte y mantenimiento de sistemas computacionales de información. Asesora, desarrolla e implementa tecnologías de información y la comunicación (TIC).
- **Especialista en Investigación y Desarrollo:** Investigar, analizar, proponer, desarrollar y ejecutar tareas profesionales relacionadas con propuestas de nuevos productos o cambio de los ya existentes, en relación con las organizaciones nacionales e internacionales que comercializa la institución. Brinda apoyo al equipo de tareas y a todas las partes relacionadas a dicho producto.

Calidad

Contamos en la organización con especialistas idóneos en el área de calidad con una vasta experiencia y formación orientada a:

- **Aseguramiento de la calidad:** Es el encargado de informar a los demás miembros sobre el sistema de gestión de calidad y también de las necesidades de mejora que pudieran existir. El responsable en calidad asegura que la gestión de la calidad llegue a todos los niveles de la organización.
- Análisis, estudio, identificación de posibilidades de mejora e implementación y mantenimiento de procesos de aseguramiento de la calidad.
- Procesos de certificación de producto.
- Investigación y desarrollo de nuevos productos.
- Desarrollo e implementación de procedimientos e instructivos de los procesos intervenidos con soporte documental e informático.

Comunicación:

- Asesoramiento para la instalación de la empresa en medios de comunicación y redes sociales.

- Brindamos servicios a medida para la creación de redes sociales y administración de contenidos.
- Servicios de fotografía y video para difusión de productos y contenidos.
- Redacción de contenidos para llegar con eficacia al cliente.
- También brindamos capacitaciones para generación administración de redes y generación de contenidos.

Capacitación:

- Como organización, tenemos la capacidad de brindar asesoramiento técnico y capacitación para la sostenibilidad de las iniciativas de la Economía Social Solidaria, mejorar la comunicación interna y externa, generar y consolidar alianzas y redes, optimización de recursos, dinámicas de organización y gestión de las personas.
- Capacitación en mercadotecnia, negociación cooperativa y en procesos de aseguramiento de la calidad.
- Capacitación en procesos contables para la organización administrativa-contable de distintas organizaciones respecto a las actividades diarias y necesarias para el desarrollo de su organización.
- Capacitación en comunicación interna y externa.

Todos los programas de capacitación incentivan y desarrollan habilidades con herramientas efectivas de fácil aplicación en los diversos ambientes intervenidos enfocados en los tres niveles del aprendizaje querer hacer, saber y saber hacer.

Servicios legales:

Contamos con abogados que pueden asesorar a distintas organizaciones o personas físicas que lo requieran, brindando servicios como:

Constitución legal de la organización.

- Asesoramiento legal
- Diligencias de cédulas
- Representación en juicios
- Contratos
- Asesoramiento en negociaciones

8. SOCIOS CLAVE

Como posibles socios, a partir de nuestra red de relaciones, aparecen la Universidad Nacional de Moreno, la Universidad Nacional de Hurlingham, entes estatales como el INAES y otras organizaciones de la Economía Social Solidaria y Economía Colaborativa, etc.

9. ESTRUCTURAS DE COSTOS

Nos enfocamos en la creación de valor para el cliente y desde allí obtener recursos en toda la cadena de acciones. ■

■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

— SECCIÓN 2 —



COSTA RICA

Servicio de soporte tecnológico
para asociaciones solidaristas
hacia una economía solidaria
y social. ASOPORTEC S.A.

04

CAPÍTULO

AUTORES:

Karen Vargas,
Karen Rojas,
Johan Rodríguez

Universidad Técnica Nacional

RESUMEN DEL PROYECTO:

Nuestra propuesta busca ofrecer una serie de servicios de soporte tecnológico a asociaciones solidaristas, esto a un mejor precio y con calidades diferenciadas al mercado y que además sea de atención virtual, remota e inmediata, lo anterior gracias a un convenio solidario entre varias partes: una asociación solidarista, Eximo como proveedor tecnológico y ASOPORTEC S.A.; logrando con este modelo generar una iniciativa de economía solidaria y colaborativa, en donde los servicios tecnológicos se pueden obtener a precios mucho más cómodos al volverse una economía de escala dentro del sector.

Esta constitución de la iniciativa de consumo colaborativo debe ser estudiada bajo la generación de ideas; es acá donde este curso aportaría para hacer realidad el impulso de un proyecto para la economía colaborativa del país en asociaciones solidaristas, el cual promueve el intercambio bajo un enfoque de solidaridad, beneficio mutuo y ahorro, sin dejar de lado que el solidarismo es únicamente nativo y desarrollado en Costa Rica, por lo que nuestro proyecto estaría:

- Promoviendo el ordenamiento del solidarismo de Costa Rica desde el enfoque tecnológico.
- Promotor del solidarismo, como movimiento nato de Costa Rica.
- Promotor de una economía colaborativa y solidaria, donde por medio de un convenio se unen tres empresas para generar un bien común.

Como se mencionó anteriormente, dentro de los actores involucrados para el éxito del proyecto se encuentran:

- Una asociación solidarista que asuma este modelo de negocio bajo el convenio propuesto.
- Otras asociaciones solidaristas como consumidores finales del producto o servicio planteado.
- Grupo Eximo S.A., como socio tecnológico para el desarrollo de servicios.
- ASOPORTEC S.A.,

El proyecto se llevaría a cabo por medio de un convenio entre las partes, donde cobijado bajo los principios del solidarismo, la asociación solidarista que asuma esta iniciativa sería la encargada de realizar la gestión comercial, los contratos y efectuar el cobro de los servicios; en el caso de Eximo, sería el proveedor del servicio de tecnología y las otras asociaciones serían los clientes en recibir el servicio y beneficios posibles derivados de esta alianza.

Para efectos de recursos, el proveedor asume una parte del desarrollo del sitio web y la asociación solidarista asume las integraciones necesarias con el sitio web, así como la gestión comercial y de cobro, ahorrándole costos no solo en los servicios tecnológicos, sino en la gestión comercial y de cobro requerido a cada asociación.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

Necesidades identificadas en el sector: bajo la observación en eventos y congresos solidaristas y en entrevistas compartidas con los órganos de representación del sector solidarista FECASPRI y Movimiento Solidarista, se han identificado las siguientes necesidades del sector solidarista, en resumen, se expresa lo siguiente relacionado al tema del proyecto:

- Necesidad de unión del sector solidarista para realizar estrategias conjuntas.
- Necesidad de fortalecimiento de la gestión de gobernanza para la toma de decisiones.
- Necesidad de controles internos en la gestión de asociaciones.
- Necesidad de automatización de procesos y atención de servicios tecnológicos con inmediatez.

Las necesidades planteadas se pueden solventar con tecnología, capacitación o becas solidarias, oportunidades de mejora en tecnología, gobernanza y toma de decisiones, manejo de datos, necesidad de soporte en la operativa, fortalecimiento de controles y gestión por automatizaciones, entre otros beneficios a un mejor costo.

ELEMENTO DIFERENCIADOR

Consiste en un servicio de soporte de infraestructura tecnológica para generar economía solidaria y social a aquellas asociaciones que les es más difícil costear este tipo de servicios; como elemento diferenciador tenemos que se aplicará la innovación para solicitar servicios además de, por medio de herramientas como monedero virtual ("*blockchain*"), lograr canjear puntos que se puedan utilizar en capacitación.

Se detallan algunos beneficios y el modelo de economía solidario y colaborativo; de forma general se describen los servicios que se ofrecerán:

- Servicios de soporte de infraestructura tecnológica para los asociados de otras asociaciones.
- Servicios de soporte de infraestructura tecnológica para otras asociaciones.
- Servicio remoto, virtual o presencial.

- Generación de canjes por medio de un monedero virtual o “*blockchain*”, luego de adquirir los servicios.
- Capacitaciones gratis para las asociaciones solidaristas: temas de tecnología, gestión, gobernanza y sobre la ley solidarista, como canje gracias al monedero virtual, pero enfocado en un modelo de capacitaciones o becas solidarias.

En ellas, las asociaciones pueden ceder el canje de puntos a otras asociaciones que tengan una necesidad de conocimiento y capacitación, inclusive también se permite el canje para los asociados o personal de la asociación para un tema de capacitación en específico o a demanda que se requiera.

FORTALEZAS DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

Algunas de las fortalezas del equipo a cargo del proyecto son:

- Equipo multidisciplinario.
- Conocimiento en asociaciones solidaristas y cooperativas.
- Conocimiento en innovación, finanzas, proyectos, estrategia y planificación.
- Compromiso y disposición para la realización del proyecto por las partes.
- Enfoque en crecimiento de sectores y potenciar los sectores en los que hemos formado parte.
- Facilidad de articulación y acceso a la información relevante al proyecto y a los sectores que beneficia.
- Disponibilidad de tiempo y de herramientas virtuales para coordinar y realizar las sesiones de trabajo.

Motivación y razones del equipo para la elección de un proyecto de emprendimiento colectivo, enmarcado en la Economía Social y/o Economía Colaborativa.

Este es un proyecto retador e innovador en su modelo para el sector solidarista, con una propuesta de valor con enfoque social que ayudará a muchas organizaciones a crecer, ser más eficientes y rentables.

El sector solidarista tiene deficiencias tecnológicas y de capacitación, por eso apostamos por un proyecto de emprendimiento social y colaborativo para promover en asociaciones pequeñas un enfoque que no estaba en su radar y, de esta manera, mejorar temas como la gobernanza, sobre la ley, aspectos de tecnología, que permitirá la mejora no solo del sector, sino también de las asociaciones y cientos de asociados.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

Con todo lo mencionado anteriormente, el proyecto busca solventar diversas necesidades del sector solidaria enfocado en tecnología y promover las capacitaciones de diferentes temas por medio del canje de puntos, solventando de esta manera:

- **Brindar capacitaciones o becas solidarias:** en ley solidaria, gobernanza, toma de decisiones, analítica de datos, etc., las cuales se obtienen por medio del canje de puntos al utilizar las plataformas para contratación de servicios tecnológicos. Estas se enfocan en resolver necesidades de las asociaciones pequeñas, se puede transferir puntos de asociaciones a asociaciones o utilizar los puntos para resolver una necesidad de un asociado o un funcionario de la asociación; la idea es lograr solventar las necesidades de conocimiento que la asociación designe.
- **Infraestructura en la nube:** (servidores en la nube):
 - ▶ Aprovisionamiento de servidores para brindar servicios como: software, base de datos, páginas Web, servicios Web, inteligencia de negocios, servidores en plataformas (Linux, Windows) totalmente respaldados y seguros, licenciamiento en modelo de servicio.
- **Sitio alternativo de procesamiento en la nube:**
 - ▶ Infraestructura destinada a mantener un espejo del ambiente de producción, donde mediante mecanismos de bases de datos se mantiene una réplica en tiempo real, permitirá contar con un sitio en alternativo en la nube en caso de un fallo del sitio principal, se mantiene a un costo menor, debido a que los recursos principales están al mínimo funcional, incrementa bajo demanda.
- **Respaldo y recuperación de infraestructura en sitio o en la nube:**
 - ▶ Servicio de respaldo y recuperación, copias exactas de los servidores físicos y se respaldan en una unidad física o en la nube, o bien en ambos esquemas.
 - ▶ Copias una vez al día, 7 días continuos, 4 veces al mes, durante 6 meses, como esquema básico, se configura la frecuencia que el cliente necesite.
 - ▶ Respaldo totalmente seguro, ya que reconoce cualquier ataque y protege los respaldos para poder recuperar la infraestructura.
 - ▶ Mecanismo de recuperación mediante un desastre.

- ▶ Solucionamos un desastre físico y ponemos a disposición los servidores respaldados en un esquema de nube temporal que le permitirá continuar con la operación del negocio.
- **Centrales telefónicas IP en la nube:**
 - ▶ Permiten obtener todos los beneficios de una central telefónica avanzada y sin realizar altas inversiones, con un tiempo de implementación de horas, recepcionista digital de varios niveles (IVR), correo de voz en cada extensión, direccionamiento del correo de voz al correo electrónico del usuario, grupos de llamadas, sala de conferencias de voz, posibilidad de conexión de extensiones en cualquier lugar del país o del mundo y disponibilidad de extensiones en múltiples equipos: teléfonos IP, computadoras de escritorio, computadoras portátiles, teléfonos inteligentes.
- **IVRS interactivos para servicio al cliente:**
 - ▶ Centrales telefónicas con sistemas de información, permitiendo al cliente brindar información de servicios mediante la central, minimizando la interacción con los empleados, ya que podrán brindar los datos de una manera más rápida y eficiente.
- **Plataforma de monitoreo y gestión de infraestructura:**
 - ▶ Servicio especializado de monitoreo y seguridad, presentado en la nube, sin esfuerzo inicial, permite monitorear sus equipos de una forma ágil rápida y segura, visualizar los recursos de sus computadoras, trabajar de forma proactiva y evitar costosos desastres.
 - ▶ Herramienta 100% en la nube, no requiere instalación inicial.
 - ▶ Permite controlar a todos los equipos de forma remota.
 - ▶ Disponibilidad del servicio y control de inventario en tiempo real.
 - ▶ Monitoreo de los recursos de sus equipos.
- **Servicio de soporte técnico en sitio**
 - ▶ En caso de requerirse, se presenta personal calificado en sitio, se gestiona el soporte mediante una herramienta de tiquetes ofrecida por el proveedor.
- **Inteligencia de negocios, aprendizaje automático (“machine learning”), macrodatos (“big data”):**
 - ▶ Herramienta de inteligencia de negocios para el análisis de datos en tiempo real.
- **Administración y monitoreo de bases de datos**
 - ▶ Respaldos de bases datos, monitoreo de recursos, recuperación en caso de desastre, indexaciones, creaciones y mantenimientos de bases de datos.

- **Plataforma de aprendizaje virtual en la Nube**
 - ▶ Proporcionar una plataforma requerida para brindar entrenamiento a la organización.
 - ▶ Se mantienen los cursos, exámenes, avances, perfiles de puestos.
 - ▶ Cursos en vivo y capacitaciones para el personal.
 - ▶ Se pueden mantener los esquemas de capacitación y brindar el acceso a cada nuevo colaborador.
- **Servicio de protección y antivirus**
 - ▶ Solución integral en la nube, para proteger todos los equipos con los que cuenta la asociación.
 - ▶ Perfiles de seguridad basados en reglas.
 - ▶ Filtrado web desde cualquier parte del mundo.
 - ▶ Unificación de eventos de seguridad, conocimiento de lo que sucede con sus equipos.
- **Desarrollo y mantenimiento de sitios web**
 - ▶ Brindar soluciones de páginas web creadas a la medida, carritos de compras, integración con chat, multicanalidad.
 - ▶ Seguridad en todos nuestros sitios web.
 - ▶ Mantenimiento y desarrollos continuos a la medida.
- **Administración de office365**
 - ▶ Creación y mantenimiento del Office365.
 - ▶ Mantenimiento de usuarios.
 - ▶ Buzones de correo.
 - ▶ Sharepoint.
 - ▶ Licenciamiento de ofimática.
- **Servicio de atención al cliente OMNICANAL**
 - ▶ Permitirá integrar plataformas como WhatsApp, Facebook, correo, chat web.
 - ▶ Administrar cada conversación como un tiquete de servicio.
 - ▶ Repostería para administrar tiempos y colas de servicio.
 - ▶ Resguardar toda la información de las iteraciones del cliente.
 - ▶ Manejo de chatbot inteligente para minimizar el uso del personal.

GRUPOS DE INTERÉS

Seguidamente se identifican los públicos de interés y se aplica según impacto la criticidad que podría tener cada uno ante una posible priorización de temas y comunicación con estos. A continuación, se amplía:

- **Asociaciones solidaristas:** según la Ley de Asociaciones Solidaristas N° 6970: “las asociaciones solidaristas son organizaciones sociales que se inspiran en una actitud humana, por medio de la cual el hombre se identifica con las necesidades y aspiraciones de sus semejantes, comprometiendo el aporte de sus recursos y esfuerzos para satisfacer esas necesidades y aspiraciones de manera justa y pacífica” (Artículo 1). Para el proyecto será por medio de una asociación solidarista que se realizarán las alianzas estratégicas con otras asociaciones.
- **Instituciones académicas (universidades):** es un conjunto de personas y bienes promovidos por las autoridades o por particulares cuya finalidad es prestar educación; para el proyecto son socios estratégicos, en tanto se requiera impartir capacitaciones.
- **Colegios profesionales:** un colegio profesional es una asociación de carácter profesional y estatal conformada por graduados de una misma área. Para el proyecto son socios estratégicos, en tanto se requiera impartir capacitaciones.
- **Medios de comunicación masivos:** medios que forman contenido por el cual se realiza el proceso de comunicación en masa.
- **Personas influyentes:** personas generadoras de opinión pública.
- **Municipalidades:** es una persona jurídica estatal con patrimonio propio, personalidad y capacidad jurídica plenas para ejecutar todo tipo de actos y contratos necesarios para cumplir sus fines.
- **Asamblea Legislativa:** órgano de Gobierno al que le corresponde la función legislativa en materias que la Constitución le otorga y cuyas atribuciones están conferidas en su Ley Orgánica. La regulación que aprueban afecta en algunos temas a las asociaciones solidaristas.
- **Poder Ejecutivo:** está encargado de administrar y gestionar el Estado, de crear y ejecutar políticas de acuerdo con las cuales se aplican las leyes, direccionar las instituciones públicas. Por Constitución Política, debe velar por el libre funcionamiento de las asociaciones solidaristas.
- **Superintendencias bancarias:** hoy son 5 las asociaciones solidaristas supervisadas que se encuentran dentro de los parámetros de regulación y supervisión.
- **Banco Central:** las asociaciones solidaristas guardan su reserva de liquidez en el Banco Central.
- **Ministerio de Hacienda:** las asociaciones solidaristas son un contribuyente más que debe cumplir con las obligaciones que la ley dicta.

- **Ministerio de Trabajo:** las asociaciones solidaristas responden a los controles y dirección señalada por este ministerio.
- **CONCASOL:** la Confederación Costarricense de Asociaciones Solidaristas reúne a las federaciones de asociaciones solidaristas del país. Es una organización sin fines de lucro, que busca impulsar acciones inspiradas en los principios de la solidaridad humana. Es el único órgano legalmente constituido para unir, fortalecer y representar oficialmente a los solidaristas.
- **CONASOL:** el Movimiento Solidarista Costarricense nació hace 38 años bajo la figura de Asociación Civil, según la Ley N° 218, con el fin de defender, fortalecer y desarrollar el sector solidarista. El crecimiento y proyección de nuestra organización, en el ámbito nacional e internacional, en estos últimos años, han demandado, bajo la Ley N°6970, artículo No. 5 y artículo No. 3 de su Reglamento, avanzar en los niveles de organización permitidos como son la Confederación y las Federaciones.

El derecho de asociación contemplado en el artículo No. 5 de la Ley Solidarista 6970 establece que los trabajadores solidaristas podrán organizarse en niveles superiores, como son las Federaciones y Confederaciones, con el fin de integrar esfuerzos y alcanzar una mejor consecución de los fines del solidarismo.

Según lo estipula el reglamento a la Ley de Asociaciones Solidaristas, en su artículo No. 3, “Para constituir una federación, será requisito que concurren al menos dos asociaciones solidaristas, debidamente representadas y autorizadas por sus estatutos para formar parte de una federación. Para constituir una confederación será requisito que concurren al menos dos federaciones de asociaciones solidaristas”.

- **Proveedores de productos críticos:** persona o una empresa que abastece a las asociaciones solidaristas, con existencias y bienes, considerados relevantes por el impacto de alto nivel ante una posible salida. Por ejemplo: proveedor tecnológico.
- **Proveedores de productos no críticos:** persona o una empresa que abastece a las asociaciones solidaristas, con existencias y bienes, considerados no tan relevantes por el impacto de bajo nivel ante una posible salida. Por ejemplo: un proveedor que nos facilite las capacitaciones.
- **Colaboradores:** persona que trabaja con otras en la realización de una tarea común en la asociación solidarista.
- **Junta Directiva:** grupo de personas que pertenecen a la asociación y son quienes la dirigen; está formada por presidente, vicepresidente, tesorero, secretario, secretario de actas, vocales titulares y vocales suplentes.
- **Asesores:** da consejo o información sobre alguna cuestión, en especial cuando se dedica a ello profesionalmente a la asociación. ■

■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

— SECCIÓN 3 —



EL SALVADOR

ACORNET:

ASOCIACIÓN COOPERATIVA
DE RECICLAJE DE NEUMÁTICOS
ECO TYRES

05

CAPÍTULO

AUTORES:

Marino Josué Abrego Soriano,
Luis José Ardón Flores,
Luis Abraham García Sánchez,
Sara Yamileth Tejada Hidalgo,
Raúl Edgardo Vigil López

Universidad de El Salvador

RESUMEN DEL PROYECTO

El presente proyecto consiste en la implementación de una planta recicladora de Neumáticos Fuera de Uso (NFU) que se encargará de gestionar su recolección y respectivo tratamiento, a partir de un proceso industrializado sin emisión de gases y la comercialización de los productos derivados a partir de este reciclaje, como por ejemplo: caucho triturado, suelos de seguridad con base de caucho que serán utilizados en zonas de recreación y acero de talón de los neumáticos; se prevé que la ubicación de la planta esté en el municipio de Quelepa, departamento de San Miguel, y el área de influencia establecida abarca el departamento de Usulután y San Miguel.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

Este proyecto tiene la cualidad que responde a tres grandes necesidades: social, económica y ambiental, siendo esta última la más importante, ya que según estudios del Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales de El Salvador, en el departamento de San Miguel se generan mensualmente 258 toneladas de basura y dicho departamento tiene 46% de cobertura en lo que respecta a la recolección de dichos desechos, por lo tanto existe un gran porcentaje de NFU que terminan en ríos, lagos, barrancos, quebradas, etc., generando una gran contaminación ambiental y, debido a la naturaleza, son vectores principales para la generación del mosquito transmisor de enfermedades como el dengue, zika y chikunguña, sin olvidar que también son un potencial contaminante del aire si estos son quemados junto a la basura que los rodea.

ELEMENTO DIFERENCIADOR

En El Salvador, existen 3 empresas recicladoras de neumáticos registradas ante el Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales, dos de ellas se encargan de la recolección de dichos NFU para su posterior entrega a una empresa cementera que los utilizará como combustible para sus hornos, mientras que la restante se encarga de reciclarlos para utilizarlos como materia prima en su proceso de fabricación de botas de caucho; a su vez, existen otras pequeñas empresas informales que se encargan de la utilización de estos NFU para la construcción de muebles de caucho; pero un proyecto como el que estamos planteando no existe en el país, por ello es un proyecto pionero. Además, el elemento diferenciador más importante: está consolidado en el apartado organizacional de la planta recicladora, ya que, como se dijo con anterioridad, estará regida por los principios de la ESSC; es por ello que el planteamiento estratégico, los objetivos de la organización a corto, mediano y largo plazo serán completamente diferentes a una empresa capitalista y a una cooperativa en El Salvador,

ya que se plantea que sean los mismos trabajadores quienes, de forma organizada y conjunta, tomen las decisiones sobre la gestión administrativa y financiera sobre la producción y comercialización.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR

Somos un grupo integrado por 5 estudiantes egresados de la carrera de Ingeniería Industrial de la Universidad de El Salvador. La información general de cada uno de los integrantes se presenta a continuación:

- **Nombre: Marino Josué Abrego Soriano**
 - ▶ **Lugar de nacimiento:** Cuscatlán, El Salvador
 - ▶ **Fecha de nacimiento:** 20 de julio de 1997
 - ▶ **Educación:** Egresado de la carrera de Ingeniería Industrial, de la Universidad de El Salvador; cursando tesis actualmente.
 - ▶ **Motivación para la elección del proyecto:** En los últimos años de mi carrera universitaria, me han llamado la atención los proyectos que aportan un beneficio a la sociedad, ya sea para resolver un problema o satisfacer una necesidad en aspectos sociales o ambientales. Al conocer acerca del proyecto INICIA y al profundizar más acerca de la Economía Social, solidaria y Colaborativa captó mi atención e hizo que ese interés previo que tenía me motivara a participar en la especialización y de esa manera poder diseñar una idea innovadora y emprendedora que ayudara a solucionar un problema que afecta tanto al país como al mundo, funcionando bajo los principios de la Economía Social y Solidaria.

- **Nombre: Luis José Ardón Flores**
 - ▶ **Lugar de nacimiento:** San Salvador, El Salvador
 - ▶ **Fecha de nacimiento:** 6 de abril de 1998
 - ▶ **Educación:** Egresado de la carrera de Ingeniería Industrial, de la Universidad de El Salvador; cursando tesis actualmente.
 - ▶ **Motivación para la elección del proyecto:** El enfoque de la economía social, solidaria y colaborativa (ESSC), como un modelo económico alternativo al capitalista, plantea una válvula de escape ante los problemas actuales de la economía en El Salvador. Es por ello que el curso de especialización de INICIA me ha brindado los conocimientos necesarios para poder diseñar un proyecto innovador que abarque en su mayoría los principios de la ESSC y dado el conocimiento adquirido a lo largo de mi formación académica como ingeniero industrial y la experiencia recolectada a través de prácticas profesionales en grandes empresas, como ADOC, Unilever e INTRADESA. Este cúmulo de experiencias me han motivado al diseño de

esta idea innovadora que responde a una necesidad ambiental, que tendrá un gran impacto, no solo en el municipio o departamento, sino que tendrá un impacto a nivel nacional, ya que será un proyecto pionero en el país dado a su naturaleza y a su vez destacará debido a que estará regido bajo los principios de la Economía Social, Solidaria y Colaborativa.

- **Nombre: Luis Abraham García Sánchez**

- ▶ **Lugar de nacimiento:** San Salvador, El Salvador
- ▶ **Fecha de nacimiento:** 29 de mayo de 1996
- ▶ **Educación:** Estudiante de la carrera de Ingeniería Industrial en la Universidad de El Salvador; cursando tesis actualmente.
- ▶ **Motivación para la elección del proyecto:** El movimiento de la Economía Social, Solidaria y Colaborativa (ESSC) ha llamado mi atención al ser una alternativa económica distinta al modelo hegemónico que ha dominado en El Salvador. Me motiva poder aplicar los conocimientos adquiridos en mi carrera para crear un nuevo emprendimiento con un modelo económico distinto al que he conocido todo el tiempo. Por tanto, he decidido participar en la especialización en el marco del proyecto INICIA para gestionar iniciativas de la ESSC y combinar los conocimientos de la especialización con los de la Ingeniería Industrial para poder crear emprendimientos bajo este nuevo modelo económico.

- **Nombre: Sara Yamileth Tejada Hidalgo.**

- ▶ **Lugar de nacimiento:** Chalatenango, El Salvador.
- ▶ **Fecha de nacimiento:** 05 de diciembre de 1989
- ▶ **Educación:** Estudiante de la carrera de Ingeniería Industrial en la Universidad de El Salvador; cursando tesis actualmente.
- ▶ **Motivación para la elección del proyecto:** La especialización de Economía Social, Solidaria y Colaborativa está fortaleciendo mis conocimientos académicos y considero que es un modelo económico más sostenible, justo, promotor del empleo y de mejores prácticas democráticas. A través de esta información, podemos desarrollar y crear sociedades cooperativas que favorezcan los encadenamientos productivos, empresas sustentadas en la planeación, organización, políticas operativas acordes a su situación legal y el conocimiento de su entorno, siendo una alternativa de producción y empleo ante la crisis, por lo que considero importante implementar los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, y así fomentar la educación, seguridad, higiene y capacitación de las personas en la economía social solidaria y colaborativa, por lo que considero importante la participación en la especialización de (ESSC) en el marco del proyecto INICIA, para fortalecer mis conocimientos como profesional y así poder practicar un

modelo económico diferente al tradicional en el que se ha dado una inequitativa distribución de la riqueza.

- **Nombre: Raúl Edgardo Vigil López**

- ▶ **Lugar de nacimiento:** Usulután, El Salvador

- ▶ **Fecha de nacimiento:** 31 de julio de 1997

- ▶ **Educación:** Estudiante de la carrera de Ingeniería Industrial en la Universidad de El Salvador; cursando tesis actualmente.

- ▶ **Motivación para la elección del proyecto:** Este curso de especialización sobre la Economía Social, Solidaria y Colaborativa (ESSC) me ha permitido el desarrollo y fortalecimiento de habilidades blandas, como: gestión de conflictos, tiempo, manejo del estrés y productividad personal. Habilidades que son de exigencia en el mercado laboral actualmente, además de complementar a mi formación académica universitaria. En la actualidad, no hay registro de instituciones que realicen sus actividades económicas en relaciones sociales, solidarias y colaborativas, lo que representa una ventana de oportunidades para la aplicación de estos principios a la realidad nacional. Por ello surge mi interés en participar en la especialización en el marco del proyecto INICIA, porque un proyecto de vida que poseo por realizar es la fundación de una empresa y me gustaría aplicar estos principios. ■

■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

— SECCIÓN 4 —



GUATEMALA

Proyectiza

06

CAPÍTULO

AUTORES:

Bryan Santos,
Daniel Ramírez,
David Linares,
Carlos González,
Carlos Hernández

Universidad del Valle de Guatemala

RESUMEN DEL PROYECTO:

Proyectiza surge en respuesta a una iniciativa de desarrollo por parte de los miembros emprendedores para generar impacto en el desarrollo regional, mediante la formación de grupos de personas con capacidades técnicas para la gestión y ejecución de proyectos. La naturaleza de estos proyectos se adapta a la necesidad específica de la implementación que se desee realizar. De esta manera, se trabajarán 3 ejes principales: el eje ambiental, el eje económico y el eje tecnológico.

Esto se logrará buscando personas con las competencias adecuadas, según las necesidades, para que planeen y ejecuten de manera efectiva las diversas tareas que involucren la ejecución del proyecto. Con base en las experiencias y habilidades de estas personas, se buscará involucrar a otros integrantes del grupo o comunidad a quien se dirige el impacto del proyecto. Esto ayuda a generar capacidad técnica en la población y, además, genera interés y apreciación de las personas.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE Y ELEMENTO DIFERENCIADOR

Proyectiza nos permite abarcar múltiples necesidades a través de una organización que se encargue del servicio de gestión y ejecución de proyectos en el marco social. Se busca atacar la falta de iniciativa además de las capacidades humanas y técnicas que enfrentan las diversas organizaciones para la realización de proyectos de impacto social. Actualmente, hay programas en diferentes áreas que buscan impactar a las comunidades y a la sociedad, pero uno de los principales factores que afectan la culminación de estos programas es el consumo del presupuesto total. Por lo que estos programas son abandonados o suspendidos por un largo tiempo. Nuestra propuesta no solo involucra la creación del producto o servicio que resulte del proyecto, sino también en hacerlo sostenible, respondiendo a preguntas como: ¿qué pasará y qué se hará cuando ya no se tenga una inyección constante de capital o cuando este termine? Así, se tiene otro componente, que es la evaluación de proyectos.

FORTALEZAS DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

Este proyecto de emprendimiento está conformado por un equipo de 5 personas, quienes combinan diferentes áreas y especialidades del conocimiento para realizar un análisis completo y asegurar, lo mejor posible, el éxito de los diversos proyectos que puedan trabajarse. Estas áreas consisten en la Ingeniería Industrial, Electrónica, Mecatrónica y el campo de la Biología, Gestión de Proyectos y

Manejo de Recursos. Estas disciplinas permiten evaluar las distintas alternativas que aseguren un bajo costo, eficiencia en el manejo del proyecto, distribución de responsabilidades, entre otros factores por considerar.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR

Este proyecto está conformado por un equipo multidisciplinario de cinco estudiantes, de los cuales dos pertenecen a la carrera de Ingeniería Industrial, uno a Ingeniería Electrónica, uno a Ingeniería Mecatrónica y uno a la Licenciatura en Biología.

Proyectiza nace como una alternativa para la implementación de proyectos propuestos por parte de personas o grupos sin la capacidad de llevarlos a cabo, ofreciendo una solución para así no descartar proyectos que puedan resultar verdaderamente útiles y significativos para el desarrollo de diversos grupos y comunidades. Trabaja como una entidad independiente que apoya mediante la planificación y ejecución de proyectos de impacto social, procurando siempre la optimización de recursos y el beneficio a las comunidades.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

1) Proyectos sin implementar en Guatemala.

- **Proyectos de inversión pública:**

Debido a diversos factores socioeconómicos en el país, se suele dar el caso de que se proponen proyectos a diferentes escalas y niveles de impacto, los cuales al final no se implementan o incluso se dejan sin terminar en su fase de implementación. Ejemplo de estos son las MuniTec que se anunciaron como proyecto en 2017, pero no se les dio seguimiento ni se ejecutaron debido a diversos asuntos internos.

- **E-commerce de frutas y verduras:**

Este tipo de negocio plantea la idea de tener una plataforma en la cual los agricultores postulan una cosecha. A la cual los interesados realizan la compra por medio de una plataforma de un tercero. Sin embargo, la finalidad de esta plataforma es reducir la cantidad de intermediarios y establecer como único beneficiario a la empresa que brinda la plataforma y al agricultor. Este tipo de proyectos trata de dar una mejor rentabilidad al agricultor, concentrando la oferta y la demanda en un solo lugar, pero en línea.

- **Comercialización del ganado por medio de subastas virtuales:**

La comercialización de ganado ha manejado amplias cantidades de dinero, específicamente las subastas. A causa de la pandemia, este tipo de comercialización se empezó a realizar en línea, lo que facilita la compraventa y provee un abanico más amplio de ofertantes, vendedores, a su vez concentra el mercado en un solo lugar y reduce los costos operativos. Una de las dificultades de este proyecto radica en la capacidad que tenga el agricultor para acceder a la internet.

- **Transporte de frutas y verduras:**

Este proyecto pretende organizar el transporte de perecederos por medio de recursos digitales. Así busca transportistas, compradores y unifica rutas. La necesidad que pretende dar solución a este problema es la comercialización y reducir gastos operativos.

GRUPOS DE INTERÉS

Empresas, grupos, comunidades y/o personas individuales que deseen o necesiten realizar un proyecto de desarrollo, pero no tienen la capacidad para llevarlos a cabo. ■

■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

Guatemprende

07

CAPÍTULO

AUTORAS:

Valeria Argueta,
Jackelin Billingslea

Universidad del Valle de Guatemala

RESUMEN DEL PROYECTO

La idea del proyecto consiste en crear una empresa que se base en los principios de la economía social y colaborativa que fomente los microahorros; es decir, que otorga pequeños préstamos a personas de escasos recursos que tienen la visión de emprender su propio negocio. A su vez, con dicha idea se planea hacer consultorías para que las personas tengan éxito en su organización empresarial, puedan pagar el préstamo otorgado y logren independizarse, generando así que se disminuya la pobreza, la dependencia y los trabajos informales que se han presentado con impactos negativos durante la pandemia de COVID-19.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

Guatemala es un país que enfrenta diferentes obstáculos económicos: desde el desempleo hasta los trabajos informales que han prevalecido durante décadas en la economía del país. Asimismo, debido a la pandemia generada por el COVID-19, se ha visto un incremento en la dependencia y la necesidad de apoyo que enfrenta gran parte de la población guatemalteca.

Por ende, dicha recesión impactó fuertemente a la población guatemalteca, ya que se perdieron empleos, diversos negocios tuvieron que cerrar sus puertas y el país quedó en incertidumbre acerca de cómo será la recuperación de la economía. Al implementar este proyecto, se fomenta a crear negocios con las personas con escasos recursos que deseen superarse, tanto laboral como económicamente, logrando desarrollar e implementar ideas que generen ingresos para las familias, independencia económica y estabilidad financiera por largo plazo. A su vez, generando fuentes de empleo y oportunidades para que las personas puedan salir adelante durante estos tiempos difíciles.

ELEMENTO DIFERENCIADOR

El elemento diferenciador consiste en ser una empresa que motive y logre invertir en ideas innovadoras que ayuden a las personas de escasos recursos a poder salir de la pobreza, los trabajos informales y la incertidumbre que viven cada día al no tener estabilidad financiera. Cabe mencionar que las ideas deben de implementar impactos positivos tanto a nivel social como ambiental. Por lo que, la empresa brindará formas para que la persona que tiene una idea de negocio logre triunfar y pueda vivir a largo plazo de dicho negocio. Seguidamente, al implementar el préstamo a un proyecto y haber finalizado el mismo, se invertirá en más negocios para que más personas puedan beneficiarse de nuestros servicios.

FORTALEZAS DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

Como fortalezas se tienen que somos dos mujeres comprometidas e interesadas en proponer soluciones a las problemáticas que se presentan en nuestro país. Consideramos que con nuestros estudios podemos crear ideas que puedan ayudar a las personas de bajos recursos a poder mejorar tanto sus ingresos como su calidad de vida tras las diversas desigualdades que se presentan en Guatemala. De igual forma, somos personas resilientes, apasionadas en los negocios y buscamos crear oportunidades para que nuestro país pueda desarrollarse más y más en el largo plazo, buscando mejoras positivas para aquellas personas que lamentablemente no tienen las mismas oportunidades que nosotras.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR

- ▶ **Valeria Argueta** es una estudiante de 19 años que actualmente está cursando la carrera de Ingeniería en Ciencia de la Administración, en la Universidad del Valle de Guatemala. Está interesada en la economía social, solidaria y colaborativa debido a que en el futuro desea crear una empresa. Asimismo, considera que es importante conocer la manera de elaborar un negocio mientras que, a la vez, se puede ayudar a los trabajadores, incluso a ciertos sectores de nuestra comunidad.

En cuanto a su experiencia con dicha economía, Valeria ha participado en programas de voluntariado, principalmente para una empresa que busca recaudar fondos para ayudar a niños con cáncer. Por otra parte, en cuanto a su experiencia laboral, estuvo trabajando por un año en el colegio en donde se graduó, en el puesto de auxiliar para las clases de Gestión Empresarial y de Tecnología.

Seguidamente, en el equipo emprendedor se encuentra Jackelin Billingslea, quien tiene 20 años de edad, es estudiante de la carrera de Ingeniería en Ciencia de la Administración y actualmente cursa su segundo año de estudios.

- ▶ **Jackelin** ha tenido interés en la economía social, solidaria y colaborativa debido a que le llama la atención el fomento de actividades de producción y consumo de forma colaborativa. Asimismo, le gusta la idea de innovar y liderar empresas sobre la economía social y considera que es necesario aprender sobre los temas y adquirir más conocimientos de lo mismo para poder implementar sus estudios en proyectos que generen un cambio positivo para la población guatemalteca.

Finalmente, cabe mencionar que este proyecto se eligió debido a que se observa gran potencial en los guatemaltecos; muchos de estos cuentan con grandes ideas, pero deben enfrentarse a muchas dificultades. Los microahorros le dan la oportunidad, tanto a hombres como a mujeres de comunidades desfavorecidas, de emprender su propio negocio y crecer

económicamente. La motivación de realizar el proyecto es transmitir esperanza y confianza en aquellos con pocas oportunidades, afectados por la pandemia y el ciclo de la pobreza, y a aquellos con mucho potencial, con ganas de sobresalir, crecer y formar parte del cambio.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

Durante el 2020, se han observado diversos impactos negativos tras la cuarentena obligatoria implementada en casi todo el mundo. Dichas acciones generaron que muchos negocios tuvieran que cerrar debido a la falta de rentabilidad que ocasionó la restricción de movilidad en el país, aumentó el desempleo y, por ende, muchas familias pasaron por tiempos de crisis, tanto en el ámbito financiero como en salud, debido a la pandemia. Esto generó que las personas tuvieran que adaptarse a los cambios, pero con un proceso lleno de dificultades para el desarrollo económico familiar, comunitario y regional. Cabe mencionar que, aunque en los últimos meses se ha observado una reapertura gradual de la economía guatemalteca, las consecuencias negativas requieren de tiempo, esfuerzo e ideas innovadoras para poder lograr avances en el desarrollo económico de la población.

Debido a lo mencionado anteriormente, se ha identificado tanto la dependencia como la necesidad de apoyo que enfrenta gran parte de la población guatemalteca debido a la pandemia por COVID-19. Se ha observado que, debido a la cuarentena, las personas más afectadas han sido quienes tienen trabajos informales y viven en condiciones de pobreza. Asimismo, se han visto grandes grupos de personas en las calles con banderas blancas, las cuales representan rendición y auxilio. Estas personas no tienen empleo, ni ingresos para obtener la canasta básica para sobrevivir. Por lo que, tanto los padres como sus hijos sufren de problemas financieros y de salud. Al mismo tiempo, esta misma crisis ha profundizado las brechas existentes entre géneros y demostrado que las mujeres son las más afectadas laboralmente.

Finalmente, cabe mencionar que en las comunidades donde prevalece la pobreza y la desigualdad se presentan diversos problemas que generan limitaciones en las oportunidades para poder crecer profesionalmente. Muchas familias viven en áreas rurales y no cuentan con servicios básicos en sus viviendas, tales como electricidad, agua, entre otros. A su vez, trabajan en empleos informales, donde nada les asegura cuánto recibirán de ingresos al día y es muy probable que en el mes no obtengan ni siquiera el salario mínimo establecido por el Gobierno de Guatemala. Por otra parte, para poder acceder a servicios, como los bancos, necesitan viajar largas distancias para poder encontrar la entidad financiera y, al no saber el idioma español, no pueden abrir una cuenta bancaria o conseguir un préstamo para poder cubrir sus gastos personales.

GRUPOS DE INTERÉS

En relación con los grupos de interés para el proyecto, se estará trabajando con los involucrados o grupos interesados, tanto internos como externos de la empresa.

Grupos de interés internos:

- ▶ **Directores:** Son aquellos quienes se encargarán de la organización empresarial, siendo responsables de que se cumplan los trabajos necesarios para una exitosa elaboración de los emprendimientos. A su vez, serán los encargados de fomentar liderazgo y formas de mejora en la empresa.
- ▶ **Empleados:** Serán las personas que quieren desarrollar su idea de negocio en su comunidad con el propósito de generar un empleo estable e independiente. Asimismo, es necesario que sean personas visionarias, que trabajen con dedicación y compromiso para poder elaborar microemprendimientos de éxito.
- ▶ **Contadores:** Son los individuos que se encargarán del ámbito financiero de la empresa, llevando un control adecuado acerca de las activos, pasivos, capital, ingresos y gastos que se presenten en el negocio. Asimismo, serán los encargados de controlar los préstamos junto con las transacciones necesarias para la elaboración correcta de los emprendimientos.

Grupos de interés externos:

- ▶ **Clientes:** Serán las personas que estén interesadas en obtener los productos o servicios de los microemprendimientos generados gracias a la ayuda de la empresa.
- ▶ **Organizaciones no gubernamentales:** Son aquellas organizaciones que busquen apoyar la iniciativa social que se tiene en la empresa, brindando apoyo para poder implementar mejoras en la calidad de vida para las personas de escasos recursos del país.
- ▶ **Proveedores:** Dependiendo del tipo de microemprendimiento en el cual se esté trabajando, es necesario que se mantenga una comunicación con diversos proveedores para poder contar con la materia prima necesaria para la elaboración de los productos.
- ▶ **Gobierno:** Cabe mencionar que la empresa debe basarse por las normas y leyes del Gobierno de Guatemala, cumpliendo con todos los gastos fiscales para que los microemprendimientos se encuentren laborando bajo el margen de la ley.

MODELO DE NEGOCIO CANVAS

1) Propuesta de valor

Nuestro ADN se conforma de personas que buscan generar un impacto positivo en la población guatemalteca menos favorecida, buscando crear soluciones que ayuden a crear oportunidades y fomenten el desarrollo local de manera sostenible y equitativa.

a) Problema/Necesidad

Dependencia y necesidad de apoyo que enfrenta gran parte de la población guatemalteca debido a la pandemia por COVID-19. Se ha observado que, debido a la cuarentena, las personas más afectadas han sido quienes tienen trabajos informales y viven en condiciones de pobreza. Asimismo, se han visto grandes grupos de personas en las calles con banderas blancas, las cuales representan rendición y auxilio. Estas personas no tienen empleo ni ingresos para obtener la canasta básica para sobrevivir. Por lo que, tanto los padres como sus hijos sufren de problemas financieros y de salud.

b) Soluciones

Crear una empresa que fomente los microahorros, otorgando pequeños préstamos a personas de comunidades desfavorecidas, para que estos puedan emprender su propio negocio. Estos deben de presentar un plan de negocios para que el préstamo se les otorgue; al tener su miniempresa en marcha, podrán ir pagando su préstamo conforme el tiempo pase + 5%, el cual será ganancia para la empresa y ayudará a que se puedan invertir en nuevos negocios para las comunidades que viven en pobreza.

c) Ventaja diferencial

Las personas consumidoras eligen nuestro proyecto porque fomenta que las personas con pobreza puedan tener oportunidades para salir del trabajo informal y poder tener los ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas, como lo son tener alimento, un hogar y educación. Asimismo, nos diferenciamos de otras empresas similares porque buscamos que las comunidades menos favorecidas puedan tener inclusión financiera, un mejor desarrollo económico, fomentando el emprendimiento y un trabajo digno.

2) A quién nos dirigimos

Nos dirigimos a ONG, donadores y entidades del Gobierno para crear una acción que disminuya el trabajo informal, la pobreza, el hambre y las desigualdades sociales que experimentan muchas comunidades guatemaltecas.

Debido a que es una empresa que brinda oportunidades de microahorros para generar emprendimientos, nuestros usuarios serán la población guatemalteca que tiene trabajo

informal y sufre pobreza extrema, principalmente a quienes viven en las áreas rurales del país, pues son quienes no tienen acceso a alimentos y servicios básicos.

Asimismo, nuestro producto es accesible a todos los colectivos de personas mayores de edad que cuenten con una educación mínima de tercero básico.

3) Estrategia de comunicación

Viajar a las comunidades dos semanas cada mes e ir presentando el negocio en cada uno de los hogares, ya que estas personas no cuentan con servicios básicos como teléfono, electricidad e internet. Llevar un registro de los hogares ya visitados y las familias que aceptaron. Pagarle a un traductor para que nos ayude a comunicar el mensaje en las lenguas correspondientes a cada comunidad, ya que muchas comunidades no saben hablar español.

4) Proceso logístico

Para comenzar el proyecto, se implementará en los departamentos más pobres de Guatemala (Totonicapán, Sololá, Alta Verapaz y Quiché). Realizar charlas para que todas las personas de las comunidades estén informadas de la oportunidad que se les otorga; por otro lado, realizar talleres para enseñarle a las personas a manejar su dinero.

5) Actividades

Para comenzar el proyecto, se debe de ir a las comunidades donde las personas tienen mayor porcentaje de pobreza y hambre, quienes por la pandemia se han visto mayormente afectados de forma negativa. Ahí se debe de explicar el proceso para poder optar al pequeño préstamo, los cuales son tener una buena idea de negocio y el compromiso de crearlo.

Al tener dichas ideas, las personas tendrán una capacitación acerca de los conceptos importantes para generar un emprendimiento. Si logran dichas etapas correctamente, se les brindará el préstamo y ayuda para que el negocio pueda operar correctamente de una forma que fomente el desarrollo, la inclusión social y la sostenibilidad. Después, la persona debe de pagar el préstamo con una pequeña tasa de interés y cada mes brindar una pequeña cantidad de dinero para que se pueda utilizar en nuevos microemprendimientos que ayuden a la comunidad. Finalmente, el ciclo continúa y otra persona puede emprender una idea que genere trabajos y oportunidades dignas de trabajo.

La división del trabajo será que nosotros seremos los inversionistas y socios de la empresa creada por una persona de la comunidad. Asimismo, la persona será propietaria de la empresa. Finalmente, también existe corresponsabilidad, donde las ideas de trabajo se harán en conjunto para que en el futuro la persona ya pueda trabajar independientemente.

6) Recursos

La financiación inicial se obtendrá a base de donaciones de grandes empresas. Asimismo, se necesitan personas que tengan licenciatura relacionada con economía o administración de empresas, así poder otorgar cursos profesionales para los aplicantes. Además, se necesitará transporte para comunicar el proyecto y viáticos, y licencias y el registro del proyecto. Cabe mencionar que lo más importante es encontrar personas que estén comprometidas para crear negocios y buscar formas de salir de la pobreza.

7) Intercooperación

Se necesita de empresas grandes que apoyen el proyecto para obtener grandes donaciones. Asimismo, organizaciones empresariales que estén interesadas en apoyar oportunidades para que las personas menos favorecidas puedan salir de la pobreza, la cual genera falta de recursos básicos como alimentos, educación, hogar, etc.

Cabe mencionar que se necesita del apoyo de traductores de la comunidad que puedan hablar su lengua nativa y español. Asimismo, es necesario encontrar transporte para todo el equipo de trabajo.

Por otra parte, se buscará que tanto los hombres como las mujeres tengan puestos de responsabilidad y se apoyará que se creen microempresas sostenibles que trabajen dentro de la ESS. ■

■ [Volver a la Tabla de Contenidos](#)

Energía renovable

08

CAPÍTULO

AUTORES:

María Alejandra López Macal,
Andrea Lucía Tumax Cataví,
María Gabriela Alvarado Contreras,
Juan Abdías Abinadab Vásquez
Ibaté, Dana Michelle Durán

Universidad del Valle de Guatemala

RESUMEN DEL PROYECTO

Se denomina contaminación a la incorporación de sustancias u otros elementos que deterioren el estado de una materia, provocando que esta sea insegura o no apta para su uso. La contaminación es la presencia o acumulación de sustancias dañinas que afectan negativamente el entorno y condiciones de vida, salud y/o higiene de los seres vivos. Esto se debe a la alteración causada por la sustancia en el producto natural.

Este daño ocasionado anteriormente descrito puede ser hacia un ecosistema, medio físico o un ser vivo. La contaminación ambiental puede clasificarse según el tipo de fuente de donde proviene o por la forma en la que contamina. Algunos tipos de contaminación ambiental que existen son: del agua, del aire, del suelo, visual, auditiva.

Sus efectos son múltiples, entre ellos se puede mencionar: daño sobre la salud al aumentar la contingencia de padecer enfermedades respiratorias agudas, por ejemplo: la neumonía, el cáncer de los pulmones, las enfermedades cardiovasculares, entre otras; en el caso de personas que ya están enfermas, se encuentran más propensas a enfermarse con efectos más graves, así como también niños, ancianos y familias de pocos ingresos.

La contaminación del aire representa un grave problema de higiene, asimismo las personas aquejadas de asma afrontan un riesgo mayor de sufrir una crisis asmática. La basura está presente en todo el mundo. El plástico nunca se degrada, su reciclaje es posible pero no existe un sistema adecuado para depositarlo y los vertederos de basura se están reduciendo cada vez más en las ciudades y únicamente uno por ciento se recicla, el resto se acumula en los campos o en las calles y durante la temporada de las lluvias llegan a los océanos.

Pérez (2017) señala que “El principal problema es dónde almacenar los desechos en forma adecuada, pues de los dos mil 400 vertederos registrados en el país, el 99 por ciento no cuenta con instrumentos ambientales que garanticen su manejo adecuado”. (p. 23)

El estado de Guatemala, las municipalidades y la población en general debe considerar la gestión de los residuos sólidos (basura) como un servicio público de manera urgente y esencial durante la pandemia por COVID-19, con el objetivo de minimizar el impacto en la salud de las personas y en el ambiente cuando no existe un manejo correcto.

Las personas que se dedican a recolectar o manejar los desechos sólidos bajo un contexto económico no formal son un grupo sumamente vulnerable en nuestro país. Sin embargo, en Guatemala el promedio de residuos y desechos sólidos es de 1,14 libras por persona al día. El 14% representa

los desechos sanitarios, pero ante esta emergencia sanitaria, el Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales prevé el aumento de dicho porcentaje.

Reciclaje de los desechos sólidos y su utilización como energía, creando una planta autosostenible. El proyecto consta de varias etapas, las cuales son:

- Educación sobre la necesidad e importancia de reciclar.
- Los desechos sólidos deben ser reciclados para mitigar este problema.
- Clasificar correctamente los desechos sólidos.
- Proceso de conversión de basura en energía eléctrica.

Está dirigido a personas que vivan cerca de basureros y/o tiraderos ilegales a quienes les pueda provocar problemas severos e irreversibles en la salud debido a la situación en la que viven.

Nuestra estrategia de comunicación es la educación por diversos medios como redes sociales, además de la concientización de la situación actual con respecto a la basura en Guatemala.

Las actividades por llevar a cabo:

- La educación hacia las personas sobre métodos de reciclaje y su importancia.
- Pruebas de reciclaje en contexto a la condición de vida de las personas.
- Conversión de basura en energía eléctrica.
- Intercooperación.
- Cooperación entre posibles trabajadores/comunidad para la que se trabajará y nuestra persona.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

La necesidad de este proyecto surge debido a la gran cantidad de desechos sólidos no regulados ni tratados que provocan alteraciones en los ecosistemas y puede causar problemas irreversibles en la salud.

ELEMENTO DIFERENCIADOR

Los desechos sólidos son una amenaza por su generación excesiva e incontrolada; es un problema por tratar y no hay competencia inmediata que emplee los desechos sólidos para un uso de necesidad humana.

FORTALEZAS DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

1) No perder el tiempo en lamentaciones.

Un emprendedor debe haber aprendido a asumir la responsabilidad de sus acciones y resultados. Cuando las cosas van mal o no salen todo lo bien que esperaba, es capaz de dar otro paso con rapidez y se mantiene optimista.

2) No desperdiciar energía.

Las personas emprendedoras saben que su fuerza está en su capacidad para gestionar la forma en que responden. Controlan sus acciones y emociones. Son fuertes mentalmente, no desperdician energía y tiempo en perder los papeles o en dejarse dominar por miedos infundados.

3) Aceptar los cambios.

La capacidad para aceptar el cambio es vital para emprender y quienes emprenden con éxito son capaces de asumir nuevos retos o desafíos. Nunca ven barreras, sino obstáculos que es posible saltar o evitar.

4) Detectar qué cosas que están fuera de su ámbito de control.

Un emprendedor, incluso cualquier buen directivo, no malgasta tiempo ni recursos en aquello que no puede controlar y además asume que no puede hacer nada por controlarlo. Lo esquiva y continúa sin que la sensación de incertidumbre o pérdida de control le invada. En una situación adversa, sabe reconocer que la única cosa que siempre se puede controlar es su propia respuesta y la actitud, y usa correctamente estas competencias.

5) No vivir en el pasado.

Para un emprendedor, el fracaso no es algo desconocido; sin embargo, para continuar y tener opciones de triunfar, ha de aprender de los errores sin obsesionarse con ellos. Una vez más, se trata de no invertir energía en algo inútil, sino en concentrarla en la creación de un presente y un futuro óptimo.

6) Tomar nota de los éxitos ajenos.

Si querés emprender, aprendé a reconocer los logros ajenos: si los analizás, les podrás sacar partido aplicando las lecciones clave en tu propio proyecto. Además, la experiencia de los demás permite evitar errores.

7) No tropezar dos veces con la misma piedra.

Las personas emprendedoras y las mentalmente fuertes tienen en común que saben aprender de sus errores (además de los ajenos). Las investigaciones muestran que la capacidad de ser

autorreflexivo de una manera precisa y productiva es una señal de que podemos denominar exitosos. Cada fracaso es una nueva oportunidad para estas personas.

8) **Tras una caída, volver a levantarse.**

Probablemente, esta sea la virtud más definatoria de una persona con fortaleza mental y una de las actitudes que todo emprendedor debe adoptar. Cada fracaso es una oportunidad para mejorar. Incluso los más grandes empresarios están dispuestos a admitir que sus primeros esfuerzos, invariablemente, les condujeron a muchos fracasos. Están dispuestos a fracasar una y otra vez, si es necesario, siempre y cuando la experiencia de aprendizaje de cada “fracaso” les acerque más a sus objetivos finales.

9) **No tener miedo a la soledad.**

¿Por qué es importante que un emprendedor no tenga miedo a estar solo? Porque es un tiempo muy valioso y necesario para reflexionar, planificar y para ser productivos. Por eso, las personas emprendedoras valoran, buscan e incluso necesitan ese espacio. Al no depender de otros para su felicidad y autorrealización, son menos vulnerables y dependientes, es decir, más fuertes.

10) **No tener miedo a arriesgar.**

Un emprendedor está dispuesto a tomar riesgos calculados. Esto es una cosa totalmente diferente de saltar de cabeza en riesgos donde posiblemente no haya salida exitosa. Sopesa los riesgos y beneficios a fondo, y evalúa plenamente las desventajas potenciales e incluso los peores escenarios antes de tomar la decisión y pasar a la acción.

11) **No verse afectado por el éxito ajeno.**

Para emprender es vital que los éxitos ajenos no nos afecten negativamente. Una persona fuerte mentalmente no tiene celos profesionales, sino que toma buena nota y está dispuesta a trabajar duro para sus propias posibilidades de éxito, sin tomar atajos.

12) **Tener paciencia.**

El emprendimiento requiere paciencia y aceptar que un buen paso adelante requiere tiempo, por muy pequeño que sea.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR

- Darle solución al problema ambiental que crece de manera desmedida en Guatemala.
- Mejorar la situación de vida de las personas que viven en el basurero.

- Crear cultura de reciclaje.
- Se evitan los métodos de extracción de recursos naturales, que son invasivos y contaminantes. El reciclaje permite no sustraer nueva materia prima para fabricación y se puede simplemente reciclar la materia existente.
- Se reduce la contaminación, proporcionando una atmósfera más limpia. Reciclando ayudamos a reducir el daño producido al medio ambiente. • Se conserva el medio ambiente, ya que permite reducir la cantidad de desechos sólidos que llegan a los vertederos. Esto hace posible que los vertederos ocupan menos espacio e incluso puedan llegar a cerrarse, evitando el impacto negativo que causan sobre el medio ambiente.
- Permite alargar la vida útil de los vertederos, ya que se llenan a un menor ritmo evitando que se abran más vertederos.
- Si depositamos los desechos que generamos en el contenedor correspondiente para que sean reciclados se reducen los costes de recolección y clasificación de los residuos, ya que son las personas las que ayudan a realizar dicha labor.
- En algunos centros de reciclaje ofrecen una compensación económica por llevar material reciclable, como latas y botellas de plástico, por lo que podés obtener un pequeño ingreso extra reciclando.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

Una de las principales necesidades de Guatemala es eliminar el exceso de basura, por lo tanto es fundamental reciclar en la sociedad, reutilizando los elementos y objetos de distinto tipo: plásticos, metales, cristal, papel y cartón, y hasta cierto punto los textiles, y así eliminar el daño de manera continua al planeta. Para poder estipular la cantidad de energía producida en la planta, es necesario llevar a cabo un cálculo riguroso que contemple de una manera aterrizada los parámetros investigados y utilizarlos en un contexto actual de tal manera que se tome en cuenta la viabilidad del proyecto.

El brindarle trabajo a una cierta cantidad de personas, ya que permite la satisfacción de necesidades económicas y psicosociales y por su interrelación con otras áreas de la vida.

Asimismo, evitar el deterioro del planeta por sobre producción. La destrucción de la cantidad de bosques o el deterioro progresivo de la capa de ozono ocurren fundamentalmente por la intención de producir muy por encima de las necesidades de las personas. El reciclaje es una de las posibles soluciones a esta situación y permitiría ahorrar gran cantidad de la energía que se utiliza para esos fines.

En cuanto a los beneficios financieros y económicos del reciclaje, puede decirse que el costo de la energía, que en la actualidad es tan alto, se reduciría fuertemente. Reciclar una tonelada de papel de periódico ahorra unos 4.000 KW de electricidad, aproximadamente la electricidad necesaria para una casa de tres dormitorios a lo largo de un año entero.

GRUPOS DE INTERÉS

- Personas usuarias (destinatarios del proyecto).
 - Personas con mayor vulnerabilidad en contraer enfermedades generadas por los desechos sólidos, que vivan cerca de basureros y/o tiraderos ilegales, quienes se ven limitados en mejorar su calidad de vida; esto implica no tener acceso a energía eléctrica.

- Colaboradores (proveedores, entidades y/o redes implicadas, instituciones públicas, otros).
 - **Colaboradores:** Personas que entiendan el contexto de las necesidades básicas de las familias para vivir o sobrevivir.
 - **Asociaciones:** Enlazar esfuerzos y fortalecer las redes locales.
 - **Municipalidades:** Que vean este problema con potencialidad en generar energía eléctrica y proporcionen insumos, equipo y lugar para el desarrollo de las actividades que el proyecto conlleva.
 - **Organizaciones no gubernamentales:** Comprometidos en mejorar la calidad de vida de las familias mediante sus programas y proyectos.
 - **Empresas privadas:** Inversión en infraestructura, mejora de procesos/fases del proyecto, logística y capacitación.
 - **Instituciones públicas:** Inversión en investigación, diagnósticos participativos, documentación y respaldo legal de los procesos. ■

■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

Moringuate

09

CAPÍTULO

AUTORES:

Mayra Cifuentes,
Oscar Paíz,
Carlos Chinchilla,
Marcos Hernández,
Luis Gómez

Universidad del Valle de Guatemala

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

1) Entorno social

1.1 Seguridad Alimentaria y Salud.

1.1.1 Desnutrición

Guatemala ostenta el primer puesto en desnutrición infantil en América Latina y el sexto a nivel mundial. Se calcula que 11% de la población guatemalteca se encuentra en condiciones de seguridad alimentaria grave. La pobreza del entorno rural particularmente promueve una de las tasas de mortalidad materna e infantil más altas en la región.

► Propuesta del proyecto

El proyecto busca incorporar el consumo de moringa (principalmente) a la nutrición de comunidades vulnerables mediante la gestión de un sistema agrícola, tanto de producción como de consumo a través de las prácticas que propone la *permacultura*. Lo que implica un complemento importante de aminoácidos esenciales, hierro, zinc, vitaminas y proteína a la dieta de las comunidades involucradas, mejorando así la calidad nutricional como los índices de desnutrición en el país.

La utilización de moringa como forraje constituye una ventaja importante para el desarrollo animal, por tanto, el aporte nutricional del consumo de animales de crianza suplementados con hojas de moringa será evidentemente superior al de un animal de campo alimentado en condiciones normales. Lo que representa una mejora en la calidad de la alimentación de las comunidades involucradas.

1.1.2 Salud

La salud de los hogares se ve afectada por un incremento de enfermedades respiratorias y digestivas debido a la utilización de leña como principal fuente de energía para el consumo de alimentos dentro de los hogares, así como a la falta de infraestructura básica de agua, respectivamente. Se calcula que 69% de la población que utiliza leña en sus hogares padece de enfermedades cardiorrespiratorias. En términos económicos, la atención de dichas afecciones equivale a pérdidas que rondan el 1% del PIB anualmente

► *Propuesta del proyecto*

Los aportes del consumo de moringa oleífera a la salud han sido ampliamente estudiados. Su consumo prolongado previene enfermedades cardíacas, enfermedades digestivas debido a su actividad antiinflamatoria y antimicrobiana activa contra la *Escherichia coli*, *Staphylococcus aureus*, *Pseudomonas aeruginosa*, *Streptococcus pyogenes*, entre otros. La farmacología experimental ha demostrado un efecto hipoglucémico, hepatoprotector, urolítico y antioxidante. Contribuyendo así al mejoramiento de los índices de salud, disminuyendo la mortalidad materna e infantil en los primeros años de vida por una mala alimentación, afecciones digestivas como diarreas y un sistema inmunológico más resistente a infecciones víricas comunes en zonas tropicales, como el dengue.

1.1.3 Acceso y saneamiento de agua

A nivel nacional, el porcentaje de la población que carece de servicios básicos de agua y saneamiento corresponde a 20% de la población total; se calcula que, en las áreas rurales, este porcentaje asciende a 53% de la población rural, utilizando prácticas como la quema de leña para potabilizar el agua de consumo. Lo que representa un impacto negativo para la salud de las personas debido a afecciones respiratorias comunes, como en el ambiente debido a prácticas de deforestación.

► *Propuesta del proyecto*

Las propiedades *floculantes* de la semilla de moringa permiten mejorar las condiciones de desinfección del agua para comunidades con limitado o nulo acceso a fuentes potables de este líquido, por lo que incorporar metodologías de tratamiento de agua a partir de semillas de moringa permitiría reducir la carga de contaminantes en esta, promoviendo el acceso a agua potable, así como reducir el consumo de leña para la desinfección de agua.

1.2 Cambio climático

1.2.1 Resiliencia al cambio climático

El cambio climático amenaza las bases de la vida de las personas en todo el mundo. Guatemala se encuentra entre los países de mayor vulnerabilidad climática, asimismo posee una de las economías más expuestas, ya que 41% de la población económicamente activa pertenece al sector agrícola. Se calcula que 83% del PIB está ubicado en zonas de riesgo a desastres (GFDRR, 2011).

A pesar de su importancia, el sector agrícola es altamente ineficiente en sus prácticas y se caracteriza por una alta incidencia de pobreza. Más de 80% de la explotación agrícola es de tipo familiar y cerca de 60% del total de fincas pertenece a cultivos de infrasubsistencia

o subsistencia, es decir, que el cambio climático amenaza directamente a la seguridad alimentaria y a la calidad de vida de la población vulnerable.

Como consecuencia de los altos niveles de deforestación, degradación de ecosistemas, mal manejo de cultivos y cambio climático, la erosión de suelo en zonas de cultivo representa uno de los principales problemas en la calidad alimentaria de las zonas rurales. A menudo, el rendimiento de las cosechas es bajo y deficiente en términos nutricionales, aunado a la alta probabilidad de pérdida de cosechas y animales por desastres naturales. Los pueblos comienzan a cambiar su dieta tradicional a base de maíz debido a pérdidas de sus cultivos.

► *Propuesta del proyecto*

El proyecto plantea la utilización de moringa oleífera como un sistema de resiliencia climática en zonas áridas o de suelo erosionado donde la moringa se adapta plenamente y además ayuda a la recuperación del suelo. Las condiciones nutricionales y de disponibilidad de agua en zonas secas son precarias, lo que representa una amplia oportunidad de intervención.

El objetivo del proyecto es recuperar la tierra para que sea fértil, biológicamente activa, capaz de filtrar, retener el agua y secuestrar CO₂ de la atmósfera mediante el cultivo de moringa bajo un esquema de permacultura. Es importante poder crear suelos con mayor permeabilidad y diversidad para promover ciclos de lluvia de forma natural.

1.2.3 Gases de efecto invernadero

Anualmente, 65.000 familias nuevas comienzan a utilizar la leña como principal fuente de energía y se estima un déficit de leña que impacta en la emisión de gases de efecto invernadero de hasta 8,7 millones de toneladas equivalentes de dióxido de carbono.

► *Propuesta del proyecto*

El proyecto plantea limitar la deforestación de leña por términos de potabilización de agua, utilizando la moringa como tratamiento parcial o total de aguas contaminadas. Reduciendo el consumo de leña y por ende las emisiones de dióxido de carbono equivalentes producidas por la deforestación y la combustión de leña.

La recuperación de suelo es inherentemente una actividad que secuestra CO₂ del ambiente. El proyecto propone la recuperación del suelo a través de prácticas de permacultura mediante el cultivo de moringa, habilitando suelos degradados para la siembra de nuevos cultivos o zonas forestales.

1.3 Desempleo- economía informal

En Guatemala, 91% del empleo del sector agrícola es informal y el ingreso mensual promedio del sector es el más bajo de todo el conjunto de ocupados, a pesar de la importancia del sector en la economía guatemalteca. La cifra a nivel latinoamericano alcanza los 140 millones de trabajadores en el sector informal, según la OIT.

La población económicamente activa guatemalteca se caracteriza por su escasa preparación, por ser joven (cerca de 40% de la población) y mal remunerada.

► *Propuesta del proyecto*

Bajo un esquema de cooperativa de trabajo, el proyecto busca incorporar a la economía formal a poblaciones vulnerables sin posibilidad de acceso a fuentes de empleo formal. Además, a través de la cooperación comunitaria se plantea el mejoramiento de la calidad de vida de los colaboradores mediante la distribución de las utilidades conforme aumenten las actividades económicas de la cooperativa. De manera que las familias tengan un sustento adecuado y los jóvenes y niños que actualmente desempeñan trabajos en el campo puedan acceder a educación ininterrumpida y mejores puestos de trabajo en el futuro.

2) Entorno de mercado

1.2 Producción de moringa

En los últimos años, el consumo de productos de denominación “orgánicos” ha experimentado un crecimiento acelerado, nuevas tendencias en cadenas de restaurantes incorporan menús más saludables o netamente “verdes”. Hay un crecimiento en la demanda de productos saludables, suplementos y opciones de mayor aporte nutricional. Actualmente, la moringa se comercializa como suplemento nutricional; sin embargo, no en todos los países existen reglamentaciones que validen el uso de la moringa como suplemento alimenticio o con fines farmacológicos. Actualmente, la producción de moringa está concentrada en países asiáticos. En América, existe una producción limitada de moringa, países como Perú y Paraguay son un referente de producción en la región latinoamericana. El mercado principal de moringa se sitúa en el centro de Asia, China, Europa, Estados Unidos y Canadá. Guatemala posee una ubicación geográfica estratégica en materia de exportación a los mercados norteamericano y europeo. Asimismo, existen tratados de comercio entre estos países facilitando el intercambio comercial.

► **Propuesta del proyecto**

El proyecto propone la exportación de moringa como materia prima para mercados locales e internacionales, con un grado de transformación mínima en una etapa inicial. La producción de moringa incluye :

Hojas: materia prima para exportación, producto fresco para consumo en redes nacionales e internacionales de restaurantes, polvo de hoja seca y hoja procesada para producción de té. El polvo de hoja seca se utiliza como materia prima para la elaboración de suplementos alimenticios, productos farmacológicos y forraje animal.

Las hojas de menor calidad para consumo humano sirven como suplemento animal como forraje en pellets procesados como concentrado para gallinas, cerdos y ganado vacuno. La utilización de moringa como suplemento en acuicultura ha demostrado resultados satisfactorios.

Semillas:

1.3 Floculantes para tratamiento primario de aguas residuales.

Actualmente, el método más rentable de filtración para tratamiento de aguas residuales es la floculación, que permite la eliminación de sólidos en suspensión y turbidez en el agua. Los sólidos se aglutinan y sedimentan para filtrarse mediante barreras mecánicas. La floculación incluye la eliminación de microorganismos adheridos en gran medida a materiales en suspensión contenidos en el agua. Actualmente el sulfato de aluminio es el floculante químico ampliamente utilizado, una vez realizados los procesos de filtración, es necesario volver a situar los valores de concentración de aluminio disuelto por debajo del valor límite oficial, para garantizar la potabilización requerida por la norma de tratamiento circunscrita. Sin embargo, no es posible eliminar la totalidad del aluminio del agua, produciendo una acumulación de este metal en los organismos. La ingesta continuada de aluminio puede producir Alzheimer y otras afecciones a la salud. Además de su elevada toxicidad, el precio del reactivo es relativamente elevado.

► **Propuesta de proyecto**

Debido a que la semilla de moringa tiene un comportamiento experimental de floculación muy similar al del sulfato de aluminio, el proyecto propone el desarrollo de un producto de tratamiento primario de aguas residuales, sin los riesgos de toxicidad que supone la utilización de este último. Reduciendo costes de operación para la remoción posterior del aluminio disuelto, así como costes por concepto de adquisición de la materia prima.

- 1) forraje
- 2) exportación
- 3) aceite
- 4) C c

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, “el precio medio a futuro de la tonelada fijada es de €16,69, descontando los costos de transacción y operación, equivalentes a la certificación, intermediación y mantenimiento del área (65-75% del ingreso total), se tiene que el ingreso nominal efectivo por tonelada es de €5,01 ($16,69 \times ((,65+,75)/2)$). Por tanto, la oportunidad pérdida por deforestación evitada y degradación del suelo corresponde a Q106.656.171” (CEPAL, 2011).

GRUPOS DE INTERÉS

Personas usuarias (destinatarias del proyecto), colaboradores, proveedores, entidades y/o redes implicadas, instituciones públicas, otros. ■

■ [Volver a la Tabla de Contenidos](#)

Breart

10

CAPÍTULO

AUTORES:

María de los Ángeles Palomo,
Kerstin Castillo,
Rocío Díaz,
Sofía Tzorin

Universidad del Valle de Guatemala

RESUMEN DEL PROYECTO

La desnutrición es un problema mundial que afecta a millones de personas, especialmente en países en vía de desarrollo como Guatemala. Según un estudio realizado por la UNICEF en 2018, el promedio de desnutrición crónica del país es de 46,5%, siendo la niñez la más afectada (UNICEF, WFP, y Gobierno de la República de Guatemala, 2018). Estas cifras colocan al país en el primer lugar de desnutrición crónica en Latinoamérica.

Por esta razón, se ha creado Breart, una empresa que fabrica pan con un alto valor nutricional y alto contenido de fibra y proteína, hecho con 50% afrecho de cerveza, enfocado en personas que buscan alimentos con beneficios para su salud y con gran corazón, ya que con cada compra contribuye a través de la donación de pan en la nutrición de niños y ancianos.

El producto corresponde a una caja que contiene 5 panes, a un precio de Q20,00. Este precio tiene incluido el pan que el consumidor donará en beneficio de la alimentación en contra de la desnutrición en Guatemala. Se venderá a través de redes sociales y las métricas clave son tasa de recurrencia, *leads*, ratio de conversación y número de ventas. Dentro de las alianzas estratégicas o asociados clave están las cervecerías, quienes por medio de economía circular brindarán la materia prima: “el afrecho de cerveza”; los panaderos locales quienes maquilarán los productos y asociaciones con la misma ideología de ayudar a la nutrición en Guatemala.

El equipo Breart está conformado por Sofia Tzorin, estudiante de Licenciatura en Química, Kerstin Castillo, estudiante de Ingeniería en Administración, María de los Ángeles Palomo y Rocío Díaz, estudiantes de Ingeniería en Alimentos. Un grupo de estudiantes de la Universidad del Valle de Guatemala enfocadas en el cambio positivo de Guatemala en el tema de la desnutrición.

Ahora bien, la empresa requiere una inversión de Q39.106, se utilizará el 42% para compra de maquinaria, 13% para salario y mercadeo, 45% para materia prima del producto en el primer mes. Se financiará con fondos propios de cada una de las integrantes. Se cuenta con un plan piloto, el cual comienza en el mes de enero 2021, que permitirá validar la idea e iniciar ventas en el mes de junio.

IDEA DEL PROYECTO

Breart es una empresa que fabrica pan de consumo humano con alto valor proteico y una característica forma de corazón. Utiliza la cebada que se ha empleado en el proceso de elaboración de cerveza, para darle una segunda vida. Dando origen a una harina que aporta una gran cantidad de beneficios a la salud de las personas. Asimismo, un punto clave en la fabricación de dicho pan es que la producción es tercerizada. Para esto, se tiene a panaderos locales que brindan el servicio

de creación del pan corazón y se les retribuye monetariamente. Esto les permitirá expandir y generar más ganancias.

La empresa está enfocada en personas adultas (entre 24-45 años) con una vida activa y que le gusta hacer ejercicio. Además, busca productos alimenticios que le aporten suficiente vitaminas y beneficios a su salud. Le agrada participar y apoyar actividades, negocios, organizaciones con visión y causas definidas. Asimismo, suele comprar sus productos en línea. Por ello, el canal principal de ventas es por medio de redes sociales, haciendo una venta directa al cliente, posicionándonos así en un modelo de negocios a consumidor.

Ahora bien, como fin primordial es contribuir en la alimentación de todas las personas en Guatemala; por tal razón, por cada pan vendido se dona otro a organizaciones con fines similares que están luchando contra el hambre y la desnutrición.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

Breart responde a una necesidad tangible en Guatemala. Los altos beneficios nutricionales que tiene la cebada permiten que el pan de Breart puede tener un mayor impacto en la nutrición de los consumidores. El modelo de negocio en el que por cada pan comprado se dona un pan a organizaciones sin fines de lucro que luchan con hambre y desnutrición permite responder a la creciente inseguridad alimentaria y desnutrición en el país.

ELEMENTO DIFERENCIADOR

Nuestro pan cuenta con varias características que lo diferencian. Principalmente, su alto valor nutritivo, ya que posee una mayor cantidad de fibra y proteína a diferencia del pan que se encuentra actualmente en el mercado. Además, su forma característica de corazón permite sentir a cada persona que se entrega amor con cada pan. Por último, contamos con un sistema en el cual por cada compra que se realice se donará un pan a organizaciones afines que estén contribuyendo con la nutrición en Guatemala y precios bajos, lo cual es atractivo para nuestro mercado.

FORTALEZAS DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

Somos principalmente un equipo multidisciplinario de diferentes años y carreras universitarias con enfoques desde alimentos/nutricionales hasta empresariales administrativos. Vemos soluciones en problemas y oportunidades en lo que se considera un desperdicio, como lo es el bagazo obtenido de la producción de cerveza, conociendo el contexto guatemalteco generamos un producto con alto valor nutricional. Nuestro enfoque no es únicamente empresarial, sino también social, ya que deseamos contribuir a disminuir la desnutrición en nuestra comunidad por medio de la donación de parte de nuestro producto para ayudar a disminuir la desnutrición y generar trabajo para productores de pan locales.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR

Somos estudiantes universitarias que a lo largo de los años hemos podido llevar clases juntas, conocer nuestras visiones del mundo y compartir nuestros sueños y metas para la construcción de una mejor Guatemala. Se presentó la oportunidad de participar en la especialización sobre Economía Social, a la cual cada una decidió aplicar. Tal fue la sorpresa, que coincidimos en dicho curso, dándonos la ocasión de volver a estar juntas y esta vez con la experiencia que cada una había acumulado poder crear una idea con un alto valor e incidencia. Así como alinear las metas individuales con nuestro propósito en común: trabajar para disminuir la desnutrición en nuestro amado país. Cada una con habilidades y experiencias únicas que nos hacen un equipo integro en muchas áreas. Kerstin, tiene experiencia en administración y gestión de proyectos, Marielos tiene experiencia en formulaciones y desarrollo de productos, Rocío tiene alta motivación para ayudar a la sociedad especialmente en el tema de desnutrición, ya que su comunidad la padece por estar ubicada en el corredor seco de Guatemala, y Sofía, con un largo recorrido en el mundo del emprendimiento, determinada por proteger el medio ambiente y un claro amor a la Química.

Nuestra diversidad es la mayor riqueza que poseemos y la voluntad de construir una Guatemala más justa, más unida y solidaria, es la fuerza que nos empuja a seguir. Por eso, juntas le dimos vida a Breart, con la creencia firme de alimentar a todos las personas con amor.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

La desnutrición es un problema mundial que afecta a millones de personas, especialmente en países en vía de desarrollo como Guatemala. Según un estudio realizado por la UNICEF en 2018, el promedio de desnutrición crónica del país es de 46,5%, siendo la niñez la más afectada (UNICEF, WFP, y Gobierno de la República de Guatemala, 2018). Estas cifras colocan al país en el primer lugar de desnutrición crónica en Latinoamérica.

La situación nutricional actualmente se ve acentuada por la situación global del COVID-19 y los estragos producidos por el huracán ETA, el desempleo provocado por la pandemia, la pérdida de empleo formales e informales, especialmente en la economía informal que representa más de 22% del producto interno bruto (PIB), pérdidas en ganadería y agricultura afectando seriamente el sector agro económico.

Por esta razón, Breart responde a la necesidad que tiene el pueblo guatemalteco de nutrición y trabajo, además de la aplicación de la economía circular al darle segunda oportunidad al bagazo de cerveza o cebada. El “pan corazón”, al estar elaborado con una mezcla de harina y cebada, tiene mayor contenido de fibra y proteína.

Por otra parte, según el INE (2015), el consumo diario de pan dulce por familia es de 92,3 g. Considerando que una familia de referencia de 5,38 miembros es posible estimar el consumo de pan dulce integral de la población de la Ciudad de Guatemala, siendo este de aproximadamente 63.014 kg/mes. Tomando en cuenta que somos un emprendimiento, se asumió que podríamos tener 0,6% del segmento del mercado, lo que representaría 348 kg de pan dulce integral/mes. Al establecer 24 días laborables al mes y un turno diario de 8 h, se estima una producción de aproximadamente 51 panes por hora. Esto se traduce en un alcance mensual de aproximadamente 735 personas. ■

■ [Volver a la Tabla de Contenidos](#)

JayText

11

CAPÍTULO

AUTORAS:

Madelaine Aquino,
Andrea Elias,
Melissa López

Universidad del Valle de Guatemala

RESUMEN DEL PROYECTO

JayTex es una marca especializada en cuatro productos de la industria de construcción y mantenimiento industrial, dichos productos son: chalecos con cintas reflectivas, guantes, bolsas tipo saco y cinturón de herramientas. El significado del nombre de la empresa se enfoca en sus dos puntos estratégicos de producción y materiales utilizados en nuestros productos. “Jay” tiene como significado en kaqchikel casa y “Tex” es la abreviatura de textiles. Los procesos de fabricación de los productos JayTex están a nuestro cargo, dichos procesos se encuentran bajo el concepto de *trabajo en casa*.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

No es un secreto que la industria maquilera guatemalteca se caracteriza por explotación y abuso hacia los trabajadores (Benítez, 2007). El presentar una opción en la cual puedan laborar desde casa cambiaría este panorama, dándoles oportunidad de regir sus horarios y ocuparse de sus tareas cotidianas mientras generan ingresos con una cuota de trabajo impuesta. Estas personas, mayoritariamente indígenas, suelen tener necesidad de generar ingresos para su sustento y el de su familia. Muchos de ellos no cuentan con el apoyo en casa con el cuidado de niños, personas adultas, suelen tener dificultades de transporte o algún inconveniente de horario. El proyecto impulsa el desarrollo económico de este grupo de personas, además de que el emprendimiento responde la necesidad de productos nacionales que de alguna manera representan su cultura y que estos sean de calidad para el uso de los trabajadores de las industrias que buscan cumplir con los reglamentos internos de su empresa y los requisitos implementados en el código de trabajo nacional.

ELEMENTO DIFERENCIADOR

La marca no solo se preocupa por las necesidades de sus trabajadores y consumidores, a su vez, JayTex cuida el impacto ambiental que los productos de esta industria puedan generar, debido que el material base para nuestros productos es de una fibra vegetal ecológica y muy resistente llamada yute.

FORTALEZAS DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

El grupo de emprendedoras cuenta con la diversidad de conocimiento y apoyo en distintas áreas, como conocimiento de aspectos legales, conocimiento en problemas sociales, en el desarrollo de páginas web y el desarrollo en proyectos industriales.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR

► **Madelaine Aquino** - 19 años estudiante de primer año de la carrera de Relaciones Internacionales y Master of Arts in Global Affairs en la Universidad Central del Valle de Guatemala, con intereses en las relaciones públicas, medicina, publicidad e interés en el desarrollo de proyectos internacionales.

La razón principal para haber solicitado la beca fue la oportunidad de crecimiento en conocimiento. Sin embargo, con el paso de las clases impartidas, este pensamiento un tanto egoísta que tenía con respecto al triunfo económico y el individuo fue cambiando a una perspectiva en la que el individuo depende de la sociedad en la que se sitúa; por lo que, si la sociedad tiene una fuente de ingresos, el individuo emprendedor tendrá más facilidades de crecimiento por la cantidad de clientes, además estará generando oportunidades. La motivación para continuar con este proyecto es poder contribuir a generar ingresos a las personas que sufren de segregación étnica o por género.

► **Andrea Elias** - 22 años, estudiante de cuarto año de Ingeniería en Ciencias de la Computación y Tecnologías de la Información en la Universidad del Valle de Guatemala, con intereses en los videojuegos, música, desarrollo web, mercadeo y economía.

Toma la decisión de unirse al curso de especialización de economía social y colaborativa, a pesar de no conocer de estos temas, con la motivación de aprender y, asimismo, poder desarrollar habilidades y conocimientos en estos ámbitos tan importantes en la actualidad.

Hoy, Andrea tiene un pequeño emprendimiento de ropa hecha a mano.

► **Melissa López** - 18 años, estudiante de segundo año de Ingeniería Mecánica en la Universidad del Valle, con estudios extracurriculares en aviación y astro tecnología e intereses en los automóviles, los aviones, el voluntariado, la música, economía, manejo de recursos y la cocina.

El motivo principal por el cual se une al curso de economía social y colaborativa es para adquirir nuevos conocimientos y aprender a manejar de mejor manera su empresa personal de calzado. El proyecto ha sido significativo desde su punto de vista, ya que considera que la ropa ejerce una poderosa influencia en las personas; considera que con un proyecto como este se beneficia tanto al cliente como al fabricante.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

Nuestra empresa apoya al sector social en riesgo proveyendo una fuente confiable de trabajo, asignándoles tareas a cada uno, las cuales pueden realizar desde sus hogares; actualmente en

Guatemala, las maquilas explotan a sus trabajadores y los hacen laborar en situaciones no aptas; por ello, JayText busca dar a la población una mejor opción de trabajo. Apoya el cuidado del medio ambiente realizando sus prendas de tela derivada del yute; también, al no producir a gran escala en fábricas, se reduce la emisión de gases comparada a una maquila común. Satisface las necesidades de los trabajadores de dichas industrias proveyéndoles un producto ecológico, a buen precio y de alta calidad, los cuales les ayudan a estar más protegidos en sus empleos.

GRUPOS DE INTERÉS

JayTex se enfoca en captar la atención de la industria de construcción y mantenimiento industrial que busquen diferenciar y brindarles seguridad adecuada a los tipos de trabajo y a los posibles riesgos, además de procurar facilitar el trabajo de sus trabajadores. La visibilidad en los entornos industriales es de vital importancia. Es un factor que no debe ignorarse, porque del mismo dependen la seguridad e integridad del trabajador. En sitios en donde el desplazamiento de cargas y uso de maquinaria es común (Barbieri, s. f.), nuestros productos satisfacen las necesidades del elemento diferenciador y de seguridad de los trabajadores de dichas industrias, así como el de los trabajadores independientes que velan por su protección personal. ■

■ [Volver a la Tabla de Contenidos](#)

Loalankil

12

CAPÍTULO

AUTORES:

Julieta Méndez,
Suzely Cabrera,
Laura Bobadilla,
Kennet Colocho,
Augusto Estrada

Universidad del Valle de Guatemala

RESUMEN DEL PROYECTO

Crear una empresa de turismo virtual en la cual el cliente pueda reservar directamente con un guía turístico –de momento– en Lanquín. Sin embargo, se tiene proyectado llevar el proyecto a otras comunidades con potencial y movimiento turístico a nivel nacional.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

¿Responde a una necesidad esta idea de proyecto?

Sí. Debido al abuso hacia los residentes de comunidades con potencial turístico y que dependen de él, quienes no se ven beneficiados económicamente de forma directa, ya que los que sacan el mayor provecho del turismo son un grupo específico de empresarios que subcontratan de forma informal a los residentes sin proporcionarles prestaciones, pagos justos ni un ambiente laboral seguro y digno. Un problema que también desencadena una serie de competencias desleales entre los pobladores y obstruye la cooperación y solidaridad de los individuos para mejorar el desarrollo humano de los habitantes de la comunidad.

ELEMENTO DIFERENCIADOR

El elemento diferenciador más importante es el contacto directo entre el guía y el turista; se elimina la figura del intermediario porque estos no permiten o proporcionan servicios a medias o por un precio alto, provocando que al guía no se le remunere de manera justa y el turista no vive una experiencia auténtica en el área. Asimismo, los ingresos no llegan directamente a la comunidad ni se actualizan para proporcionar mejores servicios a los turistas que visitan Lanquín.

FORTALEZAS DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

- Responsabilidad
- Honestidad
- Compromiso
- Proactividad
- Puntualidad
- Confianza
- Respeto

EL EQUIPO EMPRENDEDOR:

Julie

- Loalankil es un proyecto ambicioso y enfocado al turismo sostenible, el cual fue creado por un grupo de cinco estudiantes de la Universidad del Valle de Guatemala que, luego de realizar un análisis exhaustivo de la situación turística del país y en específico de los guías turísticos, se llegó a la conclusión de que estos son la estructura que sostiene una gran parte del turismo y su remuneración es considerable y lamentablemente baja en comparación con lo que ganan las empresas turísticas, que son quienes les contratan. Por esto mismo, Loalankil tiene la iniciativa de crear y poder ofrecer una nueva manera de turismo sostenible y justo para la región de Lanquín. Nuestro objetivo es que la comunidad se afilie a nuestra aplicación y sitio web para que pueda tener contacto directo con los turistas y, al no ser subcontratados por empresas grandes, reciban una remuneración justa, de la cual Loalankil únicamente les cobrará una pequeña cuota por transacción. Nuestro objetivo es también llevar capacitaciones de diferentes índoles a la comunidad para que puedan ofrecer servicios turísticos de alta calidad a quienes visitan la región desde el extranjero o los mismos guatemaltecos que hacen turismo dentro del país.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

Como equipo se detectó que en el área de Lanquín existe una actividad turística muy buena, la cual durante todo el año recibe muchos visitantes, tanto de todo el mundo como de otras partes de Guatemala; lamentablemente, los guías registrados son pocos, estos ya están laborando para otras empresas de turismo prestando sus servicios; sin embargo, no se les remunera de una manera justa, la comunidad no recibe ningún tipo de beneficios por prestar sus servicios, otros guías prefieren trabajar de manera ilegal y por su parte porque así generan más ingresos y la estructura turística del lugar no está bien definida. Nosotros queremos dar respuesta y solución a la problemática de las remuneraciones injustas, la competencia desleal, el retorno económico a la comunidad y agregarle un valor extra al capacitar tanto a los guías como a miembros de la comunidad.

GRUPOS DE INTERÉS

A los residentes de comunidades con potencial turístico y que dependen de él, donde no se ven beneficiados económicamente de forma directa, pues quienes obtienen el mayor provecho del turismo son un grupo específico de empresarios que subcontratan de forma informal a los residentes, sin proporcionarles prestaciones, pagos justos ni un ambiente laboral seguro y digno. ■

■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

— SECCIÓN 5 —



HONDURAS

EasyCash

13

CAPÍTULO

AUTORES:

UNITEC, Honduras.

GRUPOS DE INTERÉS

Contratistas

Ingenieros en Sistemas que estén en busca de salarios y horarios dignos para el desarrollo de una aplicación. Representan uno de los pilares que deben ser más importantes y sólidos dentro del proyecto; siendo los responsables del correcto funcionamiento y posterior mantenimiento de la plataforma que tiene como propósito aportar un granito de arena a las finanzas diarias de los universitarios hondureños y a la generación de empleo.

Clientes

Todos los jóvenes universitarios o egresados que busquen el ahorro y facilidad de compra en sus mercados locales. Son la base del proyecto; siendo el grupo que recibirá el mayor beneficio como jóvenes que hoy buscan obtener una educación y opciones financieras más justas y que se adapten a sus presupuestos semanales o mensuales.

Otros grupos de interés y organismos públicos

La posibilidad de tener el apoyo de universidades, todas las empresas del comercio que busquen tener un apoyo y fomento de la ESSC. Sabemos que hoy las universidades y demás empresas comerciales buscan ampliar sus estrategias de Responsabilidad Social Empresarial; siendo alianzas importantes para el proyecto como fuerte apoyo al fomento e impregnación de los fundamentos que deben ser difundidos en nuestras sociedades actuales y futuras. De esta manera, EasyCash estaría obteniendo apoyo complementario de demás empresas que se fundamentan en la ESSY EC, ayudando a crecer el proyecto como parte de un sistema económico emergente en Honduras y que beneficia a la sociedad en general.

Proveedores

Software libre/Open Sources para el desarrollo y anexos de características en nuestra aplicación, ayudando a la factibilidad, ya que tendremos conexión con otra empresa de ESSC. Sabemos que dentro de la ESSY EC existen proyectos y empresas que se dedican a proveer sistemas de programación para el desarrollo de aplicaciones y páginas web de manera gratuita. Además, estos sistemas permiten democratizar la educación en ámbitos tecnológicos, teniendo como propuesta de valor la oportunidad que brindaremos a estudiantes de sistemas (próximos a obtener su título) a desarrollar y ampliar sus conocimientos y habilidades mediante una formación temprana y justa de experiencia laboral para el futuro con nuestros contratistas. ■

■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

Proyecto Kredi

14

CAPÍTULO

AUTORA:

Sara Guitierrez

RESUMEN DEL PROYECTO

En Honduras existen pocos métodos de financiación, siendo el prestamista tradicional los bancos. Sin embargo, no todos pueden obtener estos servicios en la banca tradicional y muchas personas han perdido la confianza en este sector del Sistema Financiero. La contracción de los préstamos bancarios y la desconfianza de muchos particulares hacia estas entidades crea la oportunidad y necesidad de atender a clientes excluidos del sistema financiero, enfocándose en proporcionar todos aquellos servicios de financiación y nuevos planteamientos financieros que se adecuen a las necesidades.

La investigación se centró en obtener información sobre los marcos regulatorios necesarios para la constitución de una empresa de tecnología financiera enfocada en la financiación colaborativa a través de una plataforma digital y la creación del modelo de negocio de esta empresa.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

El presente trabajo servirá como propuesta a un método alternativo de financiación en Honduras con respecto del prestamista tradicional, los bancos, por el cual no se pretende que la tecnología financiera se vuelva una amenaza para los bancos tradicionales. Por lo contrario, se pretende que la empresa sea un complemento del sistema financiero, ofreciendo un apoyo a las actividades y prácticas cotidianas de los bancos, en este caso los servicios de financiamiento, y proporcionar más opciones a los clientes, aprovechando las nuevas tecnologías para mejorar sus procesos y que puedan ser más eficientes y personalizados hacia sus clientes.

Al desarrollar un plan de comercialización, se presenta de forma general una oportunidad de negocio ofreciendo un servicio innovador en Honduras, como lo es el financiamiento entre particulares a través de una página web. El plan de negocios sintetiza la manera en que la empresa debe organizarse y algunas estrategias que se implementarían para alcanzar su éxito. En este sentido, el modelo de negocios presenta un análisis del mercado y establece las condiciones para su funcionamiento.

Respecto a los beneficios de tipo cualitativo involucrados se encuentran: la introducción de un nuevo servicio al mercado, la obtención de información de los usuarios potenciales, sus características y tendencias. ■

■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

Mi Cultivo

15

CAPÍTULO

AUTORAS:

Samaria Belén Baquedano Lazo,
Dara Verónica Gutiérrez Jácamo,
Nicolle Alejandra Medina Prado

UNITEC

RESUMEN DEL PROYECTO

Arrendamiento de tierras, suministro de material agrícola, formación y asistencia técnica a los agricultores y comercialización de sus productos. MI CULTIVO cederá en explotación parcelas de tierra a aproximadamente 20 familias, quienes cultivarán divisiones de entre 40 y 50 hectáreas cada una (por tanto, un total de aproximadamente 1.000 hectáreas). El régimen incluirá la opción de compra por dichas familias de los terrenos, la maquinaria y los aperos que les alquila para el cultivo de las parcelas, al final de un determinado periodo. Las semillas y los abonos serán igualmente proporcionados a dichas familias.

Por otro lado, MI CULTIVO ofrecerá asistencia técnica y asesoramiento, así como cursos de formación para el uso de la maquinaria y las técnicas agrícolas avanzadas, tanto a familias como empresas dedicadas a rubros de alimentos o afines.

La empresa también asumirá la función de la comercialización de la recolección en las fábricas de las grandes ciudades como Tegucigalpa y San Pedro Sula. A partir de las ganancias obtenidas, se establecerá un sistema de retribución anual para las familias, basado en una parte fija y en otra variable construida sobre un porcentaje del montante derivado de la venta de su cosecha. El resto de dicha cuantía obtenida se destinará a cubrir el pago de los alquileres, asistencia, cursos de formación y demás costes. ■

■ [Volver a la Tabla de Contenidos](#)

Supérate Honduras

16

CAPÍTULO

AUTORAS:

Daniela Gonzalez Midence,
Genesis Neal Enamorado,
Andrea Valle Muñoz

UNITEC

RESUMEN DEL PROYECTO

Honduras es un país donde las cifras de ciudadanos que logran alcanzar un nivel de estudios superiores es muy bajo, las oportunidades se ven limitadas debido a los altos niveles de pobreza en el país que obliga a los jóvenes a optar por conseguir un trabajo o aprender un oficio para sustentarse antes que ingresar a una universidad.

Ante la presencia de un bajo nivel de oportunidades, surge la necesidad de la creación de una plataforma capaz de facilitar oportunidades de estudios a jóvenes dispuestos a trabajar por construir un mejor futuro para Honduras, con lo que nace la idea de la centralización de becas de programas académicos, tanto nacionales como internacionales, que den a niños y jóvenes la oportunidad de superarse y mejorar las condiciones de vida de sus familias.

Un gran porcentaje de menores en Honduras no tiene acceso a la educación debido a su situación económica y la falta de apoyo, es por esto que el proyecto denominado Supérate Honduras es una plataforma en línea que tiene como objetivo principal cumplir sueños de este sector de la población que no tiene acceso a la educación, mediante la facilitación de becas.

En el presente informe se dan a conocer los resultados obtenidos del proyecto de la especialización de Economías Colaborativas y Economía Social Solidaria del Proyecto INICIA, con el estudio de factibilidad de la creación de un prototipo para la oferta de becas a niños y jóvenes hondureños cuyas oportunidades y capacidades económicas son limitadas. ■

■ [Volver a la Tabla de Contenidos](#)

— SECCIÓN 6 —



NICARAGUA

ECOJUEGA

17

CAPÍTULO

AUTORES:

Claudia Sofana González,
Diego Martín López,
Francisco Gerardo Blandón,
Ludwin Antonio Doña,
Marcia Álvarez,
María Dolores Fonseca,
Oscar Danilo Gutiérrez

Universidad Americana

RESUMEN DEL PROYECTO

El proyecto consiste en la creación de una cooperativa dedicada a la producción, comercialización y enseñanza de juegos de mesa a partir de papel y cartón reciclado, como alternativa para la reducción de la contaminación de este desecho, contribuyendo a la disminución del impacto ambiental y con un enfoque social; enseñando técnicas de elaboración de los juegos en comunidades y a su vez el aprendizaje de estos para el desarrollo de habilidades blandas, como la paciencia, gestión de tiempo y motivación.

Se trabajará directamente con la comunidad, permitiéndole la incorporación al proyecto como instructores y/o técnicos de elaboración del producto, promoviendo el dinamismo comunitario inclusivo y diverso en diferentes estratos, dando un punto de encuentro recreativo y de aprendizaje al crear un círculo virtuoso en la comunidad, tanto social como ecológico.

La idea del proyecto responde a la necesidad de empleabilidad de las personas en bajos estratos sociales y del fomento de reutilización de recursos y del aprendizaje de actividades que promuevan una sana recreación en un espacio seguro, inclusivo y didacta para que diferentes habilidades puedan desarrollarse y tener una formación integral.

Este consta de dos tipos de clientes: un cliente económico quien, mediante la compra de los productos fabricados, mantendrá la operación y un cliente social, con el cual se llevará a cabo la misión social de la cooperativa. Se tendrá presencia en redes sociales y se tratará de llegar al consumidor final a través de diferentes canales.

Mediante los valores de la cooperativa se encuentran el respeto, la dignificación de la persona, conservación del ambiente, los cuales se promoverán en la comunidad que se quiere formar y mantener durante la ejecución del proyecto.

Este proyecto requiere una inversión de USD 12.500, es replicable por su fácil puesta en práctica y tiene un periodo de recuperación corto de 6 meses y una tasa interna de retorno de 172%. Siendo un factor fundamental llegar al consumidor meta que valore este tipo de productos y a su vez promoverlo de manera correcta.

Con respecto a los puestos de trabajo que se requiera contratar, se harán de manera inclusiva y motivacional para ser diversos y abiertos a las personas. Se hará énfasis en el compromiso inclusión y apertura a las capacidades diferentes. Las preguntas se enfocarán en las capacidades y las motivaciones que tiene personalmente y de interacción con otras personas. Se publicarán las vacantes en diferentes medios y se incentivará a la aplicación de personas en comunidades aledañas. Se valorará la motivación y las ganas de aprender para formar parte del equipo de trabajo y que compartan la visión y quieran superarse.

Los diferentes factores lo hacen un proyecto que puede combinar estrategias y llegar a la comunidad para crear conciencia social en aspectos de inclusión, respeto hacia las personas y la naturaleza y a su vez permitir formar habilidades para el día a día.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR

► **María Dolores Fonseca**

Graduada de Economía y Finanzas. Se ha desempeñado en diferentes sectores, como agronegocios, procesamiento de alimentos y sector financiero. Ha desarrollado fuertes habilidades analíticas y de resolución de problemas. Se interesa en el desarrollo sustentable y se ha involucrado en causas sociales para la dignificación de las personas y aboga por la educación de calidad e inclusiva.

► **Francisco Gerardo Blandón**

Graduado en Administración Agropecuaria, Turismo y Hotelería, con postgrados en Gerencia Financiera, Derecho Empresarial y Economía Agrícola. Administrador de empresa agropecuaria *Finca El Socorro*, Rivas (9 años); exgerente propietario del restaurante Gourmet-Fusión La Claraboya, Granada. Ejecución y seguimiento de proyectos turísticos con énfasis ecoambiental y artes culinarias. Tiene habilidades profesionales en el manejo presupuestario y toma de decisiones, visión y de proyección financiera-económica.

► **Ludwin Antonio Doña Gadea Ingeniero**

Agrónomo con experiencia en la implementación de proyectos sociales con énfasis en desarrollo territorial enfocado en el sector agropecuario, formulación proyectos, planes de negocio, planes de finca y gerencia de proyectos agrícolas, pecuarios y de emprendimiento con habilidades en gestión administrativa, manejo de personal, organizado, enfocado a metas y operativo en el trabajo con organizaciones y productores. La motivación principal para elección de un proyecto de emprendimiento colectivo enfocado a la ESSC es poder desaprender modelo convencional capitalista de emprendimientos y poder promover estas iniciativas a través de la iniciativa propuesta en este documento.

► **Claudia Sofana González López**

Economista con especialidad en Finanzas y Agronegocios. Ejecutiva de Banca Central y docente universitaria. Experiencia en análisis sectoriales, proyecciones financieras, desarrollo de estudios e investigaciones que analizan el comportamiento e impacto de los diferentes

indicadores macroeconómicos externos e internos en la economía nacional. Interesada en profundizar y aplicar el enfoque de la ESSC a proyectos sostenibles y a la educación.

► **Diego Martín López Calero**

Ingeniero agrónomo graduado en la Universidad Nacional Agraria, con experiencia en la ejecución de programas y proyectos con énfasis en el desarrollo de cadenas de valor y mejoramiento de niveles económicos de campesinos cooperados de las zonas rurales de Masaya y Granada, con experiencia en el manejo de personal y experiencia en la ejecución de programas socioeconómicos enfocados a promover el emprendedurismo y el fortalecimiento de emprendimientos en el campo.

► **Oscar Danilo Gutiérrez López**

Economista y ajedrecista. Máster en: Gestión y Políticas Públicas, Política Económica y Socioeconomía Ambiental. Con amplia experiencia en consultorías económicas, financieras y ambientales y profesor universitario, desde hace más de veinte años. Tengo capacidad de análisis muy fuerte y conocimientos avanzados en gestión financiera y económica, que son mis herramientas principales para realizar trabajos de calidad. A lo largo de mi carrera, he laborado en distintas instituciones y proyectos que han llegado a su feliz término.

► **Marcia Álvarez**

Licenciada en Administración de Empresas con especialidad en Formulación de Proyectos de Inversión Socioeconómicos, experiencia en planificación, organización, procesos de control y fortalecimiento en temas de administración de pequeños negocios, asociatividad, emprendimiento y autoestima para protagonistas de programa *Usura cero*, como una iniciativa destinada a mejorar sus capacidades, habilidades productivas y economía familiar. Muy interesada en promover emprendimientos en el marco de la ESS y EC para el desarrollo de la economía familiar, creativa, comunitaria y cooperativa, fomentando las prácticas sostenibles.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

Las necesidades que satisface el proyecto es la creación de espacios de interacción comunitaria en los que se puede ser amigable con el ambiente, tener un entorno de aprendizaje, aceptación y desarrollo integral como persona a su vez brindando empleo a la comunidad y enseñándole nuevas maneras de crear y utilizar juegos de mesas para la formación de habilidades y destrezas personales.

A su vez, le proporciona a un cliente especializado opciones de compras de juegos con los que puede disfrutar que sean amigables con el ambiente y creen un impacto social positivo.

GRUPOS DE INTERÉS

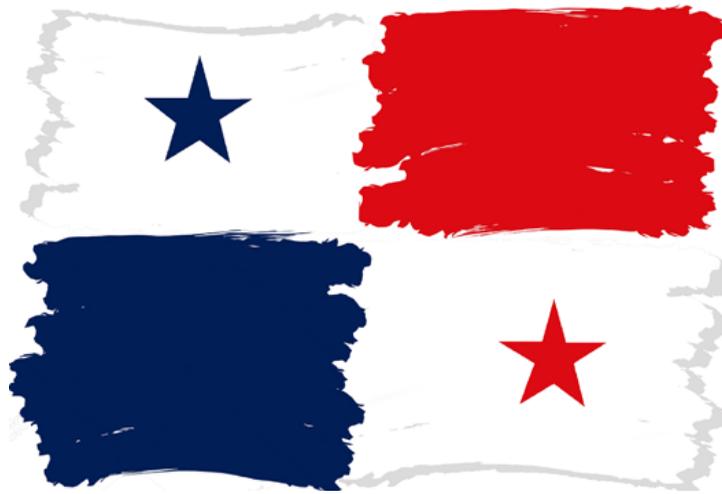
CLIENTES

Ecojuega se dirige a dos tipos de clientes diferentes: a clientes sociales y a clientes económicos. El cliente social son niños 8 a 12 años, jóvenes de 13 a 18 años y adultos de 18 a más que desean aprender y desarrollar habilidades y destrezas por medio de juegos y aprender acerca de manufactura y transformación de materiales que pueden ser reciclados. Por otra parte, el cliente económico pueden ser padres de familia que adquieren diferentes tipos de juegos para el desarrollo de la motricidad de los niños, haciendo del aprendizaje algo divertido; a su vez, nos dirigimos a jóvenes y adultos que adquieren juegos de mesa para su recreación o de otras personas. Con enfoque particular en las edades entre 25 a 45 años, que en gran parte son nativos digitales y en primera instancia que residan en la ciudad de Managua, Nicaragua.

El mercado potencial para el proyecto se estima con base en el nivel socioeconómico AB C+ o C1 y C para la población de Managua que representa 51.681 personas, siendo el objetivo llegar al 12% de estos en el primer año; este mercado se determinó mediante la suma de las personas en cada estrato social y con una estimación de compra de juegos de 51% del total y una estimación de 86% que comprarían juegos de mesas a partir de materiales reciclados. ■

■ [Volver a la Tabla de Contenidos](#)

— SECCIÓN 7 —



PANAMÁ

Aquí están nuestras raíces

18

CAPÍTULO

AUTORES:

Abneris Almenares,
Kaythleen Alvarado,
Moisés Cedeño,
Laura Macías,
Dianeyska Orozco

Universidad de Panamá

RESUMEN DEL PROYECTO:

Este proyecto consiste en el empoderamiento de la mujer, ya que queremos crear una unificación de las mujeres artesanas de la Comarca Emberá Wounaan. Al unir las, todas aprenderían las técnicas de cada una para que al estar todas preparadas será más creativa e innovadora la elaboración de las artesanías. Esta organización llevaría por nombre “Aquí están nuestras raíces”, esto será para promover la confección de artesanías nacionales panameñas a nivel nacional y de exportación a través de una tienda en línea.

El objetivo es lograr empoderar a la mujer indígena y posesionar sus productos para fortalecer la economía de todas al trabajar en equipo, crear plazas de trabajo para las mujeres Emberá Wounaan, motivar a la generación siguiente a seguir aprendiendo las técnicas de diseño y elaboración de sus artesanías y no perder sus raíces, cultura y tradiciones como pueblo originario, influenciada esta pérdida por la necesidad de emigrar de sus pueblos a la ciudad en busca de trabajo y de mejorar su situación económica.

¿EN QUÉ CONSISTE LA IDEA DEL PROYECTO?

En que las mujeres de la Comarca Emberá Wounaan, al unirse en una ONG, puedan lograr sus metas y sueños, aportar a la economía de su hogar, proveer de empleos a las mujeres de la comarca, ya que son las más vulnerables en el área del desempleo a nivel nacional; al mismo tiempo, cuidarían el medio ambiente al ser artesanías que no llevan una maquinaria que emita ningún tipo de contaminación. Al exportarlas a través de esta tienda en línea, la cultura y arte de la mujer indígena panameña serán conocidos más allá de nuestras fronteras.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

¿Responde a una necesidad esta idea de proyecto?

Responde a uno de los sectores más pobres del país, ya que nuestros pueblos originarios tienen desventajas como: el acceso a la educación, a un sistema de salud digno, a una mejor alimentación; debido en parte a su falta de recursos económicos, su dialecto, viven en áreas de difícil acceso, aunado a la poca o escasa ayuda estatal.

Lograr empoderarlas y así, levantar su autoestima, crecimiento y valía personal, a través del intercambio de sus técnicas para fortalecerse como equipo que aportan a la economía de su comarca.

ELEMENTO DIFERENCIADOR

¿En qué consiste el elemento diferenciador?

Sus técnicas y artesanías son únicas dentro y fuera del país, al exportarlas, se abrirían nuevos mercados, aumentando sus ingresos económicos, mientras colaboran entre ellas mismas. El extranjero o el nacional ya no tendría que venir al país o viajar a la comunidad (que está en un área de difícil acceso) a comprar artesanías, sino que solo con un pedido a través de la página web, el producto llegaría a sus manos más rápido.

FORTALEZAS DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

Como estudiantes de Turismo, nos interesa promover la cultura de la mujer indígena de nuestro país, colaborando al mismo tiempo con la promoción de la Comarca Emberá Wounaan y fortaleciendo sus raíces para que no se siga perdiendo su historia, costumbres y tradiciones.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR

Una de las razones de nuestro equipo para la elección de este proyecto es que como estudiantes de Turismo nos es importante conocer todo lo relacionado con el aspecto social y económico, puesto que el turismo es considerado precisamente un fenómeno social y económico.

Nos vimos motivados al entender el concepto de la Economía Social y Economía Colaborativa, ya que esto nos hace crecer como personas, fortalecer nuestro trabajo como equipo y poder compartir lo que aprendimos con quienes más necesidad económica tienen, demostrándoles que colaborativamente se pueden lograr sueños y metas.

► **Abneris Almenares:**

Estudiante de Administración de Empresas Turísticas.

► **Kaythleen Alvarado:**

Estudiante de Administración de Empresas Turísticas.

► **Moisés Cedeño:**

Estudiante de Administración de Empresas Turísticas.

► **Laura Macías:**

Estudiante de Administración de Empresas Turísticas.

► **Dianeyska Orozco:**

Estudiante de Administración de Empresas Turísticas.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

- Las comunidades indígenas, especialmente a las que va dirigida la propuesta, sufren de una gran falta de recursos económicos, lo que se solventaría con la venta y exportación de sus artesanías.
- Al estar la comarca en áreas de difícil acceso, pocas personas llegan a conocer sus productos.
- Falta de promoción a sus productos. Tendrían capacitación para que aprendan a utilizar páginas web y ofrecer sus productos a más personas dentro y fuera del país.

GRUPOS DE INTERÉS:

- Mujeres Emberá Wounaan.
- Turistas nacionales e internacionales.
- Gobierno Nacional.
- Asociaciones comerciales de artesanías.
- Comunidades cercanas a la comarca Emberá Wounaan. ■

■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

Cooperativa de mujeres
gunas de la comunidad de
Corazón de Jesús

19

CAPÍTULO

AUTORES:

Abneris Almenares,
Kaythleen Alvarado,
Moisés Cedeño,
Laura Macías,
Dianeyska Orozco

Universidad de Panamá

RESUMEN DEL PROYECTO:

Necesidad a la que responde

En nuestro país, la problemática derivada del manejo de los desechos en los hogares es bastante complejo, lo que trae repercusiones serias en el desarrollo de nuestra economía y derivadas de las problemáticas que impiden una real sostenibilidad de un recurso elemental como lo es la naturaleza.

Uno de los materiales con los cuales mantenemos mayores problemas de manejo es el plástico; Panamá se alzó con la ventaja de ser uno de los primeros países de Centroamérica en abolir el uso de las bolsas plásticas, sin embargo, el problema no termina con esta prohibición, puesto que el 19% de los residuos en la ciudad capital son plásticos y sus derivados, no siendo necesariamente estas bolsas para utilizar durante las compras.

Por ello, identificando este problema que a todas luces nos pone en desventaja como ciudadanos responsables del cuidado de nuestros recursos naturales, decidimos presentar este proyecto para el programa Erasmus + INICIA.

La proposición es la de crear una cooperativa comunitaria basada en la economía social y solidaria con perspectiva de género, en uno de los lugares cuya problemática en la disposición del plástico crece cada día, primero por ser una de las zonas autónomas con mayor desigualdad, menor poder adquisitivo y con altos niveles de pobreza extrema, además de su conformación geográfica, lo que dificulta la disposición correcta de los residuos plásticos; nos referimos a la comarca indígena Guna Yala, específicamente en la Comunidad Corazón de Jesús, conformada por un archipiélago de hermosos paisajes, exuberante fauna y flora, pero con un serio impacto ambiental negativo por la falta de políticas públicas dirigidas a la sostenibilidad de la comunidad y el apoyo para la correcta disposición de sus residuos.

ELEMENTO DIFERENCIADOR

Esta iniciativa tiene como fundamento el acceso al conocimiento libre dado por la invención de una máquina para reciclar plásticos por el diseñador holandés Dave Hakkens, quién ha puesto su ingenio a disposición del mundo entero al colgar los pasos, los materiales y los procesos que darán como resultado la creación de nuevos bienes que permitan a la comunidad de Corazón de Jesús en Guna Yala satisfacer sus necesidades elementales, basados en la autogestión. La pandemia del COVID 19 nos dejó muchas lecciones, en la comarca Guna Yala, específicamente en el área del

golfo, donde el tipo de economía que más se mueve es la del turismo, con la cuarentena impuesta en todo el país ha bloqueado la fuente de ingreso, lo que ha afectado a las comunidades; esto nos ha llevado pensar en la importancia de la capacitación en las nuevas tecnologías para así ya no depender exclusivamente del turismo, sino también pueden ofrecer sus productos y dar a conocer mucho más su cultura mediante estas.

En el seno del grupo surge la idea de que los bienes generados desde la reutilización del plástico con esta máquina pueden ser para consumo y venta de la propia comunidad, como también para otras zonas del país donde la demanda de estos bienes sea positiva, al mismo tiempo utilizar los datos abiertos y que se dé mayor aprovechamiento a estos conocimientos en regiones donde se dificulta el acceso a la información.

Nos preocupaba durante la conformación de este proyecto otra de las situaciones sociales de la comarca, como lo es el desempleo, un desempleo que tiene cara de mujer; por ello establecimos que esta cooperativa comunitaria sea dirigida bajo los preceptos de la economía social, pero por mujeres, quienes podrán generar ingresos para ellas y sus familias, pero que además estarán desarrollándose laboralmente en un espacio con valores de solidaridad, protección al medio ambiente y amor por su cultura y su tierra.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR

- ▶ **Francisco Olivella**, coordinador del grupo, estudiante de Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad de Panamá. Creador de *Mundo Esculturas*, un proyecto dedicado a la investigación y puesta en valor del patrimonio escultórico de Panamá. Su labor ha sido reconocida por la Universidad de Panamá, otorgándole la medalla Octavio Méndez Pereira en la categoría de “Innovación”. Olivella fue curador de la categoría de monumentos en el Panamá 500 App y se encuentra desarrollando el mapa digital de las esculturas y monumentos de Panamá. Actualmente forma parte del capítulo de *Jóvenes mapeadores* de la Universidad de Panamá.
- ▶ **Ileana Corea**, es licenciada en Finanzas, tesista en Economía y maestrante en Ciencias Sociales. Durante su vida universitaria se ha desarrollado como dirigente estudiantil de la Universidad de Panamá, lo que ha generado interacción con comunidades estudiantiles, sensibilizando su responsabilidad como estudiante de una universidad pública.
- ▶ **José Miguel García**, estudiante de Biología animal de la Universidad de Panamá. Ha participado en programas de conservación del medio ambiente, aportando como biólogo voluntario en investigaciones y llevando el conocimiento adquirido a lugares de difícil acceso, donde es muy importante el de la preservación del medio ambiente.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

- La gran problemática que existe en la Comarca Guna Yala con la disposición correcta de los residuos sólidos, puntualmente el plástico que contamina los mares que rodean a este archipiélago.
- Estas regiones autónomas son una de las áreas con mayor desempleo de todo el país.
- Son también las comunidades con mayor pobreza y problemas de acceso a la educación.
- El potencial en recursos naturales y paisajísticos que tiene este archipiélago, pero que limita sus ventajas comparativas, en parte, por la problemática de la disposición de los residuos sólidos.
- Actualmente, existe una escasez de proyectos de innovación de carácter colaborativos y solidarios en esta región, con enfoque medio ambiental e inclusivo.
- No depender exclusivamente del turismo y utilizar las herramientas del futuro, como es la internet.
- La necesidad de infraestructuras tecnológicas y espacios de capacitación, formación, aprendizaje en temas de tecnologías emergentes para la economía solidaria, social y colaborativa.
- Un mapa de identificación de las zonas más afectadas por el cambio climático.
- Mayor acceso a la información sobre el uso de las tecnologías y las formas de ESS.

GRUPOS DE INTERÉS

Personas usuarias:

Bajo la producción de bienes como piraguas o pangas plásticas, la principal población usuaria es aquella con características geográficas, socioeconómicas y culturales que las ubican muy de cerca con la actividad pesquera como símbolo elemental de su propia subsistencia. Dentro de estas poblaciones tendríamos a las subyacentes de las principales zonas pesqueras artesanales del país, como: Isla Taboga, Isla Contadora e Isla Otoque, con las cuales se podría hacer un acercamiento y concientización sobre la factibilidad no solo económica del uso de estas pangas o piraguas, sino también sobre la bondad de todo el proceso productivo que conllevó la creación de estos bienes detallando su procedencia. En el caso de los techos y láminas usadas como pared, puede encontrarse un mercado más amplio al respecto dentro de la comarca y fuera de esta también, por

lo que sería pertinente en ambos casos realizar un estudio de mercado que nos permita vislumbrar exhaustivamente a nuestra población usuaria.

Colaboradores:

Una grandiosa colaboración a este proyecto debería empezar por la aprobación del Congreso General Guna, autoridad comarcal de las comunidades de la etnia indígena Guna Yala. Entre las colaboraciones secundarias están la Universidad de

Panamá, a través de la Vicerrectoría de Extensión, y la Autoridad de la Pequeña y Mediana Empresa (AMPYME). ■

■ [Volver a la Tabla de Contenidos](#)

Gestión de organizaciones
cooperativas para la autogestión
sostenible de hogares registrados
en el programa red de
oportunidades en Panamá

20

CAPÍTULO

AUTORES:

Víctor Alexis,
Joana R. de Alexis,
Yuseph Mauge,
Lirineth Martínez,
Jatziel Rodríguez

Universidad de Panamá

RESUMEN DEL PROYECTO:

Como Economía Social Solidaria (ESS) debemos entender un conjunto de organizaciones y emprendimientos socioeconómicos basados en los valores y principios de cooperación, solidaridad y horizontalidad entre sus miembros; siendo las cooperativas una expresión organizativa representativa del modelo de ESS. Este proyecto, sobre el argumento de que el capitalismo debe apostar a la solidaridad para encarar los problemas de pobreza y exclusión social generados por y desde este, plantea la necesidad de fomentar las organizaciones de economía social solidaria para generar oportunidades de desarrollo humano sostenible desde la política pública. En esa dirección, la idea del proyecto consiste en gestionar la organización de cooperativas con y para los hogares registrados en el Programa Red de Oportunidades que administra el Ministerio de Desarrollo Social de Panamá (MIDES), incluyendo la participación de un conjunto de organizaciones del gobierno central, gobierno local y educación superior.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

De acuerdo con el informe del año 2018 de la Oxford Committee for Famine Relief, conocida por sus siglas en inglés como OXFAM, el 82% de la riqueza mundial generada en 2017 quedó en manos del 1% más rico de la población mundial, siendo América Latina la región con mayor inequidad y Panamá el sexto país de mayor inequidad en el mundo. Igualmente, datos del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) indican que al 2018 el nivel de pobreza multidimensional en Panamá es del 20,7% de la población y la pobreza extrema de 9,8%, pero esto se agrava en niños y adolescentes, donde en este segmento la pobreza multidimensional alcanza 32,8 %, es decir, 1 de cada 3 niños son pobres; además, el segmento de los jóvenes es donde se tiene la tasa de desocupación más alta (20,1%).

El proyecto que se presenta es una iniciativa que responde a la necesidad de potenciar oportunidades de desarrollo humano para contribuir con el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en el país, en la medida en que busca generar empleos e ingresos autosostenibles para los hogares registrados en el Programa Red de Oportunidades; de tal manera que se combata la pobreza y desigualdad.

ELEMENTO DIFERENCIADOR

El proyecto presenta tres elementos diferenciadores:

- 1) **No es una propuesta aislada**, sino que se inserta en el Plan Estratégico del Gobierno Nacional y estrategia 2019-2024, que reconoce en el cooperativismo una alternativa importante para el

desarrollo del país; al mismo tiempo que se inserta en el actual Plan Estratégico Institucional del Instituto Panameño Autónomo de Cooperativismo (IPACOOOP).

- 2) **Es integrador**, ya que incluye un conjunto de organizaciones del gobierno central, gobierno local y universidad, las cuales participan como actores y medios para la realización del proyecto.
- 3) **Se fundamenta en nuestra hipótesis** de que, dado los valores y principios de las organizaciones de economía solidaria, estos no favorecen condiciones para el surgimiento en su gerenciamiento de problemas de agencia; es decir, de conductas oportunistas como el riesgo moral.

FORTALEZAS DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

El equipo cuenta con el profesor Víctor J. Alexis, coordinador de este equipo, quien es profesor titular de Economía en la Universidad de Panamá, para quien la economía solidaria constituye una de sus líneas de investigación. La licenciada Joana Rivas de Alexis, quien labora en la Unidad de Investigación y Postgrado del Centro Regional Universitario de Colón de la Universidad de Panamá. Los estudiantes Yuseph Mauge, Lirineth Martínez y Jatziel Rodríguez, graduandos de la Licenciatura en Economía.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR:

- ▶ **Víctor J. Alexis** es profesor titular de Economía en el Centro Regional Universitario de Colón de la Universidad de Panamá, donde actualmente ocupa el cargo de subdirector. Cuenta con los títulos de doctor en Gerencia. magíster en Economía del Transporte Marítimo. Especialista en Docencia Superior, en Planificación y Gestión de Proyectos I+D y en Formación para la investigación económica y gestión de las organizaciones. Profesor de educación media con especialización en Economía. Licenciado en Economía. Ha realizado investigaciones y publicaciones en revistas como Centros, Societas, Investigaciones Económicas, Guacamaya. Tiene más de veinte artículos de opinión publicados en La Prensa y Panamá América. Ha dictado conferencias y ponencias en distintos congresos científicos.
- ▶ **Joana Rivas de Alexis** es especialista en Alta Gerencia y en Docencia Superior. Profesora de Educación Media. Licenciada en Administración de Empresas. Licenciada en Gerencia Secretarial y de Oficina Bilingüe.
- ▶ **Yuseph Mauge**, es estudiante graduando de la Licenciatura en Economía en el Centro Regional Universitario de Colón del Universidad de Panamá.

- ▶ **Lirineth Martínez**, es estudiante graduanda de la Licenciatura en Economía en el Centro Regional Universitario de Colón del Universidad de Panamá.
- ▶ **Jatzierl Rodríguez**, es estudiante graduanda de la Licenciatura en Economía en el Centro Regional Universitario de Colón del Universidad de Panamá.

Las razones para escoger este proyecto se sustentan en que estamos convencidos de que ante los graves problemas de pobreza multidimensional y desigualdad en Panamá y la profundización de esta como consecuencia de la pandemia COVID-19 es necesario impulsar proyectos que generen el acceso a oportunidades de desarrollo humano. En ese sentido, apostamos a proyectos de organizaciones de ESS, en el marco del sistema capitalista, como alternativa para otra economía, una economía para compartir y no solo para competir, fundamentada en la cooperación y solidaridad, promovida desde la política pública. Por ello, nos parece pertinente citar parte de la Declaración de Panamá dada en la II Cumbre Cooperativa de las Américas 2012:

Los paradigmas del libre mercado, la especulación financiera, la ausencia del control de los estados y el afán de lucro desmedido han provocado severas y reiteradas crisis internacionales que afectan a millones de personas, produciendo un crecimiento dramático de la pobreza. Estos paradigmas no resisten hoy los cuestionamientos de importantes economistas y de millones de personas, indignadas con los mismos.

Las cooperativas, como empresa de carácter social, representan un modelo alternativo a estos paradigmas, basado en el crecimiento acompañado de desarrollo y distribución de la riqueza, focalizado en el capital social y el cuidado del medio ambiente. Se trata de un modelo que representa a más de mil millones de personas en todos los continentes. (II Cumbre Cooperativa de las Américas 2012).

Por ello, es necesario fortalecer el movimiento cooperativo en Panamá, como modelo de ESS, dado su potencial para generar oportunidades de desarrollo humano sostenible, solidario e incluyente.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

El problema de la pobreza y desigualdad está estructuralmente vinculado a las limitaciones de acceso a las oportunidades de desarrollo humano que tienen la población en condiciones de pobreza y exclusión social. Es así que la necesidad está en proyectos enfocados en generar, fomentar y potenciar las posibilidades que permitan acceso a las oportunidades de desarrollo humano (Alexis, 2020).

Baja escolaridad, desintegración familiar, ineficacia institucional, alcoholismo y drogadicción. (Alexis, 2020).

El árbol del problema, tal como señala Alexis (2020), nos revela que el problema central consiste en el limitado acceso a las oportunidades de desarrollo, teniendo como *causas identificadas*:

- 1) **Baja escolaridad**, cuyos efectos se reflejan en economía informal, marginalidad, desempleo y pobreza.
- 2) **Desintegración familiar**, cuyos efectos se reflejan en embarazos prematuros y deterioro de la familia.
- 3) **Ineficacia institucional**, cuyos efectos se reflejan en falta de servicios sociales básicos, tales como: agua potable, centros de salud, entre otros.
- 4) **Alcoholismo y drogadicción**, cuyos efectos se traducen en pandillerismo y antivales.

Por lo anterior, el proyecto que presentamos da respuesta a esa necesidad de generar posibilidades de acceso a oportunidades de desarrollo humano. Además, es un proyecto que se alinea con el actual Plan Estratégico del Gobierno (PEG) 2019-2024, el cual reconoce en el cooperativismo “un sistema organizacional importante de colaboración económica y participación en el desarrollo del país”. En el PEG se establece el Plan Colmena como la principal estrategia para reducir la pobreza y desigualdad. Elementos de la estrategia: a) Alineamiento institucional de nivel central con local. b) Relacionado con el nivel de coherencia estratégica, programática y operativa que debe existir entre la institucionalidad del nivel central, la regional y la local a lo largo del ciclo de las políticas públicas.

El PEG indica que “El diseño Colmena se encuentra vinculado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), en la medida que promueve la inclusión social, a través del estímulo y la promoción de alianzas, entre instituciones públicas, sociedad civil, la academia, la empresa privada y la comunidad”. (2019)

El proyecto que presentamos, por tanto, se inserta dentro de la estrategia Colmena, toda vez que busca mediante la alianza entre instituciones del gobierno central, gobierno local, universidad y los hogares en Red de Oportunidades contribuir a generar oportunidades de desarrollo humano a fin combatir la pobreza y desigualdad.

Además, el Plan Estratégico Institucional (PEII), del Instituto Panameño Autónomo de Cooperativismo (IPACOO) 2020-2024, presenta dentro de sus ejes estratégicos, fomentar y consolidar las cooperativas como un factor clave para en el desarrollo socioeconómico del país; y promover y dinamizar las cooperativas en los sectores con pobreza multidimensional.

Por lo anterior, el proyecto aquí concebido tiene sentido y justificación, ya que se alinea con la estrategia nacional de combate a la pobreza, establecida en el PEG 2019-2024 y el PEII 2020-2024 de IPACOO. Además, en su resolución aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas del 18 de diciembre de 2019 se establece que:

Reconociendo también que, puesto que las empresas cooperativas a menudo prestan servicios a los sectores socialmente marginados y vulnerables de la población que las empresas tradicionales con fines de lucro tal vez no estén en las mejores condiciones de atender, son importantes para apoyar políticas de inclusión social que impulsen el desarrollo inclusivo, particularmente en los países en desarrollo. (2019)

Es decir, dicha resolución reconoce las organizaciones cooperativas como herramienta para impulsar políticas de inclusión social y, en ese sentido, esta propuesta se enfoca justamente en dicha dirección.

GRUPOS DE INTERÉS

Personas usuarias:

Este proyecto tiene como principales beneficiarios o destinatarios los hogares registrados en el Programa Red de Oportunidades. En su primera implementación, se propone trabajar con los hogares en Red de Oportunidades del Distrito de Colón de la Provincia de Colón, la República de Panamá, por ser este distrito donde están radicados los miembros del equipo proponente.

Colaboradores:

- ***Instituto Panameño Autónomo Cooperativo (I.P.A.C.O.P.):*** es la institución rectora de la planificación, fomento y desarrollo del cooperativismo en Panamá. Es la institución que establece los criterios y formalidades para la creación y registro de cooperativas en el país; de tal manera, que el proyecto está relacionado con esta institución, ya que las cooperativas que se organizarán para las familias del distrito de Colón deben registrarse en esta.
- ***Ministerio de Desarrollo Social (M.I.D.E.S.):*** es la institución que lleva el Programa Red de Oportunidades, donde actualmente existen 374 familias del distrito de Colón registradas, hacia las cuales va dirigida este proyecto.
- ***Instituto Nacional de Desarrollo Humano (I.N.A.D.E.H.):*** un componente clave para el combate a la pobreza es la educación. El INADEH ofrece cursos de formación profesional en distintas áreas, en las cuales se coordinará con este actor la incorporación de miembros de las familias beneficiarias del proyecto.
- ***Ministerio de Desarrollo Agropecuario (M.I.D.A.):*** a través del Instituto de Investigaciones Agropecuarias de Panamá (IDIAP), se coordinará para que este actor ofrezca a los miembros de las cooperativas, capacitación y asesoramiento técnico en temas de cultivo de granos, verduras, cría de pollo, entre otros.

- ***Municipio de Colón y Junta Comunal de los Corregimientos:*** Las familias beneficiarias pertenecen al distrito de Colón; por lo que un actor importante es el Municipio de Colón, a través de la Junta Comunal de los Corregimientos y la autoridad de la misma quien es el Honorable Representante de Corregimiento.
- ***Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (AMPYME):*** Se convierte en actor del proyecto, ya que las cooperativas, además de registrarse en IPACCOOP, también deben inscribirse en AMPYME, y como tales le da la posibilidad de obtener financiamiento.

El proyecto involucra los actores antes descritos, los cuales deben verse como agentes que aportarán desde sus roles a la ejecución y desarrollo del proyecto, de manera interrelacionada y armónica, de tal manera que se asegura su viabilidad social, política y técnica. ■

■ ***Volver a la Tabla de Contenidos***

Cooperativa de Artesanos del Folklore

21

CAPÍTULO

AUTORES:

Analida Arjona,
Juan Castillo,
Roquis Frías,
Lizbeth Santos,
Wendy Mayorga

Universidad de Panamá

RESUMEN DEL PROYECTO

El proyecto *Orientación en los Santos para crear una cooperativa con artesanos del folklore* nace de la observación previa de parte de los autores de este proyecto, quienes se han percatado del movimiento económico que produce la actividad de los artesanos del folklore, los cuales a pesar de tener ingresos frecuentemente, no han tenido orientación en la formación de la gestión empresarial vinculada a la gestión de emprendimientos sostenibles, cadenas de valor y cooperación. En este sentido, se pretende hacer las reuniones y visitas de estudio, se analiza el impacto que una nueva visión empresarial de Economía Colaborativa y cómo la Economía Social podía dar respuesta a una mejor gestión de los recursos económicos.

Asimismo, la preocupación de los entes sociales por la falta de formación especializada en estos nuevos fenómenos económicos ha generado un espacio de abuso y falta de desarrollo económico, porque no se ha identificado la posibilidad de generar nuevos recursos económicos en este tema. En este contexto, se buscarán también cooperativas como la FECPA (Federación de Cooperativas de Panamá), que tuvieran ya experiencia en el desarrollo de este tipo de cooperativas de Economía Social. El proyecto se desarrollará a lo largo de 10 meses, trabajado de forma democrática, definiendo los nuevos modelos del factor económico para la gestión presente y futura, de iniciativas Económicas Colaborativas y Economía Social.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

El proyecto se enmarca en la prioridad marcada por falta de capacitación en el manejo de un modelo económico empresarial para los artesanos del folklore santeño. Se dirige al desarrollo de nuevo emprendimiento cooperativo en materia de Economía Social, Solidaria y Colaborativa en los artesanos beneficiarios participantes. Se trata de una serie de actividades para el desarrollo de economía emergente, especialmente para la orientación a los artesanos que han sido señalados como de interés prioritario por parte de la conservación de nuestras tradiciones culturales, en el marco de preservar estas actividades tradicionales.

La evolución de la Economía Social a lo largo de la historia no ha llegado a este segmento de la población, que en gran número de ocasiones cae en manos de agiotistas y usureros que se aprovechan de su falta de apoyo en el sentido de instituciones de crédito, causando que estos artesanos no se hayan podido incorporar a las tradicionales cooperativas, que se caracterizan por la ausencia de ánimo de lucro; de igual forma, se les ha negado la posibilidad de ampliar su participación en Economía Social y Solidaria, en la cual podrían convivir con las empresas tradicionales de economía social o con otras fórmulas asociativas de organización de la actividad económica.

ELEMENTO DIFERENCIADOR

El elemento diferenciador consiste en el cambio de modelo económico que rige la actividad del artesano del folklor, quien en la actualidad vive limitado económicamente por no contar con fuentes de financiamiento económico que le faciliten hacer crecer su negocio, manejándolo, con conceptos empresariales, donde puedan emprender, para el desarrollo de nuevos mercados de su producción, con una visión ampliada con proyecciones nacionales e internacionales, sobre todo manteniendo las tradiciones y que el negocio sea solidario con todos sus miembros y con el resto de la sociedad.

FORTALEZAS DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

El equipo emprendedor tiene como fortaleza principal el interés de sus miembros por lograr el objetivo de crear esta cooperativa, que tendrá como objetivo secundario el mantenimiento de las tradiciones panameñas, los miembros de este equipo son Analida Arjona, Juan Castillo, Roquis Frías y Lizbeth Santos.

La provincia de Los Santos se destaca por el uso común de prendas de vestir típicas de esta región, sus pobladores no son ajenos a los cambios económicos que se están dando a nivel global y local, causados directa o indirectamente por las actividades comerciales humanas y, especialmente, por las modas y las actividades festivas del resto del país. Este pueblo no solo está preocupado por recuperar el control de sus tradiciones religiosas y festivas, sino que también se enfrentan a otros desafíos. Las poblaciones que crecen demográficamente, la variación en el tipo de costumbres de los nuevos pobladores y la falta del acceso a la economía de mercado y la necesidad de dinero conducen a que muchos pobladores varíen la producción de prendas tradicionales y que, en la actualidad, estén ejerciendo mayor presión sobre sus productos y artesanías.

En este contexto, es importante elaborar nuevos sistemas de regulación del acceso a los recursos económicos a través del fortalecimiento y redefinición de las normas que permitan un uso adecuado de las artesanías y vestimenta tradicional. La mano factura artesanal no solamente asegura el sustento humano, sino que es parte integral de su forma de vida, donde el respeto por la tradición ha sido y es parte de su cultura. Los productores artesanales no son “partes interesadas”, sino “titulares de derechos” y, en calidad de tales, son quienes deberán estar más directamente relacionados con su producción y su economía.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR:

- ▶ **Analida Arjona.** Estudiante de Finanzas.
- ▶ **Juan Castillo,** líder del grupo, especialista en Investigación y profesor de Metodología de la Investigación.

- ▶ **Lizbeth Santos**, estudiante de Administración de Empresas. Sensible a las necesidades de mi entorno, dispuesta a empoderar a todo soñador que desee alcanzar sus sueños. Como estudiante de Turismo es sumamente importante conocer que las cooperativas representan una alternativa que mejora el nivel de vida de un segmento de la población, que de otra forma no lo lograría.
- ▶ **Roquis Frías**. Realizó sus estudios en la Universidad de Panamá, alcanzando el grado de maestría; siempre está anuente a contribuir en lo que pueda para el desarrollo económico y social.
- ▶ **Wendy Mayorga**. Estudiante de mercadeo y diseño de imagen.

Escogimos este proyecto debido a que permitirá a las cooperativas también mejorar la calidad de vida de las familias rurales, ayudándoles a tener acceso a otros servicios que hacen la vida más completa y llevadera en el sector artesanal.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

Haciendo un estudio a través de un método observatorio, acerca del trabajo que realizan los artesanos de la provincia de Los Santos, en cuanto a la confección de atuendos típicos, como: polleras, sombreros, cutarras, tejidos, y más, podemos destacar que se necesita emprender una Cooperativa de Artesanos del Folklore, que practique la Economía Social y Solidaria y Colaborativa, que la misma integre las innovaciones en plataformas virtuales para comercializar mejor el producto a nivel nacional e internacional. Ante esta sustentación, podemos decir con certeza que el proyecto responde a necesidades identificadas como:

- ▶ Organizar en cooperativas solidarias y colaborativas a los artesanos de la provincia de Los Santos que confeccionan atuendos típicos panameños.
- ▶ Mejorar la comercialización nacional e internacional de los atuendos típicos panameños confeccionados por los artesanos de la provincia de Los Santos.
- ▶ Incursión de los artesanos de la provincia de Los Santos en la economía formal que les ayude ser sujetos de créditos en las entidades financieras.
- ▶ Capacitar a los artesanos que confeccionan atuendos típicos panameños, de la provincia de Los Santos, en el uso de las plataformas virtuales que ofrece la generación 4.0
- ▶ Buscar la inclusión financiera para los artesanos de la provincia de Los Santos que les permita la asequibilidad de productos financieros innovadores.

- ▶ Fortalecer las actividades artesanales de la provincia de Los Santos para conservar las costumbres y tradiciones folclóricas a nivel nacional.
- ▶ Crear programas de entrenamientos a jóvenes en cuanto a la confección de atuendos típicos de la región, para garantizar que futuras generaciones continúen con esta linda labor.

GRUPOS DE INTERÉS

De acuerdo con las perspectivas del proyecto se identifican los grupos de interés según la incidencia de los mismos, ya sean estos de forma activa o de manera pasiva, pero siempre orientados a la relación positiva y la búsqueda del bien común, mismos que han sido identificados de la siguiente manera.

Grupos de interés activos

- ▶ **Socios y proveedores:** Se categorizarán dentro de este grupo las personas involucradas en el desarrollo, conceptualización y creación del proyecto a nivel estructural y de tecnología.
- ▶ **Compradores, clientes actuales y potenciales:** En esta categoría estarán involucrados todos aquellos actores que puedan ser considerados como clientes, consumidores o usuarios de la plataforma, ya sea que realicen transacciones comerciales al adquirir productos publicados dentro del portal o simplemente realicen una navegación dentro del mismo, considerando a estos como potenciales consumidores dentro del plan de mercadeo y comunicación.
- ▶ **Administradores del proyecto:** En este segmento estarán aquellas personas involucradas con la administración del sitio web, atención al cliente como soporte de primera línea ya sea vía telefónica o a través de correo electrónico.
- ▶ **Gobierno Nacional:** Parte importante del desarrollo de este proyecto tiene que ver con un cambio estructural a nivel político y de desarrollo social y comercial que permita la viabilidad de este al poder llegar al sector de los artesanos de manera positiva para ayudarlos a comercializar sus productos.
- ▶ **Asociaciones y comerciantes de la industria:** Este grupo es el de mayor injerencia, ya que estará conformado por los artesanos, ya sean estos independientes indistintamente de la cantidad de producción que manejen o sean asociaciones, conformados por varios artesanos que quieran hacer uso del portal.

Grupos de interés pasivos

- ▶ **Comunidades aledañas:** Todo desarrollo social tendrá un impacto positivo en las comunidades aledañas, ya sea de forma directa o a través del beneficio del desarrollo estructural o con la creación de oportunidades a través de la creación de fuentes de

trabajo. Con este proyecto esperamos tener un impacto positivo principalmente en el ámbito social, al mejorar la calidad de vida de las personas a través de la comercialización de sus productos en un precio justo de acuerdo con la inversión de tiempo, esfuerzo y recursos que estos realizan para sus producciones. ■

■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

Plataforma CIDE

22

CAPÍTULO

AUTORES:

Yiniva Smith,
Andrea Muñoz,
Eloy Jaramillo,
Ariana Urieta,
Margriet Rodríguez

ISAE Universidad

RESUMEN DEL PROYECTO

CIDE - Centro de Investigación y Desarrollo Empresarial es un proyecto que busca generar oportunidades a los profesionales docentes, emprendedores, pequeñas y medianas empresas para el desarrollo de actividades sujetas a la economía sostenible, en el contexto del modelo económico social, solidario y colaborativo, a través de una plataforma virtual.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

El proyecto responde a una necesidad que surge dentro del entorno de desarrollo económico nacional y local en la República de Panamá, puesto que por medio del Gobierno no existe actualmente un apoyo que provea a emprendedores, pequeñas y medianas empresas una asesoría completa y que represente un nacimiento y crecimiento para las mismas. Lo que buscamos lograr con esto es ayudar a que las ideas surjan y puedan cumplir sus metas de esta forma se lograría promover el movimiento económico local, crear más competencia y evolucionar el modelo de negocio tradicional a uno que esté más apto para ser más competitivo a nivel internacional.

ELEMENTO DIFERENCIADOR

Nuestro principal elemento diferenciador es una plataforma virtual que ofrece asesoría y esta se encuentra sujeta a un modelo económico social, solidario y colaborativo. Los principales actores, de hacer esto posible, son profesionales capacitados que también tendrán beneficios por ser parte. El equipo está a cargo de la asesoría en el desarrollo de proyectos de los clientes desde un inicio, otorgando toda la guía necesaria para que estos se cumplan.

FORTALEZAS DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

Nuestras fortalezas se ven reflejadas en la necesidad de hacer este proyecto realidad, somos un equipo de emprendedores con capacidad de liderazgo, mucho talento y que nos relacionamos con la tecnología; cumplimos al día diferentes actividades para lograr nuestras metas económicas sin dejar a un lado la necesidad de soñar y lograr nuestras metas personales. Sin embargo, hemos visto que por falta de información, asesoramiento y ayuda financiera es muy difícil emprender y muchas ideas no surgen. Panamá es un país con mucho potencial y creemos que un proyecto como CIDE puede dar más estabilidad a muchos negocios y emprendimientos.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR

Nuestro equipo está formado por profesionales y estudiantes de diferentes áreas; a continuación, una corta biografía y su motivación para desarrollar este proyecto.

► Eloy Enrique Jaramillo

Profesor Catedrático en Gastronomía de la Universidad de Panamá. A lo largo de mi vida, he realizado diversos estudios y me he desarrollado profesionalmente como gerente de restaurante, chef, cocinero, salonero, coctelero, panadero y docente gastronómico en diversos países.

Estudios: maestría en Dirección de Restaurantes (España), licenciatura en Gastronomía (Cancún, México), licenciatura en Hotelería (Panamá), especialización en Docencia Superior (Panamá), diplomado en Gastro-coctelería (España), diplomado en Procesamiento y Fermentación de Alimentos y Bebidas (China), diplomado en Metodología Educativa para Programas de Gastronomía (Panamá-Francia), diplomado en Diseño Curricular de Programas de Gastronomía (Colombia).

Como consultor gastronómico que ha colaborado en la apertura y desarrollo de diversas micro y pequeñas empresas, me sentí muy identificado con la temática de la especialización en Gestión de Iniciativas Económicas Colaborativas y Economía Social. El proyecto INICIA se convirtió en una fuente de nuevos conocimientos para ampliar las oportunidades de desarrollo hacia un plano innovador de desarrollo social, que me permitirá compartir con mis estudiantes, que son el futuro profesional de nuestro país, las estrategias para lograr el desarrollo de sus emprendimientos y promover a través de alianzas colaborativas el desarrollo del sector gastronómico del país.

► Yiniva Smith Pedroza

Ingeniera en Sistemas Computacionales con especialización en Base de Datos y Seguridad de Sistemas, cuento con estudios en especialización en Docencia Superior y una maestría en Administración de Empresas con especialización en Gerencia Estratégica, diplomado en Investigación y Proyectos Científicos. Actualmente me desarrollo profesionalmente como consultora de Seguridad Informática y como docente a nivel superior en diferentes Universidades de la Ciudad de Panamá que menciono a continuación: Interamericana de Puerto Rico, Universidad Metropolitana de Educación Ciencia y Tecnología, Universidad Americana, Universidad del Caribe, incluyendo ISAE en especialidades de Tecnología de Información y Administración de Empresas. Soy emprendedora, ya que administro mi negocio llamado AVTpty, en el cual nos dedicamos a la confección de trajes típicos de mi país y al alquiler de estos.

Me motiva el desarrollo de este tipo de proyecto ya que por el conocimiento adquirido nos ha permitido analizar nuestro entorno en el contexto económico actual y globalizado; los principios de este modelo de Economía Social, Solidaria y Colaborativa (ESSC) me resultan muy interesantes, pues están basados en la equidad en la distribución, el acceso libre a la información, la igualdad de derechos y oportunidades. Todo esto permite que el desarrollo de este modelo alcance las comunidades y desarrollo colectivo que la misma promueve.

► **Andrea Muñoz Baquero**

Estudí Medicina Veterinaria y Zootecnia, actualmente estudio en la Universidad ISAE Gerencia Empresarial y estoy cursando el segundo año. Soy emprendedora, tengo mi propio negocio que presta servicios para mascotas y dirijo mi Academia Canina BalanceDog y mi especialidad es la Etología Canina; en el futuro, espero tener mi academia canina con animales de servicio que sean de apoyo psicológico para la rehabilitación de mujeres y niños que han pasado por circunstancias de violencia intrafamiliar o doméstica.

Como emprendedora, puedo entender la falta de apoyo que tenemos, es muy difícil obtener ayuda financiera o asesoramiento para que un sueño pueda crecer. El mismo hecho de no tener un contrato fijo te limita a cualquier ayuda financiera, incluso la apertura de una cuenta de banco; las acciones para que tu empresa o emprendimiento surja son casi nulas y pocas personas pueden acceder a la información que otorga el Estado para lograr afiliar su empresa. Con el proyecto CIDE, podemos ayudar a las personas con recursos e información limitada y ampliar una nueva economía solidaria y colaborativa, porque lo que más tiene Panamá es talento, pero se requiere de un proyecto que lo impulse.

► **Arianna Urieta**

Soy licenciada en Finanzas y cuento con una maestría en Administración de Empresas con especialización en Mercadeo, actualmente me desarrollo profesionalmente como gerente de Finanzas y Mercadeo y soy docente en ISAE Universidad en especialidades de Mercadeo y Publicidad.

Lo que me motivó para abordar este proyecto fue el conocimiento; para mí, la experiencia de ser parte de esto y saber más sobre la Economía Social, Solidaria y Colaborativa me despierta una motivación muy grande, porque es la economía del futuro y ahora puedo poner un granito de arena en las futuras generaciones a través de la docencia con mi conocimiento. Con este proyecto he aprendido de muchas cosas y ha fortalecido ámbitos que no los manejaba antes.

► **Margriett Rodríguez**

Soy madre de tres hijos, esposa.

Me gusta viajar, conocer lugares, leer, lugares tranquilos.

Estudios: licenciada en Derecho y Ciencias Políticas (actual), licenciada en Turismo con énfasis en Hotelería, postgrado en Docencia Turística Superior, postgrado en Docencia Superior, maestría en Docencia Superior, maestría en Turismo y Hotelería, diplomado en Animación Turística, profesorado en Educación Media Diversificada.

Me motivó el hecho de poder conocer una modalidad nueva de hacer este tipo de negocio colaborativo del cual no había escuchado hablar, conocer personas de todas las especialidades que se interesan en este tema igual que yo, hacer cosas diferentes en el ámbito profesional.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

Nuestra oportunidad social de realizar este proyecto surge debido a una necesidad que el Gobierno no puede suplir de manera efectiva para la creación de programas de ayuda a este tipo de sector (micro, pequeña y emprendedores) en relación con todos los ámbitos que necesita una empresa para poder salir adelante y ser exitosa.

Nuestro proyecto promueve un sistema diferente de negocio a través del trabajo colaborativo, es decir, que impulsaremos la implementación de la Economía Social Solidaria.

GRUPOS DE INTERÉS

Se enmarcan como consumidores del producto a los emprendedores, a los propietarios de la micro y pequeña empresa, así como cooperativas, asociaciones y Organizaciones no Gubernamentales (ONG) que tengan como norte el desarrollo y fortalecimiento de ese sector de la economía, en el cual serán beneficiados emprendedores y dueños de microempresas, donde un gran porcentaje de este sector no tiene todos los conocimientos necesarios para llevar adelante con éxito a su empresa, por lo que todos estos beneficiados de este capital semilla pueden ser nuestros futuros clientes.

El proyecto está compuesto por docentes, egresados y estudiantes en proceso de finalización de sus carreras, que cuentan con habilidades técnicas e idoneidad para ofrecer servicios garantizados y de excelente calidad. Entre los servicios a ofrecer están la formulación y desarrollo de emprendimiento, desarrollo tecnológico (capacitación, diseños conceptuales y gráficos, páginas web, gestión de redes sociales, etc.), asesoría sobre un sistema de integración económica social y solidaria, cuidado del medioambiente, asesorías legales, estructuración de planes estratégicos, orientación en gestión de fuentes de financiamiento, gestión de seguros, desarrollo logístico, asesorías de mercadeo y desarrollo de estrategias publicitarias, asesorías en manejo de recurso humano, en contabilidad y administración; así como otras ofertas de asesoramiento que se puedan incorporar de acuerdo con las necesidades de los clientes.

Como fuente de información, hemos consultado las páginas Web de la Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología (SENACYT), Ampyme, Cámara de Comercio de Panamá, Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYMES), así como como modelos asociados a Economía Social Solidaria y Colaborativa que son ejemplos de este modelo de gestión en otros países y que han promovido la sostenibilidad de manera exitosa.

Para recabar información necesaria para este proyecto, utilizamos un cuestionario, en la cual se haría la encuesta a las personas por llamadas telefónicas, programas de videollamadas, videoconferencias virtuales y correo electrónico. ■

■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

COOPAZ:

Cooperativa de Pollos
de Azuero, R.L.

23

CAPÍTULO

AUTORES:

Kiara M. Cedeño C.,
Bosco A. Monterrey Domínguez,
Marissa Esther Oro Peralta,
Andreina Marichell Thachar Mendoza,
Rita M. Rodríguez F.

ISAE Universidad

RESUMEN DEL PROYECTO

En la actualidad, las personas son cada vez más conscientes de la necesidad de incorporar a su alimentación productos orgánicos, en los cuales no se haya utilizado en sus diversas etapas de producción y en el propio suelo donde se producen fertilizantes, herbicidas o pesticidas químicos o sintéticos.

Del mismo modo, se aprecian grupos étnicos que, por sus patrones culturales alimenticios, exigen productos con determinadas condiciones para su consumo; advirtiendo, por ejemplo, que la comunidad panameña de ascendencia asiática, en especial la de antecedentes chinos, se encuentra ávida de opciones de pollos orgánicos para su consumo familiar.

Por ello, se hace indispensable tomar en consideración esa demanda no satisfecha en su totalidad y ofrecer un producto que cumpla con los estándares de calidad que estos sectores de la población que requieren.

Este proyecto fue seleccionado por tres razones muy importantes: la primera es potenciar la economía de personas desempleadas; la segunda, utilizar parte de la gran cantidad de terreno en desuso en las áreas rurales de Herrera y; la tercera, aprovechar la preferencia que tiene la población asiática por el consumo de pollo orgánico. La iniciativa de este proyecto consiste en una cooperativa de economía social y solidaria, la cual ofrece las instalaciones para el proyecto de pollos orgánicos, además de financiar el capital, organizar, mercadear el producto y gestionar capacitaciones de grupos de personas pertenecientes a comunidades vulnerables de la región de Azuero para criar el pollo en pastoreo o, como también se le conoce, “pollos de patio”.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

Este proyecto responde a la necesidad de buscar mecanismos de economía social y solidaria para impulsar, en familias de los sectores vulnerables de la región de Azuero, un ingreso adicional con el que se puede mejorar su calidad de vida con un reconocimiento a su dignidad humana mediante una cooperativa que vele por el bien común.

ELEMENTO DIFERENCIADOR Y FORTALEZAS DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

Se pretende realizar una organización de las personas de estas comunidades con una formación integral, que va desde los principios cooperativistas hasta la producción orgánica de pollo, lo cual será

nuestro elemento diferenciador, ya que en el sector existen proyectos de producción de pollo, pero no orgánicos, lo que implicará un empoderamiento del equipo emprendedor cuyas fortalezas primordiales son: responsabilidad, diversidad formativa, proactividad, empatía, compromiso, entre otras, en pro de un bien común y garantizar los principios de la economía social, solidaria y colaborativa.

Mediante COOPAZ, R.L. se generarán empleos y conciliarán préstamos para los asociados con la finalidad de incrementar el crecimiento de la cooperativa, ya que con estas oportunidades lograremos asociar cada vez más a aquellos que sientan deseos de darles a sus familias mejores oportunidades de vida.

Con esta iniciativa se reafirma el apoyo a los pequeños emprendedores, donde ellos a través de nosotros haremos crecer nuestra cooperativa que, en un inicio, será pequeña, pero con la ayuda de nuestros asociados seremos cada vez más grandes.

El proyecto consiste en una cooperativa llamada COOPAZ, R.L. de economía social, solidaria y colaborativa, la misma ofrece las instalaciones para el proyecto de pollo orgánico, además de financiar el capital, organizar y gestionar capacitaciones a un grupo de personas pertenecientes a comunidades vulnerables de la región de Azuero, para la cría de pollos al pastoreo, o sea, en potreros o a campo abierto y los mismos serán alimentados con maíz y pasto; con una cerca para evitar que se salgan de los perímetros de la granja con la finalidad de ofrecer a la venta un producto saludable y orgánico, además de mantener seguimiento, control y evaluación de los procesos con la intencionalidad de garantizar la sostenibilidad del emprendimiento.

Este proyecto fue seleccionado por tres razones muy importantes: la primera es potenciar la economía de personas desempleadas; la segunda, utilizar parte de la gran cantidad de terreno en desuso en las áreas rurales de Herrera y; la tercera, aprovechar la preferencia que tiene la población asiática por el consumo de pollo orgánico.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR

► Kiara M. Cedeño C.

Soy una persona con facilidad y disposición de aprender, responsable, creativa y organizada, con buena actitud para el trabajo en equipo y con facilidad para relacionarme en grupo. Me considero analítica y proactiva, comprometida con mi empleo y con capacidad para el trabajo bajo presión.

► Bosco A. Monterrey Domínguez

Me considero una persona empática, resiliente, con una mente abierta al conocimiento para una mejora integral de mi persona, así como también para adquirir y perfeccionar las competencias necesarias para mi crecimiento profesional; lo que me ha permitido consolidar

mi ejercicio profesional del Derecho y las Ciencias Políticas con la Docencia Superior, brindándome la oportunidad de poder aportar mis conocimientos en la formación de nuevas generaciones de profesionales con una visión más humana de la profesión, con altos valores éticos e incentivándoles el deseo de un aprendizaje continuo.

► **Marissa Esther Oro Peralta**

Soy una mujer activa, capaz, sencilla, inteligente y amable con experiencia en administración de recursos económicos con amplia experiencia en hotelería, ventas en general y mercadeo, que busca compartir sus conocimientos en el campo del servicio al cliente, administrativo y en las comunicaciones de mercadeo y ventas, donde aplicaría mis habilidades y conocimientos para la mejora continua personal y de la empresa, manteniendo los estándares y cumpliendo de manera responsable con las metas del puesto a desempeñar, teniendo capacidad para trabajar en equipo y trabajar bajo presión y en constancia.

► **Andreina Marichell Thachar Mendoza**

Soy una joven inteligente, líder, activa, humilde y sencilla con amor a Dios y a los demás siempre con ansias de cosas nuevas y buscando ampliar mis conocimientos, seguir luchando y prepararme mejor cada día en este mundo tecnológico para alcanzar cada meta profesional que me he trazado.

► **Rita M. Rodríguez F.**

Soy una persona humilde, con mente abierta para aprender, muy disciplinada, organizada y respetuosa, dispuesta a trabajar en equipo. Me considero una persona capaz de adaptarse a cualquier contexto, acepto sugerencias, dispuesta a desaprender y aprender.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

Tomando en consideración la difícil situación económica y social que presenta la población de las áreas rurales de la península de Azuero, se ha llegado a la conclusión de que la cooperativa es de gran ayuda para ofrecer plazas de trabajo para esta población de las comunidades de las áreas específicas donde se llevará a cabo el proceso de cría de los pollos que se ofrecerán a los consumidores.

Estas áreas de vulnerabilidad muestran niveles elevados de pobreza y su sustento deriva de actividades como la agricultura y la ganadería de subsistencia. En estas comunidades existen porciones de terreno familiar sin uso, que podrían destinarse al pastoreo de pollos, sin que represente gastos adicionales para estas personas.

GRUPOS DE INTERÉS

El proyecto es dirigido para consumo y distribución, cuyo principal mercado meta es la población panameña y de ascendencia asiática establecida a nivel nacional, de manera que se desarrolle con criterios éticos democráticos, ecológicos y solidarios.

Panamá, como crisol de razas y vía interoceánica de tránsito abierto al mundo, cuenta con una variabilidad en su conformación étnica, dentro de la que destaca una representativa población de ascendencia asiática. Este grupo poblacional específico posee una amplia herencia gastronómica, en la cual la ingesta de pollo orgánico es significativa.

El mercado de insumos

Los proveedores básicos del proyecto serían empresas MELO, la cual es una cadena de comercios que además de ofrecer los insumos necesarios para su producción, como la medicación, vacunación y vitaminas apropiadas para el buen desarrollo del pollo, brindan asesoría técnica en sus diversas sucursales. ■

■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

G-Arte

24

CAPÍTULO

AUTORES:

Carmelo Acosta,
Jessenia Flores,
Mayté Fernández,
Manuel Acosta,
Yina Gudiño

ISAE Universidad

RESUMEN DEL PROYECTO

Nuestro Proyecto G-ARTE es una galería de arte virtual que nace a raíz de la situación actual de salud que se vive a nivel mundial. Nuestra idea es que los artistas plásticos y el público en general disfruten de un espacio en 360 grados e interactúen de forma segura a solo un clic de distancia.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

El propósito es suplir la gran necesidad existente en el ámbito de los artistas plásticos de la República de Panamá de un espacio para exponer sus creaciones artísticas, fomentando la colectividad social.

Esto incluye cualquier estrato social, cualquier edad, cualquier género, de manera que contribuyan a mejorar la comunidad, el aspecto cultural y el medioambiente, llegando a todas las zonas del país, incluyendo a las de menor impacto socioeconómico. Es de gran valor la inclusión de la comunidad de personas con alguna discapacidad física, psicológica o que sufran de alguna enfermedad terminal, como arte terapia.

ELEMENTO DIFERENCIADOR

El fortalecimiento en el uso de la tecnología y la cooperación es nuestra dirección para lograr la solidaridad por medio de una plataforma, vista desde un conjunto de páginas web dinámicas, apostando al cambio en el hábito de consumo; es decir, de un pequeño grupo que visita galerías de arte, a un grupo mayor, desde la comodidad de sus hogares u otros, en beneficio de los artistas plásticos y de la comunidad.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR

Luego de realizar un estudio demográfico a nivel nacional sobre las distintas galerías de arte que se encuentran en nuestro país, pudimos establecer que son muy escasas y que, además, las pocas que existen se encuentran, en su mayoría, en la ciudad capital. Crear una galería de arte, de manera física, representa un gran costo; esto aunado a que los artistas deben pagar una suma considerable de dinero para poder exhibir sus piezas en ellas. Todos estos inconvenientes y algunos otros más hicieron que surgiera la idea de crear una galería de arte virtual, en donde el artista que se encuentre en la ciudad o en lugares muy distantes puedan mostrar sus trabajos; este tendrá que pagar una membresía anual muy módica para que sus piezas sean exhibidas, promocionadas, vendidas y entregadas al comprador sin ningún inconveniente. Además, cada artista tendrá un espacio en nuestra plataforma para ofrecer talleres de pintura dirigido a todo público.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

Viendo la gran cantidad de artistas plásticos que hay en nuestro país, la falta de galerías de arte que se ajusten a los presupuestos de cada uno de ellos, la crisis económica a la que nos enfrentamos actualmente y por múltiples razones que enfrenta cada uno de ellos hemos creado una plataforma virtual para que todos estos artistas que no puedan mostrar sus obras de arte tengan la oportunidad de hacerlo a través de nuestra plataforma virtual.

Este equipo de trabajo nació por la necesidad de apoyar al artista nacional que se ha quedado rezagado ante la crisis financiera, no contar con los recursos necesarios para exponer sus obras, por la distancia en donde se encuentre que le imposibilite permanecer por un tiempo prolongado en la ciudad.

G-Arte, le ofrece a cada artista su propio espacio digital en nuestra plataforma con el interés de resaltar el trabajo arduo que realiza cada artista plástico.

Para nosotros es muy importante reconocer y resaltar el trabajo que desempeña un artista plástico; ya que en muchas ocasiones no se valora todo el esfuerzo que realizan al crear una obra única, jamás antes vista. Conocer al artista, adentrarnos a su entorno, destacar su trayectoria, impulsar su técnica, relacionarlo con el público es y será nuestro objetivo principal. Que sean parte de nuestro equipo de trabajo, siendo este beneficioso para todas las partes.

GRUPOS DE INTERÉS

Una galería de arte virtual que cumpla con todos los estándares de una galería de arte física, dirigida especialmente a todas las personas conocedoras y que aprecian el gusto por las artes plásticas. Para aquellos que se deleitan por reconocer el trabajo dedicado y exhaustivo de un artista del pincel, el lienzo, el arte abstracto, impecable en colores y lleno de sentimientos surrealistas.

También va dirigido a aquellas personas que deseen aprender sobre las artes plásticas, pues estaremos brindando tutoriales a través de nuestro canal de YouTube para que tengan conocimiento de estas.

Estaremos brindando talleres en distintas instituciones de carácter social con el interés de canalizar todas esas emociones o sentimientos a través de la pintura.

El equipo de trabajo o nuestros colaboradores son personas destacadas en diferentes áreas, contamos con un excelente artista plástico, conocedor de las distintas técnicas de trabajo, así como expertos en tecnología digital, en recursos humanos y en el diseño escrito de los documentos. Pero, no puede faltar el equipo que se nos une, que son todos los artistas que formarán parte de este proyecto y que exhibirán sus obras en G-Arte.

Nuestros proveedores serán todos los artistas plásticos que exhiban sus obras en la galería G-Arte, ellos podrán ser parte de nuestra galería pagando una membresía anual, permitiéndoles mostrar todas las obras que deseen.

Con el apoyo de algunas instituciones públicas y privadas, que reconozcan nuestra labor y que puedan ofrecernos su apoyo de carácter artístico y financiero.

Es de gran valor para nuestro proyecto estar involucrados con diversas ONG para brindarles nuestro apoyo de carácter económico. ■

■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

Hidromural

25

CAPÍTULO

AUTORES:

Amanda Destro,
Carlos Lozano,
Naydu Salado,
José Rujano

ISAE Universidad

RESUMEN DEL PROYECTO

HIDROMURAL es un proyecto para el desarrollo económico sustentable y solidario dirigido a la mujer panameña de las zonas rurales, que por distintas razones le es difícil acceder a un empleo o devengar algún tipo de ingreso. El proyecto está enfocado en su capacidad de impacto social, ambiental y económico; la hidroponía se muestra como una solución a mediano plazo para el impulso del emprendimiento rural femenino panameño.

La hidroponía es un proceso en el cual las raíces de la planta reciben una solución mineral acuosa que les permite un crecimiento sin contar con agroquímicos o pesticidas.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

Es un “cultivo sin tierra” que permite generar una solución al desempleo, a la mejora de la calidad de vida y a la elevación de los índices de educación. La continuada capacitación y formación en este ámbito y en otros que conciernen a aspectos de mercadeo, organizativos y de gestión permitirán a las mujeres que participen en la cooperativa, lograr un mejoramiento de sus habilidades, conocimientos y capacidades.

El proyecto busca fomentar el emprendimiento hidropónico en Las Guías de Calobre, Provincia de Veraguas, República de Panamá.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR

El equipo emprendedor está conformado por:

- ▶ **Luis Rujano**, profesor de Planificación económica en la Universidad ISAE.
- ▶ **Naydu Salado**, estudiante de tercer año de la Licenciatura de Derecho y ciencias políticas.
- ▶ **Amanda Destro**, estudiante de tercer año de la Licenciatura de Turismo.
- ▶ **Carlos Lozano**, profesor de ética de la Universidad ISAE.

El grupo de trabajo que presenta este proyecto ha analizado los datos estadísticos disponibles para una región de la República de Panamá en la cual el desempleo femenino arroja números alarmantes. Analizando las criticidades de dicha área y las componentes socioeconómicas de estas, se llegó a la conclusión de que una posible solución es el cultivo hidropónico. Sugerir la creación

de una cooperativa, manejada por mujeres, con un ciclo de capacitaciones continuas en diferentes aspectos, se ha considerado como una solución alta de emprendimiento colectivo enmarcado en la economía social.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

La problemática laboral de la región de Veraguas llamó la atención de quien elaboró el proyecto por la gran diferencia que hay entre hombres y mujeres. Según datos del INEC, para el año 2016 el empleo informal de la región fue de un total de 28.897 personas; de esa cifra, 3.807 trabajos informales se hicieron desde los hogares. Adicionalmente de las cifras de empleo informal, las mujeres sumaban un total de 12.940 y las que trabajaron desde los hogares fueron un total de 3.583, es decir, casi 95%. Una de las ventajas de este proyecto es que apunta a seguir impulsando ese emprendimiento desde el hogar y, como se verá, sería un proyecto que tendría gran acogida por los pobladores en general que están acostumbrados a los cultivos. El área elegida representa el sector primario en su gran mayoría. Es a raíz de tales razones que toma relevancia el fomento del emprendimiento ambientalmente sustentable para dar fuerza al empoderamiento económico-social de la mujer panameña campesina.

En el ámbito rural, pueden encontrarse mujeres que comparten tanto la discriminación por género como por ser pobres. A través del proyecto de hidroponía se busca capacitar y dar herramientas de empoderamiento a mujeres, para apoyarlas en su capacidad emprendedora.

Según el último censo de población y vivienda realizado en el año 2010, el distrito de Calobre cuenta con un total de 3.349 viviendas ocupadas, donde los corregimientos Calobre y Las Guías concentran el mayor número, con 704 y 497 viviendas respectivamente. El 85% de estas viviendas son de bloques de cemento y el resto es de quincha.

La actividad económica más relevante del distrito de Calobre es la agropecuaria, donde la agricultura tiene como rubros de mayor producción el cultivo de arroz, maíz, yuca, guandú, frijol de bejuco, caña de azúcar y ñame; también cuenta con producción de melón, zapallo y sandía que es utilizada para la exportación, así como actividades relacionadas con la pesca artesanal. Con la finalidad de abaratar costos, se pretende presentar el proyecto al Instituto Nacional de la Mujer y solicitar el apoyo de la mitad del proyecto.

GRUPOS DE INTERÉS

El grupo de interés identificado para ser el destinatario y, por ende, el beneficiario directo del proyecto es el de género femenino en un contexto rural. Se ha localizado como buena área para el desarrollo del proyecto un corregimiento en la provincia de Veraguas conocido por su tradición en el sector primario.

Para seleccionar nuestra demanda nos basamos en la cantidad de habitantes que tiene el distrito de Las Guías de Calobre, en la República de Panamá. Según el censo del 2010, este corregimiento posee una población de 1.710 habitantes distribuidos en una superficie de 93 Km².

El distrito de Calobre, según el censo de 2010, concentra una población total de 11.493 habitantes y está conformado por doce corregimientos. La mayoría de sus habitantes se dedican a la agricultura y a la ganadería.

Los corregimientos con más de mil habitantes son Calobre, Las Guías, La Yeguada y Chitra. En el corregimiento de Las Guías, siempre según el censo del 2010, hay 1.712 habitantes distribuidos en una superficie de 93 km².

Según el directorio de empresas agroindustriales –compendio de resultados 2011/2012– en toda la provincia de Veraguas, hay 17 empresas que se dedican al cultivo de hortalizas y legumbres, especialidades hortícolas y productos de vivero. Debido a la falta de muchos datos estadísticos en nuestro país o a la dificultad de hallarlos en la World Wide Web en tiempos de pandemia de COVID-19, no ha sido posible hallar un dato actualizado para toda la provincia y menos para el mismo corregimiento de Las Guías. Es posible pensar que no debe existir mucha competencia para una cooperativa que produzca lechuga y tomates: el área es conocida por la producción de sandías.

El recurso humano necesario para la realización del proyecto se identificará a través de reuniones realizadas en los lugares de congregación social en el corregimiento de Las Guías. Además, se prevé solicitar el apoyo de las autoridades locales, los responsables de las instituciones eclesiásticas y sanitarias, para obtener datos sobre las mujeres vulnerables del área. Se busca con este proyecto brindar posibilidad de un sustento económico a mujeres que vivan en áreas rurales y que posean situaciones de dificultad social.

Analizando las posibles organizaciones privadas que pueden apoyar el proyecto, se han podido identificar las siguientes:

- ▶ **Canal de empresarias:** es una iniciativa del Centro de Innovación de Ciudad del Saber, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Multilateral de Inversión (Fomin), dirigida tanto a mujeres que ya tengan un emprendimiento como para aquellas que tienen una idea de negocio.
- ▶ **Voces vitales:** es una organización no gubernamental que impulsa la participación de la mujer y promueve su educación, salud y el acceso equitativo a las oportunidades para lograr una transformación social.

Entre las entidades que pueden colaborar con el proyecto, se mencionan:

- ▶ **Instituto panameño autónomo cooperativo:** es la entidad responsable de registrar, apoyar, supervisar, dirigir y ejecutar las políticas cooperativas del Estado panameño. Aplicar métodos modernos de educación, asistencia técnica, supervisión y divulgación, con el fin de impulsar

las cooperativas como alternativa socioeconómica, democrática, solidaria y autosostenible. Como fundamento legal presentamos la Ley no. 24 del 1980 crea dicho instituto y la Ley No. 17 del 1997 establece el régimen especial para regular e integrar las cooperativas como parte fundamental de la economía nacional.

► ***Instituto Nacional de la Mujer (INAMU)***: es una entidad pública, descentralizada, con personalidad jurídica, patrimonio y autonomía, que es de referencia para temas relacionados con las mujeres en Panamá. Como fundamento jurídico mencionamos que se creó mediante Ley No. 71 del 2008.

► ***Ministerio de Desarrollo Agropecuario***: en Panamá, es el ente que regula y promueve el desarrollo de la agroindustria, asegurando canales de comercialización en beneficio de la población rural. Como fundamento jurídico mencionamos que se creó por medio de la Ley No. 12 del 1973

► ***Instituto de Mercadeo Agropecuario (IMA)***: tiene como función implementar las políticas de mercadeo formuladas por el Ministerio, apoyando al productor nacional en la comercialización y mercadeo de sus productos, para el crecimiento y desarrollo del sector agrario. Se creó mediante ley No. 70 del 1975, modificada por la ley No. 54 del 2002.

► ***Instituto de Innovación Agropecuaria de Panamá (IDIAP)***: su función es la de investigar para generar, adaptar, validar y difundir conocimientos y tecnologías agropecuarias, enmarcados dentro de las políticas, estratégicas y lineamientos del sector agropecuario. El IDIAP se creó mediante la Ley No. 51 del 1975.

► ***Banco de desarrollo agropecuario (BDA)***: apoya con asistencia crediticia los productores, principalmente el sector de escasos recursos, brindando atención especial al pequeño y mediano productor. Se crea mediante la ley No.13 del 1973.

MODELO DE NEGOCIO CANVAS

Se eligió el modelo CANVAS, ya que es una herramienta para definir y crear modelos de negocios en forma simplificada. Es un modelo vivo y dinámico, el cual se va modificando de acuerdo con el planteamiento del negocio.

El valor del proyecto es:

- Crear una experiencia de aprendizaje y empoderamiento para las mujeres que viven en áreas rurales y que no poseen una fuente de ingresos.
- Aportar producto fresco y sano para el consumo de los habitantes locales.

- Por medio del cultivo hidropónico, reducir los tiempos de producción, con menor uso de agua y la eliminación de pesticidas y agroquímicos.

El beneficio social del proyecto es:

- El empoderamiento de mujeres que se encuentran en momentos de vulnerabilidad.
- El desarrollo de nuevas habilidades y conocimientos que pueda enriquecer el substrato social del área.

El beneficio en salud es:

- El consumo de productos con menos químicos y más valores nutricionales con respecto a lo consumido actualmente.
- El mejoramiento de los hábitos de consumo, por tener al alcance de la mano productos recién cosechados.

Con respecto al segmento del cliente, estos se identifican en:

- Clientes privados.
- Participantes a ferias locales.
- Restaurantes y fondas.
- Comercios de venta al por menor de frutas y verduras.

Los canales de comunicación son:

a. Canales presenciales

- Ferias locales.
- Comunicación verbal de posible satisfacción del cliente.
- Revistas especializadas de agricultura.

b. Canales en línea

- Redes sociales como Facebook, Instagram y Twitter.

Los canales de distribución directos son la venta directa al cliente en el punto de producción, la venta en las posibles ferias locales y la entrega a domicilio del producto.

Las actividades clave son:

- Las actividades de creación de plataformas y construcción de redes.
- Diseño.
- Compra de los materiales.

- Construcción del sistema de hidroponía.
- Producción.

Los recursos clave son:

- ▶ **Recursos Físicos:** tubos y conexiones, substrato, semillas, nutrientes hidropónicos, bomba, tanque y agua.
- ▶ **Intelectuales:** registros sanitarios, legales y contables.
- ▶ **Humanos:** asesor en cultivo hidropónico, en contabilidad, en recursos humanos, en sistemas de calidad y seguridad y en mercadeo y relaciones humanas.
- ▶ **Financieros:** personas jurídicas y personas naturales, privados y/o gubernamentales. Entre las alianzas y colaboraciones, hallamos las siguientes:
 - Alianzas con otros productores.
 - Alianzas con proveedores y trabajadores.
 - Alianzas con instituciones locales.
 - Alianzas con privados. ■

■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

PROOVER

Productores Organizados
de Veraguas

26

CAPÍTULO

AUTORES:

Luis Augusto Morales Estrada,
Nazareth Campos,
José María Gómez Blázquez,
Emmanuelle Calderón,
Manuel Alvarado

ISAE Universidad

RESUMEN DEL PROYECTO

¿En qué consiste el proyecto?

Consiste en la creación de una plataforma virtual para integrar a la toda la comunidad de agricultores de la provincia de Veraguas, República de Panamá. Es un espacio para que las personas, mediante el comercio justo, provean y puedan distribuir y comercializar sus productos y excedentes agrícolas; además busca sensibilizar a las entidades públicas y privadas para que se respalde el consumo con compromiso social, solidario y colaborativo. También busca ser como soporte y plataforma de colocación para incentivar las economías locales de las áreas rurales y revitalizar dichas economías, utilizando los beneficios generados en un objetivo definido de erradicar la malnutrición en la niñez de la provincia.

¿Quiénes somos?

Somos un grupo de profesionales inspirados en la Economía, Social, Solidaria y Colaborativa, unidos en crear una plataforma de colocación de productos agrícolas y artesanías para que productores de áreas rurales de la provincia de Veraguas coloquen sus productos en una vitrina que acceso al mercado digital, dinamizando las economías rurales y facilitando el acceso de productos de primera necesidad a consumidores finales.

¿Cuáles son las fuentes de ingresos de nuestro proyecto?

PROOVER fundamenta sus ingresos en la venta de un paquete con servicios de valor añadido para los distintos vendedores. La venta de publicidad, tanto en la página web como en el boletín informativo semanal, también es una fuente potencial de ingresos.

¿Qué haremos para fidelizar a nuestros clientes?

Nuestros principales consumidores meta son el mercado de consumo (compradores personales y familiares) y mercados industriales (micro, pequeños, medianos y grandes empresarios restaurantes, cadenas de supermercados, tiendas de abarrotes, mini súper, legumbres, mercaderías en general, tiendas de artesanías, etc.) que necesitan de insumos en su hogar o empresa respectivamente, este último para posterior reventa o como materia prima para la elaboración de productos, ejemplo los restaurantes para la confección de sus platillos.

- **Posicionamiento.** Usando la diferenciación del producto, estamos posicionando la plataforma de colocación PROOVER como el modelo de comercialización de productos agrícolas más

versátil, cómodo y de valor agregado para uso personal (consumo) y profesional (industrial). La estrategia de mercadeo se enfocará en la operación de ventas remotas, acceso a productos regionales y a precio competitivo, apoyando rotación del dinero dentro de la economía regional.

- ▶ **Estrategia de producto.** La plataforma de colocación PROOVER, que incluye todas las características descritas en la tabla de características y beneficios en el segmento meta y necesidades, se ofertará sin costos de alquiler para el usuario y con recomendaciones de calidad, nivel de seguridad y respuesta del usuario para los consumidores y mercados industriales, así como también con precios competitivos y garantías de eliminar inflaciones de precios y el intermediario. El siguiente año se implementarán cursos, capacitaciones y conferencias virtuales (“webinars”) sobre métodos de producción, fidelizando al usuario con la plataforma y dando a conocer al consumidor que los productores y artesanos de la plataforma están al tanto de los controles de calidad sobre ISO 9001 o accesos y conocimientos a las nuevas tecnologías en la producción. Esto hace un modelo más compacto, poderoso y versátil. Una parte integral de nuestra estrategia de producto es cultivar la marca de la plataforma y hacerla con pertenencia a la región.
- ▶ **Estrategia de distribución.** Nuestra estrategia de canal es usar una distribución selectiva, vender la idea de promocionar y colocar los productores rurales mediante visitas puerta a puerta; llegar a los mercados de consumo con mercadeo digital (publicidad en las aplicaciones, Google, pago frecuente de publicidad en redes sociales como Facebook, Instagram y Twitter) y a los mercados industriales mediante presentaciones ejecutivas, con juntas directivas, mediante las cámara de comercio y turismo, y sensibilizar el aspecto de RSE (responsabilidad social empresarial).

Durante el primer año, agregaremos usuarios de canal hasta que hayamos cubierto los principales mercados de la provincia y la plataforma se incluya en los principales diarios impresos, digitales y radiales con fuente de innovación tecnológica para el sector agro de nuestra provincia y país. También investigaremos la difusión de nuestra plataforma mediante potenciales usuarios previamente localizados. En apoyo a nuestros usuarios de canal, La plataforma de colocación PROOVER les proporcionará, como antes se mencionaba, cursos virtuales gratuitos, conferencias virtuales, promociones de financiamiento estatal, bancario o fondos de inversión privada, para el crecimiento potencial como productores y artesanos.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR:

Grupo No. 6 PROOVER (Productores Organizados de Veraguas)

- ▶ **Prof. Emmanuelle A. Calderón Caballero, MBA Msc.;** ingeniero industrial de profesión, docente universitario, investigador y emprendedor.
Cuenta con maestrías en administración de empresas con especialización en Gerencia en Recursos Humanos; maestría en Economía para la Formulación, Administración y Evaluación de Proyectos; maestría en Docencia Superior y postgrados en Alta Gerencia y Psicología Industrial. Experiencia laboral en coordinación, planificación y seguridad industrial.
- ▶ **Prof. Luis Augusto Morales Estrada, Msc.:** ingeniero en Sistemas e ingeniero en Electrónica y Telecomunicaciones. Cuenta con maestrías en desarrollo de software, Docencia Superior y actualmente cursa otra en la rama de la ingeniería. Actualmente se desempeña como docente, investigador y soporte de TI en el Registro Público.
- ▶ **Nazareth Campos Poveda:** ingeniera en Sistemas. Cuenta con maestría en Docencia Superior y actualmente se desempeña como académica a nivel universitario y docente. Emprendedora y asesora.
- ▶ **José María Gómez B.:** versátil emprendedor, con años de experiencia en la banca, negocios, ventas de consumo masivo y al detalle. Propietario de compañías en España y emprendedor de un nuevo proyecto en la provincia de Veraguas, Panamá. Estudiante de ISAE Universidad en la Licenciatura en Gerencia de Empresas, Licenciatura en Psicología por la Universidad a Distancia de México, y también estudiante de Ingeniería Industrial en Universidad a Distancia de México.

Este grupo de profesionales se reunió con varios objetivos en mente, entre los que destaca crear un modelo de negocio basado en economías sociales, solidarias y colaborativas que impacte directamente a los más necesitados de la provincia de Veraguas, quizá novedoso, pero de alta rentabilidad, actualidad y tecnológico que mejore la calidad de vida de los más necesitados. Dichos profesionales, después de diversas reuniones, decidieron crear el proyecto PROOVER (Productores Organizados de Veraguas), para que sirva de vitrina comercial a los productores rurales de la provincia.

Contando con la gran experiencia del estudiante José María Gómez, creamos dicho modelo ambientando metodologías y estrategias utilizadas por la Unión Europea, como pasarelas de pagos, consultando plataforma de microfinanciación, plataformas de tecnología financiera y, sobre todo, tomando en cuenta las necesidades de los productores en la provincia, como la merma, los procedimientos de exportación, las dificultades de promover sus productos a un segmento de la población más joven y diferentes cadenas industriales de negocios estudiadas por el profesor Emmanuelle A. Calderón Caballero.

Teniendo dentro del grupo grandes profesionales en la rama del comercio electrónico, como el docente e ingeniero Luis A. Morales Estrada, creando las metodologías imperativas a implementar

en un modelo de negocio virtual, aún sin conocer que los tiempos darían la razón (pandemia, que promovió la cuarentena y aumentó la demanda de negocios de comercio electrónico) y por último, una profesional del área de creación de aplicaciones y desarrollo de software, como la docente e ingeniera Nazareth Campos Poveda, que desarrollará la plataforma, entendiendo todo lo anterior y expresarlo en una experiencia agradable para los usuarios de dicha plataforma.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA

PROOVER busca cubrir la necesidad de dinamizar la economía en las áreas rurales y de difícil acceso que estén produciendo, pero no saben o no tienen la capacidad de distribuir y comercializar sus productos. Cambiando entonces el modelo tradicional a un modelo de negocio basado en la economía social, solidaria y colaborativa en este sector.

La población rural de la provincia de Veraguas atraviesa una difícil situación social y económica, es por lo que la plataforma PROOVER será un paliativo de mucha ayuda para esta población de agricultores, ya que al actuar como emprendedores además podrán dinamizar el comercio interno en la provincia y se logrará también el incremento en el número de nuevas plazas de trabajo para la comunidad local.

GRUPOS DE INTERÉS

El mercado de la plataforma de colocación PROOVER consiste en consumidores finales de la provincia de Veraguas y usuarios que serán los productores de regiones rurales de esta provincia que prefieren utilizar un solo clic para comunicarse, intercambiar, almacenar información, comprar o adquirir productos de necesidad primaria (vegetales, hortalizas, hierbas, verduras, frutas, injertos, plantas, flores y artesanías en general) y tener acceso a estos productos desde cualquier destino de la provincia. Los segmentos específicos que se atraerán el primer año incluyen los usuarios que son los productores rurales y artesanos.

Reseña del producto Plataforma de colocación PROOVER, ofrece las siguientes características de comercialización:

- Acceso remoto a una compra o venta; eliminación de los intermediarios; pasarela de cobros y pagos; ahorro en los costos de alquiler; posibilidad de mostrarse y promocionarse en el mercado regional; dinamización de la economía rural y regional; disponibilidad de horarios según el perfil del usuario (productor o artesano); tecnología amigable con los usuarios (productores) y versátil con los clientes (mercado de consumo y mercados industriales); conocimiento del perfil del productor antes de realizar una compra; visibilidad mediante calificación por parte de los clientes a los productores que brinden mayor seguridad,

calidad y capacidad de inventario; servicios de domicilio, retiro en persona o accesibilidad negociada; ahorro en tiempo (sin filas, estacionamientos), ahorro en dinero (gasolina, transporte); etc.

MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

Propuesta de valor

- **Valor al productor:** Evita la intermediación; encuentra compradores altamente potenciales; capacidad de mostrarse sin pago de alquileres, gasolina o gastos adicionales; acceso remoto desde cualquier lugar; espacio de interacción para asesoría, consejos y críticas; conocimiento de productos más solicitados.
- **Valor al comprador:** Conocer calificación por otros usuarios y compradores de tiempo de respuesta, entrega, logística en general y sobre todo calidad del producto; brinda valores añadidos, como entrega y contacto con el productor más cercano a su área; precios accesibles a sus necesidades.
- **Beneficio social:** Dinamización de economías locales (rurales); promueve el consumo local y nacional; coloca al productor panameño a exposición de micro, pequeños, medianos y grandes empresarios, así como al consumidor familiar.

Segmento de clientes (a quién nos dirigimos)

Acogerían 3 grupos de atención en la plataforma virtual PROOVER:

- Productores y artesanos.
- Consumidores personales y familias.
- Micro, pequeños, medianos y grandes empresarios (restaurantes, cadenas de supermercados, tiendas de abarrotes, minisúper, legumbreras, mercaderías en general, tiendas de artesanías, etc.).

Canales de comunicación/ Relación con clientes

- **Canales de comunicación en línea: *mercadeo digital*:** Redes Sociales, publicidad en buscadores, publicidad en páginas web, mercadeo en correos electrónicos o influencers (“influencers”).
- **Canales de comunicación físicos:** radio, prensa, vallas publicitarias.

- **Boca a boca:** teniendo en cuenta el tipo de negocio que es una plataforma de colocación, se considera lo más importante que es captar al productor rural, yendo a los campos, a zonas rurales de producción, haciéndolos confiar en la plataforma mediante la remuneración añadida y la tecnología como medio indispensable del crecimiento económico.
- **Mercadeo de guerrilla:** se trata de realizar acciones que impacten a la audiencia. Se suele utilizar la calle o eventos para generar sorpresa entre los asistentes y así que se viralice la acción o que se publique en la prensa.

Canales de distribución

Canal indirecto. Por la naturaleza del modelo de negocio planteado que es una plataforma virtual de colocación de productos, el mejor canal de distribución es el indirecto, ya que somos el ente regulador entre la compra y la venta de productores y consumidores, por lo tanto, el modelo negocio permite que el punto de venta sea accesible, se ofrezca atención teniendo en cuenta la brecha digital y el horario sería determinado por el periodo de respuesta de nuestra plataforma en contacto con el productor.

ACTIVIDADES CLAVE

Posicionamiento

Por una parte, se posicionaría la tienda electrónica a través de un blog en el que interactuamos con nuestro público objetivo. Con un blog podemos ampliar la cantidad de contenido de nuestra tienda en línea, generando contenido único y de calidad, de interés para nuestros clientes y potenciales. Si nuestro contenido es bueno, generará tráfico de usuarios interesados en nuestros productos.

Comentarios de los productos: Permiten que un texto fijo vaya cambiando y reindexado por Google.

Otras actividades clave

Por otra parte, es la de poner en contacto al consumidor final y el producto a través de nuestra página web. También se colocarían las ofertas y promociones (apartado de ingresos). Ofrecer unas ventas en línea 100% seguras. Este modelo de negocio se compromete a verificar, asegurar y rectificar la impresión y el envío del producto de forma rápida y segura. Por último, un servicio postventa eficaz.

Recursos clave

- **Físicos. Maquinaria:** computadora portátil y celular para la gestión y administración de la plataforma de colocación.

- **Humanos.** Gestor y programador (eventual).
- **Intelectuales.** Plataforma de ventas, aviso de operación, página web, aplicación móvil, Redes Sociales.

COLABORACIONES Y ALIANZAS

Competencia

Con otros modelos de negocio que trabajen de forma individual la colocación de productos como la plataforma Merkao.com, que coloca una vitrina de artesanos del país y así compartir información necesaria, así como aprovechar las debilidades del otro.

Entre empresas no competidoras, trabajar de forma concatenada con el Instituto de Mercadeo Agropecuario en sus sistema denominado SIAN (Sistema de Información Agro-Comercial Nacional), que permite a los productores registrar, vía dispositivos inteligentes (que cuenten con web response), la información a detalle de la siembra y cosecha (producción) que se va efectuando en los diferentes rubros agropecuarios; lo que permitirá brindar un mejor apoyo, por parte de las autoridades, en el proceso de la comercialización de los productos.

Comprador – proveedor

Entre las alianzas que tenemos en mente, serían nuestros productores que colocaremos en la vitrina de nuestra plataforma, ya que una relación comercial basada en la confianza, la transparencia y la lealtad conlleva recompensas mutuas y ayuda a los productores a disfrutar de una ventaja competitiva en el mercado gracias a la contribución de los productores en cuanto a la calidad y entrega del producto o la utilización de una nueva tecnología, la mejora de la calidad, la reducción de costes, etc. ■

■ [Volver a la Tabla de Contenidos](#)

Virtual Controlled Courses (VCC)

27

CAPÍTULO

AUTORES:

Antonio Graell,
Jesibeth Castillo,
Susana Frías,
Aristides Castillo,
Javier Valencia

ISAE Universidad

RESUMEN DEL PROYECTO

Este proyecto consiste en crear una plataforma que permita las condiciones para facilitar espacios de aprendizaje o la producción y el intercambio de conocimiento entre profesionales y estudiantes de ISAE Universidad.

Virtual Controlled Courses (VCC) es una propuesta para implementar una plataforma educativa LMS (por sus siglas en inglés de “*Learning Management System*”), también conocido en español como Sistema de Gestión de Aprendizaje (SGA). Con el objetivo de permitir aprender, profundizar en cualquier área del saber, como también reforzar y apoyar en el desarrollo del conocimiento a la comunidad estudiantil que se encuentre en riesgo de deserción.

Esta plataforma digital responsable busca integrar en el diseño de sus actividades los intereses de todos sus participantes. Las soluciones de este SGA llenan las acciones formativas autoguiadas y todo el contenido será elaborado de manera colaborativa por los docentes de ISAE UNIVERSIDAD, de acuerdo con las diferentes temáticas y necesidades que presenten los estudiantes; por ejemplo, las restricciones de horarios, distancia y movilidad.

NECESIDAD A LA QUE RESPONDE

VCC es un proyecto innovador de integración y trabajo colaborativo entre universidad, docentes y estudiantes, logrando tener un alcance de carácter social, debido a que actualmente la universidad cuenta con una población estudiantil que pasa de media a nivel superior y necesita reforzar los conocimientos.

Nuestra plataforma estará brindando el servicio de tutorías y cursos en áreas específicas a todos los estudiantes de nivel superior.

ELEMENTO DIFERENCIADOR

El proyecto de innovación e integración empezará utilizando como estrategia la implementación de la plataforma educativa SGA como un medio para reducir el bajo rendimiento, el cual tendrá un alcance a nivel nacional incluyendo las ocho sedes a lo largo del país.

El proyecto tiene como fortalezas, las enumeradas a continuación:

Fomenta el debate y la discusión: Participación de los estudiantes en foros, videoconferencias, etc., favoreciendo el aprendizaje cooperativo y colaborativo.

No existen barreras de espacio ni tiempo: Permite el acceso a la educación para personas que no pueden estudiar presencialmente, no hay barreras geográficas ni del tiempo si se disponen de las condiciones técnicas (computador e internet).

Comunicación permanente entre los actores: Con los canales de comunicación docente-estudiante se tiene comunicación permanentemente.

Facilidad de acceso a la información: La información relacionada con las capacitaciones estará disponible de forma permanente, permitiéndole al estudiante acceder a la misma, en cualquier momento y desde cualquier lugar.

Fomenta el desarrollo de habilidades y competencias: Apoyándose en los modelos pedagógicos como el construccionismo para el diseño de los cursos se generan en los estudiantes habilidades y competencias profesionales, además se amplían los conocimientos en las TIC.

Uso y participación en redes educativas: Se fomenta la participación en redes educativas donde se comparten materiales y proyectos educativos.

Esperamos que nuestra plataforma se convierta en una herramienta para todos los estudiantes universitarios y dar servicios de calidad que sean gratuitos.

Nos comprometemos a la actualización constante junto con los cambios tecnológicos. En el largo plazo, podríamos realizar una alianza con otras plataformas tecnológicas que apoyen las economías sociales, solidarias, colaborativas y convertirse en centro educativo virtual de manera integral.

EL EQUIPO EMPRENDEDOR

Somos un grupo de profesionales que estamos implementando una plataforma educativa en ayuda social y colaborativa, que contempla a los estudiantes de educación media de escasos recursos que mantienen deficiencias a nivel educativo y al tener acceso a la educación superior tienen desventajas para desarrollarse como emprendedores y pocas posibilidades al uso que otorgan las herramientas, debido a que cada día es más costoso estudiar.

► Antonio Graell

Licenciado en Administración de Empresas, postgrado en Alta Gerencia, postgrado en Docencia Superior, maestría en Docencia Superior.

► **Jesibeth Castillo**

Licenciatura en Criminalística y Ciencias Forenses, cursando Licenciatura en Inglés, postgrado en Docencia Superior, especialización en Servicio de Policía, maestría en Docencia Superior.

► **Arístides Castillo**

Doctor en Odontología. Maestría en Gerencia de los Servicios de Salud, Postgrado en Docencia Superior, estudiante de la Licenciatura en Informática

► **Javier Valencia**

Licenciado en Sistemas Computacionales, máster en Entornos Virtuales de Aprendizaje

► **Susana Frías**

Licenciatura en Mercadeo y Publicidad con énfasis en Gerencia de Ventas, Postgrado en alta gerencia, Maestría en Administración de Empresas con énfasis en Finanzas, maestría en Docencia Superior.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS Y A LAS QUE EL PROYECTO DA RESPUESTA:

- Identificar las necesidades del consumidor de ISAE Universidad.
- Identificar los planes para las estrategias de promoción.
- Explicar a los docentes sobre el proyecto y sus beneficios para los estudiantes.

Podemos considerar que la desarticulación académica entre la formación media y superior, al ingresar un estudiante a ISAE Universidad, representa un riesgo, el cual se refleja en la dificultad de adaptación y la posible deserción en el transcurso del primer cuatrimestre.

GRUPOS DE INTERÉS

- Estudiantes de preingreso que necesiten nivelación académica.
- Estudiantes con bajo índice académico que necesiten cursos.
- Estudiantes que necesiten una tutoría específica en temas puntuales.
- Estudiantes que busquen aprender cursos adicionales

MODELO DE NEGOCIO CANVAS

Socios clave

- Las universidades son nuestros principales socios, ya que van a permitir ofrecer nuestro servicio de mejorar la eficiencia académica.
- Los docentes son proveedores que permitirá que el negocio funcione con su aportación para las tutorías.
- El estudiantado es el cliente que requerimos mantener satisfecho con los servicios.
- Los inversionistas

Actividades clave

- Estudiantes de primer ingreso que están cursando en nivel superior con rendimiento académico en riesgo.
- Jóvenes de preingreso de las universidades.

Propuesta de valor para el estudiante

- Ofrecemos servicios virtuales de tutorías en las áreas específicas de la deficiencia académica gratuitamente.
- Ofrecemos cursos virtuales en la asignatura con deficiencias académicas.
- Cursos de nivelación para todos los estudiantes de preingreso

Propuesta de valor para el docente

- Fuente de ingreso extra.

Propuesta de valor Universidad ISAE

- Baja la deserción estudiantil, lo cual les hace crecer sus ingresos y preparar mejores profesionales.

Propuesta valor

- El servicio se dará a conocer a través de los docentes de la misma universidad que lo referirán a nuestra plataforma a sus estudiantes como herramienta de su asignatura.
- Dispositivos móviles.

Relación con el cliente

- A través de los portales web.
- Redes sociales determinadas.

Segmento de clientes

Dirigido a todos los estudiantes que desean reforzar en algún área específica que tenga dificultad y en apoyo a la parte social a todos los estudiantes en riesgo de deserción en los estudios superiores.

Recursos clave

- Infraestructura, mobiliarios.
- Base de datos, servidores.
- Financiación.
- Colaboradores que aportan al negocio.

Canales

El servicio será de fácil acceso a todas las personas que mantenga internet por medio de todos los dispositivos, ya sean móvil o computadoras y tabletas.

Fuente de ingresos

- Vender cursos a empresas privadas como paquetes de capacitaciones anuales.
- Ofrecer programas de educación continua a los colaboradores de las universidades.
- Programa de padrinos: brindar la oportunidad de donar fondos para ofrecer cursos gratuitos. ■

■ [Volver a la Tabla de Contenidos](#)

AGRADECIMIENTOS

La publicación del presente libro no hubiera sido posible sin el invaluable aporte de cada integrante de las organizaciones que formaron parte del consorcio INICIA; el equipo de estudiantes de cada universidad; especialistas que participaron en diversas iniciativas durante el desarrollo del proyecto; representantes de organizaciones del campo de la economía social solidaria y colaborativa; y el Programa Erasmus+, en particular de Almudena Sáenz de Miera, Project Officer. Nuestro más sincero agradecimiento y reconocimiento por ser parte de este logro.

El equipo INICIA estuvo conformado por:

<i>País</i>	<i>Nombre</i>	<i>Apellidos</i>
Argentina	Rodolfo	Pastore
Argentina	Bárbara	Altschuler
Argentina	Juan Manuel	Quiroga
Argentina	Henry Anthony	Chiroque Solano
Argentina	Selva	Sena
Argentina	Aldana	Cabrera
Argentina	Adriana	Sánchez
Argentina	Marcela	Basterrechea
Argentina	Olga	Barrios
Argentina	Santiago	Odriozola
Argentina	Marcelo Alejandro	Monzón
Costa Rica	Paula	Arzadun
Costa Rica	Carolina	Pereira Coronel

<i>País</i>	<i>Nombre</i>	<i>Apellidos</i>
Costa Rica	Marilyn de los Ángeles	Gómez Gómez
Costa Rica	Arelys	García Mejías
Costa Rica	Fabio Jesús	Pérez García
Costa Rica	Paula	Ulloa Meneses
Costa Rica	Julia Beatriz	Espinoza Guzmán
Costa Rica	Alejandro	Masís Arce
Costa Rica	Marisela	Bonilla Freer
Costa Rica	Rytha	Picado Arroyo
El Salvador	Manuel Roberto	Montejo Santos
España	Sandra	Salson Martín
España	Natalia	Andia Calvo
España	José Ramón	Cobo
España	Omar	de León Naveiro
España	Esther	Carrasco Díaz
España	Romina	Vinocur
España	Helena	Sánchez Torrente
España	Cristina	Fernández
España	Lola Herrero	Herrero
España	de Juan Alonso	José María

<i>País</i>	<i>Nombre</i>	<i>Apellidos</i>
Guatemala	Raúl Fernando	Dacaret Román
Guatemala	Mynor	Cordón
Guatemala	Marco	Estrada
Guatemala	Jorge Mario	García Bautista
Guatemala	Eliza	Zaczkowska
Guatemala	Paola	Soto Arriviaga
Guatemala	Luis Alberto	Lemus
Nicaragua	Violeta	Gago
Nicaragua	Jilma	Romero
Nicaragua	Maribel	Avendaño
Nicaragua	Marvin	Canales
Panamá	Nelly del Carmen	Araya Reyes
Panamá	Tamara María	Domínguez
Panamá	Linabell Celenita	Graell Guerrero
Panamá	Guiselle del Carmen	Ballesteros
Portugal	María Alexandra	Soares Fontes
Portugal	Nuno Miguel	da Cruz Domingues
Portugal	Helena	Santos



■ *Volver a la Tabla de Contenidos*

El proyecto INICIA - Especialización en gestión de iniciativas económicas colaborativas y de economía social solidaria tuvo por objetivo general contribuir a la adaptación curricular de las Universidades Centroamericanas en relación con las nuevas formas de organización económica vinculadas a la “Economía Social y Solidaria” y la “Economía Colaborativa”, con el fin de mejorar las competencias de sus recursos humanos y prepararlos para enfrentar los desafíos de estos nuevos modelos económicos. Seguidamente se detalla la conformación de su Consorcio:

CONSORCIO INICIA

P1	TEC Instituto Tecnológico de Costa Rica	COSTA RICA
P2	UTN Universidad Técnica Nacional	COSTA RICA
P3	UNAM Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua - Managua	NICARAGUA
P4	UAM Universidad Americana	NICARAGUA
P5	UP Universidad de Panamá	PANAMÁ
P6	ISAE Universidad	PANAMÁ
P7	URL Universidad Rafael Landívar	GUATEMALA
P8	UVG Universidad del Valle de Guatemala	GUATEMALA
P9	UNITEC Universidad Tecnológica Centroamericana	HONDURAS
P10	UNAH Universidad Autónoma Nacional de Honduras	HONDURAS
P11	UES Universidad de El Salvador	EL SALVADOR
P12	UCA Universidad Centroamericana José Simeón Cañas	EL SALVADOR
P13	CSUCA Consejo Superior Universitario Centroamericano	GUATEMALA
P14	UNQ Universidad Nacional de Quilmes	ARGENTINA
P15	UNM Universidad Nacional de Moreno	ARGENTINA
P16	UCM Universidad Complutense de Madrid	ESPAÑA
P17	DINAMIA S.Coop	ESPAÑA
P18	ESCP Europe	FRANCIA
P19	IPVC Instituto Politécnico de Viana do Castelo	PORTUGAL

El paquete de transferibilidad, se encuentra a disposición de los interesados en la página web del proyecto: www.proyectoincipia.net o puede contactar directamente a la Coordinación General del Proyecto:

Paula Ulloa • pulloa@tec.ac.cr