



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA**

**INDOAMÉRICA**

**DIRECCIÓN DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN EN  
INNOVACIÓN SOCIOPRODUCTIVA SOSTENIBLE**

**TEMA:**

---

**MODELO DE ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADA PARA EL  
DESARROLLO, QUE FOMENTE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES  
DE LOS ADULTOS MAYORES DEL MERCADO VÍCTOR PROAÑO EN  
RIOBAMBA.**

---

Trabajo de investigación previo a la obtención del título de Magíster en  
Administración de Empresas en Innovación Socioproductiva Sostenible.

**Autor**

Luis Alejandro Mullo Mullo

**Tutor**

Ing. Jorge Sánchez Chavalie Mg.

AMBATO – ECUADOR

2021

## **AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, Mullo Mullo Luis Alejandro, declaro ser autor del Trabajo de Investigación con el nombre “MODELO DE ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADA PARA EL DESARROLLO, QUE FOMENTE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DE LOS ADULTOS MAYORES DEL MERCADO VÍCTOR PROAÑO EN RIOBAMBA”, como requisito para optar al grado de Magister en Administración de Empresas, mención Innovación Socioproductiva Sostenible y autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamericana, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que existe potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Ambato a los 14 días del mes de septiembre de 2021, firmo conforme:

Autor: Luis Alejandro Mullo Mullo

Firma:.....

Número de Cédula: 0603711102

Dirección: Chimborazo, Riobamba, Rocafuerte 17-18 y Chile

Correo electrónico: lmullo@hotmail.com

Teléfono: 0984825916

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación **“MODELO DE ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADA PARA EL DESARROLLO, QUE FOMENTE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DE LOS ADULTOS MAYORES DEL MERCADO VÍCTOR PROAÑO EN RIOBAMBA”**, presentado por Mullo Mullo Luis Alejandro, para optar al título de Magister en Administración de Empresas, mención Innovación Socioproductiva Sostenible.

### **CERTIFICO**

Que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Tribunal Examinador que se designe.

Ambato, 14 de septiembre del 2021

.....  
Ing. Jorge Sánchez Chavalie Mg.

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD**

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Magister en Administración de Empresas, mención Innovación Socioproductiva Sostenible son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Ambato, 14 de septiembre del 2021

.....

Ing. Jorge Sánchez Chavalie Mg.

## **APROBACIÓN TRIBUNAL**

El trabajo de Titulación, ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, sobre el Tema: **MODELO DE ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADA PARA EL DESARROLLO, QUE FOMENTE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DE LOS ADULTOS MAYORES DEL MERCADO VÍCTOR PROAÑO EN RIOBAMBA**, previo a la obtención del Título de Magíster en Administración de Empresas Mención Innovación Socioproductiva Sostenible, reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.

Ambato, 14 de septiembre del 2021

.....  
Ing. Ab. Mauricio Quiroga, MBA  
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

.....  
Dr. Patricio Núñez Torres, PhD  
EXAMINADOR

.....  
Ing. Jorge Sánchez Chavalie, Mg  
TUTOR

## **DEDICATORIA**

A mis abuelitos Alejandro y Ángela, Antonio y Margarita, que desde el cielo siempre velan por mí, mis padres Alejandro y Rosario, a mi muñequita de cristal Dairita, mi esposa Janeth y mis hermanas Nelly, Joselyn, Génesis y mis pequeños Casiel y Eliet quienes me han brindado su amor y apoyo incondicional en cada etapa de mi vida y son mi ejemplo de esfuerzo y perseverancia.

Este esfuerzo es motivación de desarrollo y continuidad en el camino de superación y éxito personal.

A la Universidad Tecnológica Indoamericana sede Ambato, a través de su personal docente y administrativo por haberme brindado la oportunidad de cumplir un sueño más culminar mis estudios de posgrado.

L. Alejandro Mullo M.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por la sabiduría otorgada para la elaboración del presente trabajo, que es el resultado de gran esfuerzo y dedicación.

A mis docentes, compañeros de aula y amigos por su compañía consejos y ánimo.

A mi tutor, gracias por compartirme sus conocimientos y contagiarme de ambición y entusiasmo para convertir este reto en una realidad.

L. Alejandro Mullo

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

PORTADA.....	i
AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN .....	ii
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iv
APROBACIÓN TRIBUNAL .....	v
DEDICATORIA .....	vi
AGRADECIMIENTO .....	vii
RESUMEN EJECUTIVO .....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
INTRODUCCIÓN .....	1
Importancia y actualidad .....	1
Justificación.....	4
Planteamiento del Problema.....	8
Objetivo General.....	11
Objetivos Específicos. ....	11
CAPÍTULO I.....	12
MARCO TEÓRICO.....	12
Antecedentes Investigativos (estado del arte) .....	12
Desarrollo Teórico del Campo y Objeto .....	15
<i>Componentes del Sector Privado</i> .....	19
Las Actividades Comerciales en las Pequeñas Empresas .....	21
CAPÍTULO II .....	28
DISEÑO METODOLÓGICO.....	28
Enfoque y Diseño de la Investigación .....	28
Descripción de la Población, Muestra y el Contexto de la Investigación .....	29

Proceso de Recolección de Datos.....	30
Operacionalización de variables.....	31
Herramientas de la Investigación.....	35
Técnicas de investigación.....	35
Procesamiento de Encuestas y Análisis de Resultados.....	36
Encuesta dirigida a clientes.....	48
Entrevista Dirigida a Gerentes o Jefes de Agencia de Cooperativas de Ahorro y Crédito que desarrollan actividades financieras en el Cantón Riobamba...	57
CAPÍTULO III.....	59
PRODUCTO.....	59
Introducción.....	59
Objetivo General.....	61
Objetivos Específicos.....	61
Direccionamiento para la Constitución de una Organización Social sin Fines de Lucro.....	62
Corporaciones y Fundaciones.....	62
Requisitos para Constituir una Organización.....	63
Registro de la directiva.....	64
Matriz de Nómina de Socios.....	65
Plan de Capacitación Dirigido a Adultos Mayores que Permitan Fomentar las Actividades Comerciales.....	65
Justificación.....	66
Objetivo General.....	66
Objetivos Específicos.....	66
Alcance.....	66
Metas.....	67
Estrategias.....	68

Modalidades de capacitación .....	68
Módulos de capacitación .....	68
Técnicas de Capacitación.....	69
Cronograma .....	69
Recursos y presupuesto.....	71
Indicadores.....	71
Fases y Pasos para Construir un Modelo de Asociación Público-Privado para el Desarrollo (APPD) .....	72
Objetivo general.....	73
Objetivos específicos .....	73
Involucrados en el Trabajo Colaborativo.....	73
Acercamiento .....	75
Evaluación e Indicadores .....	81
Indicadores.....	82
Seguimiento .....	83
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	86
Conclusiones .....	86
Recomendaciones .....	86
BIBLIOGRAFÍA .....	88
ANEXOS .....	91
Anexo N° 1. Ficha de valoración de especialista 1 .....	91
Anexo N° 2. Ficha de valoración de especialista 2 .....	94
Anexo N° 3. Observaciones de los especialistas .....	97
Anexo N° 4. Modelo de encuesta (adultos mayores).....	98
Anexo N° 5. Modelo de encuesta (clientes) .....	100
Anexo N° 6. Modelo de entrevista (directores de gestión).....	101
Anexo N° 7. Modelo de entrevista (Gerentes o Jefes de Agencia).....	102

## ÍNDICES DE CUADROS

Cuadro N. 1 Operacionalización de la variable dependiente .....	31
Cuadro N. 2 Operacionalización de la variable independiente .....	33
Cuadro N. 3 Productos más vendidos por los adultos mayores .....	38
Cuadro N. 4 Productos menos vendidos por los adultos mayores .....	39
Cuadro N. 5 Pago a proveedores por semana .....	40
Cuadro N. 6 Ventas semanales.....	41
Cuadro N. 7 Utilidad neta semanal .....	42
Cuadro N. 8 Asociatividad de adultos mayores .....	43
Cuadro N. 9 Tipos de apoyo para fortalecer actividades comerciales .....	44
Cuadro N. 10 Apoyo privado .....	45
Cuadro N. 11 Frecuencia de apoyo .....	46
Cuadro N. 12 Compromisos de contraparte .....	47
Cuadro N. 13 Clientes por sexo .....	48
Cuadro N. 14 Clientes por nivel de educación.....	49
Cuadro N. 15 Antigüedad de clientes .....	50
Cuadro N. 16 Frecuencia de compras .....	51
Cuadro N. 17 Expectativa de clientes .....	52
Cuadro N. 18 Probabilidad de próxima compra.....	53
Cuadro N. 19 Tipos de productos .....	54
Cuadro N. 20 Cantidad de dinero que se usa para comprar .....	55
Cuadro N. 21 Matriz para la asignación de nómina de socios .....	65
Cuadro N. 22 Cronograma de capacitación .....	70
Cuadro N. 23 Recursos y presupuesto .....	71
Cuadro N. 24 Indicadores de plan.....	72

## ÍNDICES DE GRÁFICOS

Gráfico N. 1 Envejecimiento en los países de la región .....	6
Gráfico N. 2 Evolución de los adultos mayores.....	8
Gráfico N. 3 Árbol de problemas.....	10
Gráfico N. 4 Formas que pueden adoptar las APPD según los actores que participan.....	26
Gráfico N. 5 Diferencias entre APP y APPD.....	27
Gráfico N. 6 Adultos mayores por edad .....	36
Gráfico N. 7 Adultos mayores por sexo.....	36
Gráfico N. 8 Adultos mayores por nivel de educación.....	37
Gráfico N. 9 Productos más vendidos por los adultos mayores.....	38
Gráfico N. 10 Productos menos vendidos por los adultos mayores.....	39
Gráfico N. 11 Pago a proveedores semanales por adulto mayor .....	40
Gráfico N. 12 Ingresos por ventas semanales de adultos mayores .....	41
Gráfico N. 13 Utilidad neta aproximada semanal por adultos mayores .....	42
Gráfico N. 14 Predisposición de asociatividad de adultos mayores .....	43
Gráfico N. 15 Tipos de apoyo para fomento de actividades comerciales.....	44
Gráfico N. 16 Apoyo privado para adultos mayores.....	45
Gráfico N. 17 Frecuencia de apoyo para adultos mayores.....	46
Gráfico N. 18 Compromisos de contraparte por adultos mayores .....	47
Gráfico N. 19 Clientes por sexo .....	48
Gráfico N. 20 Clientes por nivel de educación .....	49
Gráfico N. 21 Antigüedad de clientes .....	50
Gráfico N. 22 Frecuencia de compras.....	51
Gráfico N. 23 Expectativas de los clientes.....	52
Gráfico N. 24 Probabilidad de próxima compra .....	53
Gráfico N. 25 Tipos de productos que compran .....	54
Gráfico N. 26 Cantidad de dinero que usan para comprar a la semana .....	55

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA**

**DIRECCIÓN DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN EN  
INNOVACIÓN SOCIOPRODUCTIVA SOSTENIBLE**

**TEMA: MODELO DE ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADO PARA EL  
DESARROLLO QUE FOMENTE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES  
DE LOS ADULTOS MAYORES DEL MERCADO VÍCTOR PROAÑO EN  
RIOBAMBA.**

**AUTOR:** Luis Alejandro Mullo Mullo.

**TUTOR:** Ing. Jorge Sánchez Chavalie Mg.

**RESUMEN EJECUTIVO**

Las asociaciones público privadas para el desarrollo se construyen sobre la base de principios y valores, con una visión compartida de objetivos y riesgos en común que ceden prioridad a las personas vulnerables y al planeta, las mismas son necesarias a nivel mundial, regional, nacional y local, con este antecedente el objetivo del presente trabajo de investigación fue proponer un modelo de asociación público-privado para el desarrollo, que permita el fomento de las actividades comerciales de los adultos mayores del mercado Víctor Proaño en Riobamba, en efecto el presente estudio tiene el enfoque cualitativo y se enmarca en un nivel descriptivo analítico, para lo cual se aplicaron encuestas dirigidas a los adultos mayores que comercializan productos dentro del mercado, con la finalidad de obtener información relevante para determinar las debilidades y necesidades sobre las cuales se podrán implementar proyectos colaborativos a futuro, posteriormente se determinó las opciones sobre las cuales las organizaciones sociales formalizarán su ejercicio a través de una personería jurídica, seguidamente se describen las fases y los pasos de un instrumento modelo, para ello es importante indicar que se trabajó con 17 adultos que forman parte de los 411 comerciantes, entre los resultados que destaca el estudio se puede mencionar que la población necesita, capacitación, publicidad y microcréditos a bajos interés, además indican que necesitan apoyo con infraestructura y finalmente se propone un modelo que permita tener como base para trabajar con pequeños grupos en especial que sean de atención prioritaria a través de proyectos enfocados a mejorar la calidad de vida de los beneficiarios en donde las instituciones aporten con recursos no reembolsables para su implementación.

**DESCRIPTORES:** Asociatividad, emprendimientos, fomento del comercio.

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA**

**DIRECCIÓN DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN EN  
INNOVACIÓN SOCIOPRODUCTIVA SOSTENIBLE**

**THEME: MODEL OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP FOR THE  
DEVELOPMENT THAT PROMOTES THE COMMERCIAL ACTIVITIES  
OF THE OLDER ADULTS OF THE VICTOR PROAÑO MARKET IN  
RIOBAMBA.**

**AUTHOR:** Luis Alejandro Mullo Mullo.

**TUTORA:** Ing. Jorge Sánchez Chavalie Mg.

**ABSTRACT**

Public-private associations for development are created on the basis of principles and values, with a shared vision of objectives and common risks that give priority to vulnerable people and the planet. They are necessary at the global, regional, national, and local levels. The research aims to propose a model of public-private association for the development of commercial activities for senior citizens in "Victor Proaño" Market in Riobamba. This study has a qualitative approach, with a descriptive-analytical level. A survey was applied to older adults who sell different products in the market in order to obtain relevant information to determine the weaknesses and needs on which collaborative projects can be implemented in the future. Subsequently, the options for social organizations to formalize their activities through a legal entity were determined. After that, the phases and steps of a model instrument were described. For the study, 17 adults who are part of the 411 merchants were taken. The results show that the population needs training, publicity, low-interest microloans, and they also need support with infrastructure. Finally, a new model was proposed as a basis for working with small groups, especially those with priority attention, through projects focused on improving the quality of life of the beneficiaries, where the institutions contribute with non-reimbursable resources for their implementation.

**KEYWORDS:** association, entrepreneurship, trade promotion.

## INTRODUCCIÓN

### **Importancia y actualidad**

Para que una agenda de desarrollo local sostenible sea eficaz, eficiente y aterrice en territorio de manera adecuada se necesitan alianzas entre los gobiernos, el sector privado y la sociedad civil. Estas alianzas o asociaciones se construyen sobre la base de principios con una visión y misiones definidas y sobre todo objetivas comunes que ceden prioridad a las personas que verdaderamente necesiten de apoyo, y son fundamentales a nivel mundial, regional, nacional y local.

Además, es preciso adoptar medidas encaminadas a movilizar, reorientar y aprovechar recursos públicos y privados para generar innovaciones a fin de alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Se necesitan inversiones a corto, mediano y largo plazo, en sectores fundamentales, en particular en los países en vías de desarrollo para lo cual el sector público deberá establecer una orientación clara al respecto de las necesidades y problemas, en cada territorio.

Con lo anteriormente expuesto, el presente trabajo de investigación titula Modelo de Asociación Público-Privada para el Desarrollo, que Fomente las Actividades Comerciales de los Adultos Mayores del Mercado Víctor Proaño en Riobamba y se encuentra enmarcada a la línea de investigación: iniciativas socio productivas sostenibles, que tiene por objeto promover, regular y garantizar la plena vigencia, difusión y ejercicio de los derechos específicos de las personas

adultas mayores, en el marco del principio de atención prioritaria y especializada, expresados en la Constitución de la República, instrumentos internacionales de derechos humanos y leyes conexas.

En este contexto, la pandemia del COVID-19, ha generado varios problemas sociales y mercantiles y se espera que la economía mundial se contraiga fuertemente en el 2021, lo que constituiría una recesión económica, por consiguiente ahora más que nunca es necesaria una sólida cooperación interinstitucional con el fin de garantizar que las instituciones que poseen los medios para recuperarse de la crisis reconstruyan y consigan los objetivos plantados, y las que no posean la capacidad interna de recuperación, se enfoquen en la búsqueda de apoyos externos que posibiliten un espacio de acuerdos comunes entre varios interesados que intercambien conocimientos, especializaciones, estilos, tecnología y recursos financieros, a fin de contribuir, particularmente en los países de América Latina.

En el 2003 se comenzó a gestar la idea de las asociaciones público-privadas para el desarrollo. Ese año, la Organización de Naciones Unidas puntualizaba los partenariados público-privados para el desarrollo como la creación de agendas frecuentes y la combinación de recursos, riesgos y beneficios con colaboraciones voluntarias que aporten al fomento de la producción de bienes y la prestación de servicios que brindan los pequeños y medianos productores.

Además, las alianzas o asociaciones pueden servir a diversos fines, entre ellos promover una causa justa, aplicar normas de conducta, compartir recursos, colaborar conocimientos y en el caso de la academia transferir tecnología. Pueden coincidir en una sola actividad específica, o pueden convertirse en un conjunto de acciones para la construcción de consensos y acuerdos dentro de una organización social, comunitaria, financiera o estatal. Aunque varían considerablemente, estas alianzas suelen establecerse como esfuerzos estructurados de cooperación con una articulación de responsabilidades, conocimientos, recursos y otros beneficios que se puedan conseguir en función de la organización.

Por otro lado, el artículo 35 de la Constitución de la República del Ecuador aprobada en el año 2008 establece que; “las personas adultas mayores, niñas,

niños y adolescentes, mujeres embarazadas, personas con discapacidad, personas privadas de libertad y quienes adolezcan de enfermedades catastróficas o de alta complejidad, recibirán atención prioritaria y especializada en los ámbitos público y privado” (Asamblea Nacional, 2008, p. 18), y, agrega que, las personas adultas mayores “recibirán atención prioritaria y especializada en los ámbitos público y privado, en especial en los campos de inclusión social y económica, y protección contra la violencia. Se considerarán personas adultas mayores aquellas personas que hayan cumplido los 65 años” (Asamblea Nacional, 2008, p. 18), así mismo en el artículo 284 del mismo instrumento legal, define entre los objetivos de la política económica, el incentivar la producción nacional, productividad y competitividad sistémicas; promocionar la incorporación del valor agregado con máxima eficiencia; impulsar el pleno empleo; y, mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles.

En este orden de ideas, otro reglamento a considerar resulta ser Ley Orgánica de las Personas Adultas Mayores, pues en el artículo 16 señala:

Garantizar la protección integral que el Estado, sociedad y la familia deben dotar a las personas adultas mayores, con el propósito de lograr el efectivo goce de sus derechos, deberes y responsabilidades; tendrán el derecho de acceder a los recursos y oportunidades laborales, económicas, políticas, educativas, culturales, espirituales y recreativas, así como al perfeccionamiento de sus habilidades, competencias y potencialidades, para alcanzar su desarrollo personal y comunitario que le permitan fomentar su autonomía personal. (Asamblea Nacional, 2019, p.14)

Así mismo, el presente trabajo de investigación, se encuentra sustentado a lo que estipula (Riobamba, 2019) dentro del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT), Riobamba Productiva, en el que proyecta a ser un territorio de oportunidades socio productivas y al mismo tiempo le convierte en un polo de desarrollo regional y provincial, con un entorno que estimula la asociatividad, la inversión, el emprendimiento, el comercio justo, la innovación y el desarrollo productivo de las pequeñas, medianas y grandes empresas y que en efecto las acciones encaminen a la generación de empleo, la industria y el turismo.

Conviene mencionar que la presente investigación se fundamenta en el Plan Nacional de Desarrollo Toda una Vida, específicamente en el eje 1 que señala: derechos para todos durante toda la vida. Los avances alcanzados durante la última década establecen una plataforma de capacidades en la población, pero aún es necesario profundizar temas como la equidad de género, la justicia social, el envejecimiento digno y la creación de oportunidades para los grupos vulnerables. Esto implica avanzar en la erradicación de la pobreza extrema mediante la garantía de derechos, la inclusión económica, la cohesión social, la redistribución equitativa de la riqueza entre otros elementos. Este proceso se afianza con el acompañamiento de un Estado garante de derechos a lo largo del ciclo de vida, con énfasis en la atención de grupos prioritarios (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo - Senplades, 2017).

### **Justificación**

Es de gran interés afrontar la problemática referida sobre las limitaciones encontradas en los adultos mayores para el desarrollo de las actividades comerciales del mercado Víctor Proaño del cantón Riobamba, en este sentido, es necesario formular soluciones prácticas y ágiles a las debilidades que restringen su rendimiento y que las instituciones públicas y privadas conozcan de cerca la realidad y los esfuerzos independientes que realizan para obtener pequeñas ganancias, a pesar de que el Estado debería garantizar un envejecimiento merecido, empleo digno y fortalecer iniciativas socio económicas lideradas por las personas prioritarias que conforman el aparato productivo del sector.

### **Macro**

El envejecimiento de la población es uno de los fenómenos demográficos más importantes de la época; según (Viveros , 2001) “el nivel de envejecimiento que Europa logró en dos siglos lo alcanzará América Latina en apenas cincuenta años, a causa del cambio acelerado de su fecundidad y mortalidad”. A lo mencionado probablemente las condiciones de vida, de empleo y el acceso a la salud pública no sean las adecuadas para el grupo etario.

Según datos del informe "Perspectivas de la población mundial 2019", señala que:

En 2050, una de cada seis personas en el planeta tendrá más de 65 años (16%), más que la proporción actual de una de cada 11 en este 2019 (9%). Para 2050, una de cada cuatro personas que residen en Europa y América del Norte podría tener 65 años o más. En 2018, por primera vez en la historia del mundo, las personas de 65 años o más superaron en número a los niños menores de cinco años en todo el mundo. Se pronostica que el número de personas de 80 años o más se triplicará, de 143 millones en 2019 a 426 millones en 2050. (ONU, 2019)

En este contexto, el aumento en la expectativa de vida implica el reto de adaptarse a diversos cambios propios de la edad, enfrentar experiencias nuevas, amenazas al bienestar personal y al entorno familiar con el que la persona conviva, mientras tanto por otro lado se consideran fundamentales los servicios y beneficios estatales que por derecho les corresponden a los adultos mayores por su condición de vulnerabilidad.

Por otra parte, las sinergias y complementariedades de los distintos participantes sociales que trabajan conjuntamente explican las ganancias en rendimiento, las cuales generalmente superan lo que puede explicarse como resultados alcanzados. En otras palabras, las asociaciones aumentan la productividad de los recursos disponibles. Además, implican un número de formas de generación de bienes esencialmente relacionados a las áreas de desarrollo humano y de capital social, lo cual crea las condiciones para lograr efectos multiplicadores.

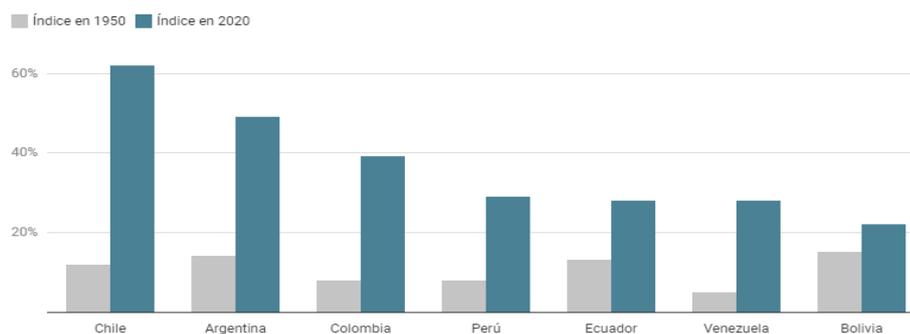
## **Meso**

Según FIAPAM, (2019) América Latina y El Caribe envejecen a pasos acelerados y a una velocidad indeterminada, hasta estos momentos en el planeta. En efecto; lo que a Europa le llevó 65 años y a América del Norte 75 años, a la región le va a llevar cerca de 35 años. Si en este momento, el 11% del total de la población de América Latina y El Caribe tiene más de 60 años de edad, en 2030 representará el 17% y en 2050, uno de cada cuatro habitantes de la región será mayor de 60 años.

En este contexto, el hecho de vivir hasta edades altas es una noticia positiva, sin embargo, no está exento de desafíos y retos para los países. Una de las mayores tensiones a futuro se generará en el área de cuidados a la dependencia personal. A medida que las sociedades envejecen, aumenta la proporción de personas con dificultades para el desarrollo normal de sus actividades diarias y que necesitan de la ayuda y el cuidado de los demás para el desarrollo de sus actividades.

“El trabajo en cualquiera de sus formas y modalidades es la principal fuente de ingresos económicos para más del 70% de los hogares” (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2000); al mismo tiempo, la vulnerabilidad de la población etaria lo convierte en la principal fuente de incertidumbre para la población en general.

La principal razón para el mayor avance de vida es el adelanto que se obtenido en la medicina, pues ahora se pueden controlar y hasta curar enfermedades que años atrás causaban la muerte de miles de personas a una edad más temprana. A esto se suman las mejoras en las condiciones de vida y la calidad de la alimentación, que tienen como consecuencia una mayor esperanza, en este contexto se han ido elevando los indicadores respecto de la población de acuerdo al siguiente gráfico desde 1950 hasta el año 2020.



**Gráfico N. 1 Envejecimiento en los países de la región**

Fuente: Primicias

Realizado por: Mullo, A. (2021)

Por otro lado, los aportes públicos y privados se consideran una buena idea en medio de una variedad de circunstancias presentadas en el marco de la pandemia mundial, se sostiene que es de mayor importancia ya que está generando impulso a una nueva alternativa de desarrollo. Así mismo la transformación del ambiente institucional y político en la región en los últimos quince años facilita la creación de asociaciones y las hace necesarias para enfrentar el reto de reducir la pobreza de manera eficaz y sostenible a lo largo del tiempo.

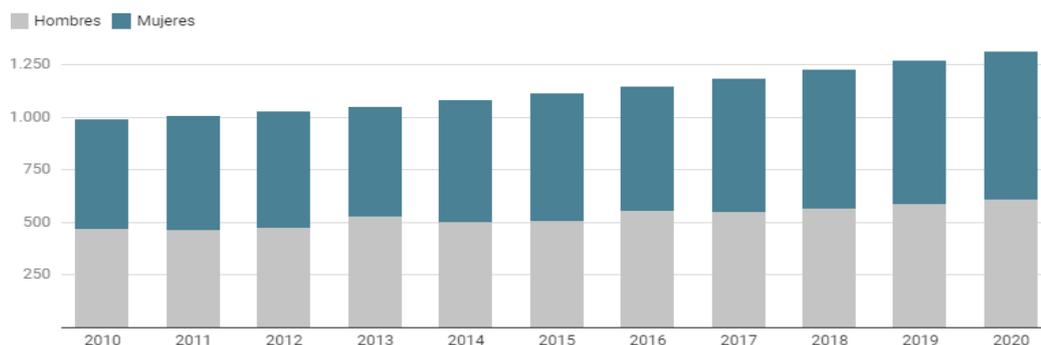
Por consiguiente, en medio de nuevos escenarios caracterizados por transformaciones políticas y económicas, existe un modelo emergente que deja la responsabilidad fundamental a la esfera pública, para la reducción de la pobreza e implementar espacios de trabajo para grupos vulnerables.

### **Micro**

En la República del Ecuador, el sistema económico es social y solidario por definición constitucional, artículo 283, ya que propone a una relación eficiente y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza, bajo los principios de la sostenibilidad. De acuerdo a esta definición, se busca desde el Estado garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el Buen Vivir, interactuando los subsistemas de economía pública, privada, popular y solidaria.

Las estrategias de desarrollo con un enfoque dinámico de transformación inician, a partir de un diagnóstico y evaluación de las oportunidades para mejorar el posicionamiento, con una proyección a mediano y largo plazo e identificando las restricciones primarias que es preciso superar, reducir o eliminar a fin de aprovechar dichas oportunidades.

Según datos del Instituto de Estadísticas y Censos (INEC, 2019), la población de adultos mayores en Ecuador llegará hasta finales de próximo año a 1,3 millones. Eso significará un 33% más elevado que en 2010, año en el que se realizó el último Censo de Población y Vivienda.



**Gráfico N. 2 Evolución de los adultos mayores**

**Fuente:** Primicias

**Realizado por:** Mullo, A. (2021)

En el cantón Riobamba, el Censo 2010 registró un total de 17.947 adultos mayores, de los cuales un 60% residen en la capital, mientras que el 40% se encuentran distribuidos en las 11 parroquias rurales, en proporciones que varían desde 6% al 19% en relación a su población total. Cacha es la parroquia que presenta mayor porcentaje de adultos mayores en relación al total de su población (Riobamba, 2019).

### **Planteamiento del Problema**

**Problemática.** Condiciones desfavorables en las actividades comerciales que desarrollan los adultos mayores.

**Problema.** ¿Cómo fomentar las actividades comerciales desarrolladas por los adultos mayores del mercado Víctor Proaño en Riobamba?

### **Análisis Crítico**

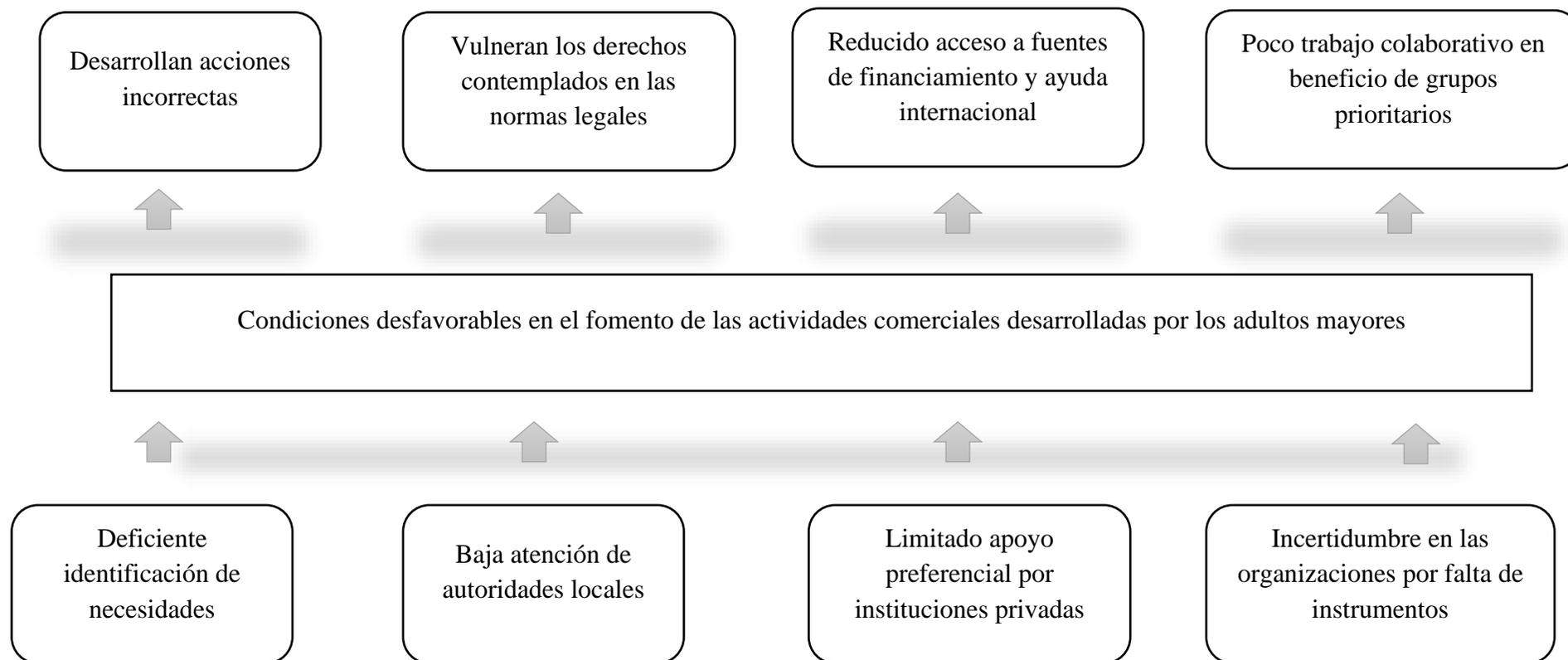
Ecuador en el año 2018, “fue nombrado por sexto año consecutivo como líder de emprendimiento en la región en el índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) lo que posiciona al país como uno de los países más referentes en Latinoamérica, en cuanto a emprendimientos se refiere” (AWEIK, 2020), con lo expuesto anteriormente es evidente que la población nacional tiene un alto positivismo a la hora de emprender, sin embargo, existen limitaciones y errores para alcanzar el éxito y que estas sean sostenibles en el tiempo.

En el cantón Riobamba, se observa que existen restringidas capacidades organizativas para apoyar a las iniciativas económicas desarrolladas por los adultos mayores, en muchos de los casos desconocen el marco legal en el que se fundamentan, además no poseen modelos de asociaciones público privado para el desarrollo que faciliten su aplicabilidad, también no existen planes de capacitación dirigido a grupos de atención prioritaria que permitan mejorar sus condiciones comerciales y promocionar sus productos o servicios en el mercado local, en este contexto son varias posibilidades de trabajo para las instituciones a fin de apoyar el fomento productivo en la ciudad.

Al mismo tiempo, la falta de conocimientos técnicos y comerciales son el resultado de procesos inadecuados de comercialización, que a la vez carecen de procesos de planificación y seguimiento para una buena toma de decisiones, además de la falta de empoderamiento de la sociedad respecto del comercio justo, el esfuerzo que realizan los adultos para llevar adelante una actividad comercial han sido elementos que han limitado el fortalecimiento de los emprendimientos locales.

El mercado Víctor Proaño del cantón Riobamba conocido popularmente por la ciudadanía como “Santa Rosa” tiene 411 emprendedores divididos en diferentes secciones, de lo cual están segmentados en hombres, mujeres, adultos mayores, madres solteras, que laboran diariamente dentro del mercado, en este sentido también hay un porcentaje de adultos mayores que laboran especialmente los días de feriados, que poseen condiciones desfavorables e injustas para el desarrollo de las actividades comerciales.

### Árbol de Problemas



**Gráfico N. 3 Árbol de problemas**

Elaborado por: Mullo, A. (2021)

Fuente: Investigación de campo.

## **Hipótesis**

La presencia de las instituciones públicas y privadas con apoyo directo incidirá en el fomento de las actividades comerciales de los adultos mayores.

*Hipótesis Nula; Ho.* La presencia de las instituciones públicas y privadas con apoyo directo, no incidirá en el fomento de las actividades comerciales de los adultos mayores.

*Hipótesis Alternativa; Ha.* La presencia de las instituciones públicas y privadas con apoyo, incidirá positivamente en el fomento de las actividades comerciales de los adultos mayores.

## **Destinatarios del Proyecto**

El mercado Víctor Proaño de Riobamba abarca 411 usuarios divididos en varias secciones, están segmentados en hombres, mujeres, adultos mayores, madres solteras, que laboran diariamente de los cuales; 17 usuarios son adultos mayores que corresponden al 4.14%, en efecto este segmento será considerado como beneficiarios directos respecto de la población total del mercado, cubriendo de esta manera un 100% de la población adulta mayor.

## **Objetivo General.**

Proponer un modelo de asociación público-privado para el desarrollo, que permita el fomento de las actividades comerciales de los adultos mayores del mercado Víctor Proaño en Riobamba.

## **Objetivos Específicos.**

- Identificar las necesidades de los adultos mayores que limita el fomento de las actividades comerciales en el mercado.
- Determinar las opciones para que las organizaciones sociales formalicen su ejercicio a través de una personería jurídica.
- Describir las fases de un modelo de asociación público-privado para el desarrollo.

## **CAPÍTULO I**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **Antecedentes Investigativos (estado del arte)**

En este apartado se estudia trabajos relacionados sobre las asociaciones o alianzas que han conformado las empresas públicas y privadas poniendo como elemento dominante la asociatividad, a continuación, se detallan las principales aportaciones.

Según (Huenchuan, 2018), en un estudio desarrollado sobre el envejecimiento, personas mayores y Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible manifiesta que; la conceptualización de personas en edad avanzada dentro del ámbito de trabajo tiene ciertos cambios en cada territorio y en distintas partes del mundo. Su potencial de posibilidad para ingresar a ocupar una plaza dentro del mercado laboral depende mucho de estos criterios de valoración, además que de varios países el estado le brinda beneficios a este segmento de grupos prioritarios con la posibilidad de generar alguna iniciativa de comercio o prestación de servicios, dentro de sus posibilidades

Es así, como encontramos la definición en rangos que oscilan desde los 55 en adelante en Estados Unidos, desde los 45 años para Australia o mayores de 65 años para el Ecuador y en varios países de América Latina.

Con lo anteriormente expuesto es importante resaltar el esfuerzo que desarrollan los adultos mayores, para insertarse a un espacio de trabajo o generar un emprendimiento propio, dentro de sus capacidades y condiciones que en su mayoría son adversas para poder ayudarse económicamente y cubrir con gastos de alimentación y en varios casos de medicina, puesto que la mayoría de adultos no poseen una jubilación, debido a factores endógenos que no pudieron conseguir en su juventud.

Además, es importante indicar que existen; causas estructurales que generan una baja posibilidad de empleo y el aumento de la inactividad en varios grupos que pertenecen a la fuerza laboral como jóvenes y mujeres. Así mismo es menester tomar en cuenta los índices de migración del campo a la ciudad y trasnacional. Se estima que, “sólo entre 2002 y 2007, cerca de 600.000 personas se fueron del país, ocasionando la disminución de la población activa. Aunque en un menor volumen, estos flujos continúan hasta ahora” (Escóbar de Pabón, 2012).

Por su parte, (Soto y Osmar, 2014) en su propuesta de crear un modelo asociativo a los productores de palta en el Distrito de Motupe departamento de Lambayeque en Perú, concluye que: la asociatividad representa un componente de ayuda y acción entre las partes involucradas, que deben tener como fin romper paradigmas negativos que fracasaron en casos anteriores y que no se llegaron a concretar estos trabajos en conjunto. (p.11)

Además, existen varias posibilidades, acciones e instrumentos que en conjunto podrían ser apropiados para fortalecer apoyo en distintos segmentos de la población, especialmente aquellas personas se han visto afectadas por la pandemia mundial y que aún no se han podido recuperar económicamente, por estas debilidades existentes ya sean estas por las mismas condiciones de la edad, por el abandono de la familia o por la falta de atención de las autoridades de turno.

Adicional a lo señalado, (Lozano, Godínez, & Albor, 2017) de la Universidad de Guanajuato, en la Revista Global de Negocios, en el año 2017, definen que:

las Asociaciones Público Privadas se han transformado en una opción financiera para la construcción de infraestructura en especial y por ende para el desarrollo económico de un determinado territorio, principalmente en el sector carretero, sin embargo, la posibilidad de trabajar con estos mecanismos de cooperación dentro del área social y humanitaria no está por demás, para lo cual la operatividad de las mismas ha ocasionado polémica debido a experiencias obtenidas, que han identificado en algunos casos mala calidad, falta de cumplimiento en contratos y en algunos casos hasta corrupción por parte de los contratistas y que estas han conllevado a deficiencias dentro de los modelos a aplicarse, por la falta de transparencia.

También, (White, Montoya , & Arbeláez , 2014) en el modelo de alianzas público privadas una propuesta del Ministerio de Educación Nacional de Colombia considera; muy adecuada posibilidad de priorizar proyectos encaminados a los distintos niveles de gobierno, a partir de interés comunes y objetivos claros desde las necesidades de la población con énfasis en mejorar la calidad educativa desde distintas etapas y niveles que lo conforma la cartera de estado.

Asimismo, ( Cepeda, 2019) en el trabajo de investigación titulado “Plan de gestión socio-organizativa para el fortalecimiento de los actores de la economía social y solidaria en el cantón Riobamba”, concluye que: la gestión organizacional dirige, administra y gobierna a una organización las mismas que están sustentadas en la misión, visión, objetivos, principios y valores que contribuyen al desarrollo de los emprendimientos, sus asociados y la comunidad en general. En este sentido la gestión de las organizaciones debe estar dirigida a encaminar esfuerzos que permita alcanzar lo que se plantea al inicio de cada gestión, dejando de lado las diferencias existentes.

Para culminar, dentro de la investigación, se pretende instaurar un aporte metodológico ya que se genera un modelo de Asociación que involucra al sector público y a la empresa privada y que como resultado permitirá seguir una serie de

pasos para llegar al objetivo, en beneficio de la población que tiene dificultades para fomentar las actividades comerciales.

### **Desarrollo Teórico del Campo y Objeto**

En este apartado se ampliará la información acerca de las asociaciones público privadas para el desarrollo y las actividades comerciales ya que son fundamentales para este estudio.

### **¿Qué es la Actividad Comercial?**

Para iniciar el desarrollo de este apartado es fundamental conocer los conceptos básicos que permitirá paulatinamente conocer la investigación realizada, en este sentido, se llama actividad comercial al proceso de compra y venta de bienes y servicios, dentro del cual involucra al vendedor desde el punto en donde inicia la compra hasta que el vendedor genere los mecanismos o agregue los valores necesarios para que el bien llegue al consumidor final (Actividad Comercial, 2017), además, dentro del proceso de comercialización se pueden generar valores agregados en distintas etapas, por lo que implica incremento de valor al producto final, sin embargo los bienes y servicios deben estar a la vanguardia de las necesidades del consumidor.

### **Importancia de la Actividad Comercial**

Antes de nada, cabe mencionar que, desde el comienzo de la humanidad las personas lograron entender que la relación con otros individuos en su ciclo de vida iba a dar mejores réditos que llevar una vida solitaria, por lo que se alió a otros sujetos en fin de poder afrontar los peligros y adversidades que les rodeaba o se presentaban en cada etapa de evolución.

Así también, la asociatividad permitió obtener mayores y mejores recursos, pudiendo tener un mejor abastecimiento de sus necesidades como también la formación de aldeas que consistían en una comunidad que se encontraba en constante crecimiento, pudiendo inclusive tener contacto con otras comunidades, pudiendo ser hostiles o bien aliadas, teniendo un intercambio de bienes.

Además, la comercialización es un “proceso antiguo en vista que, desde hace mucho tiempo, con los trueques, la comercialización cumple un rol relevante dentro de la economía y el abastecimiento” (Actividad Comercial, 2017) de los pueblos, nacionalidades, cantones, y regiones del mundo, sin importar condiciones, porque de ella depende la mayor parte de la economía y riqueza. Sin embargo, no es necesario tener una empresa gigante que tenga una gran inversión para poder participar de la actividad comercial, sino que esta comienza desde el instante en que existe una compra y venta de algún tipo de bien o servicio, sin concernir que estos sean comercializados dentro o fuera de un país.

En definitiva, la importancia de las actividades comerciales se enfocan en “solventar necesidades básicas por parte de los ciudadanos, mientras que los ingresos que superen esta línea son considerados como ganancias, las cuales pueden ser puestas a inversión o generar un ahorro” (Editorial, 2013), de ahí que las mencionadas ganancias de las actividades se pueden tomar para solventar gastos como de vivienda, alimentación y medicinas en el caso de los adultos mayores, que en efecto les permite a mejorar la calidad de vida.

### **Tipos de Actividades Comerciales**

Las actividades comerciales cuentan con diferentes tipologías y se pueden clasificar básicamente según el sector donde lo pongan en marcha y según su dueño básicamente.

#### ***Según el Sector de Puesta en Marcha***

**Actividad Primaria.** Se encarga de explotar o producir recursos naturales en los campos de la ganadería, minería y agricultura.

**Actividad Secundaria.** Procesa los bienes recibidos en la actividad primaria para ser comercializados en el mercado y beneficiar a la región.

**Actividad Terciaria.** Se dedica a prestar servicios tanto bancarios como de telecomunicaciones y turísticos.

### *Según su dueño*

Estas dependen del dueño de la actividad y se clasifican en pública y privada.

**Pública.** Actividad comercial que ofrece el gobierno al país, proporcionando facilidad para que todo el pueblo sea capaz de beneficiarse de productos o servicios.

**Privada.** En la actividad comercial privada, los mismos dueños de las empresas son los accionistas y los que reciben las ganancias.

### **Los Adultos Mayores**

La (Asamblea Nacional , 2019) en el artículo 5 de la Ley de Personas Adultas Mayores, manifiestas que: “se considera persona adulta mayor aquella que ha cumplido los 65 años de edad” (p.4), con lo expuesto, se puede acotar también que, una vez que las personas cumplan el rango de edad establecida, automáticamente gozarán de los derechos y deberes que genera el estado ecuatoriano, dentro de su territorio, sin dejar de lado la igualdad de oportunidades, derecho a una vida digna y la promoción en la defensa de sus intereses.

Además, según (Pèrez, 2021) el “termino adulto mayor es un concepto reciente que se le otorga a las personas que superan los 65 años de edad. Estas también se les conoce particularmente con el nombre de la tercera edad”, en este mismo sentido, este grupo de personas han alcanzado un rango de edad avanzada debido a cambios de orden natural biológico. Por lo general por la sociedad son tratados con mucho respeto, cariño y se les identifica por ser maestros o consejeros en ciertas sociedades debido sus experiencias adquiridas en toda una vida.

### **La Asociatividad**

La asociatividad constituye la capacidad de generar una cadena de producción para trabajar conjuntamente, a través del desarrollo de modelos de trabajo que ayuden al logro de los objetivos en relación con la disminución de costos (Gamboa, 2017). A partir de lo señalado por el autor, la asociatividad representa

un modelo de gestión que permite agrupar a personas con la finalidad de obtener réditos sociales a través de la ejecución de distintas actividades productivas.

Por su parte, Méndez y Fuentes citados en Barreno (2015) “la asociatividad constituye la estrategia más poderosa en el mundo por las empresas de menor tamaño (pymes) de familia para enfrentar las transformaciones económicas y políticas, producidas principalmente por la fuerza de la tecnología y los mercados” (p.37).

### **El Sector Público y las Instituciones**

El sector público como es el conjunto de organismos administrativos de un Estado, que pertenecen a todos los ciudadanos del país. A través de ellos el Estado se encarga de ejecutar sus políticas y leyes y habitualmente de prestar los servicios básicos e indispensables a los habitantes de una nación (Datos Macro), con lo mencionado por el autor, en el Ecuador el sector público está conformado por:

Los organismos y dependencias de las funciones Ejecutiva, Legislativa, Judicial, Electoral y de Transparencia y Control Social, las entidades que integran el régimen autónomo descentralizado, los organismos y entidades creados por la Constitución o la ley para el ejercicio de la potestad estatal, para la prestación de servicios públicos o para desarrollar actividades económicas asumidas por el Estado, las personas jurídicas creadas por acto normativo de los gobiernos autónomos descentralizados para la prestación de servicios públicos. (Asamblea Constituyente, 2008)

Con lo expuesto, en cada país el sector público tiene un tamaño diferente de acuerdo con su población y una proporción distinta respecto al sector privado, pero lo habitual es que suponga un porcentaje muy importante de la economía del país a través de la generación de política pública y la generación de plazas de trabajo en cada una de las instituciones que lo conforman.

## **Empresas u Organismos de Sector Privado**

El sector privado está formado por aquellos agentes económicos independientes que no pertenezcan al sector público. De acuerdo con esto, sector público y sector privado son conceptos diferentes.

Asimismo, “cabe destacar que cuando se menciona al sector privado no se está refiriendo necesariamente a aquellos agentes económicos cuyas actividades tienen como fin lucrarse” (Lòpez, 2019) por ejemplo, una organización No Gubernamental es una organización privada que forma parte del sector privado que tienen fines sociales y que no buscan lucro para la organización o sus miembros. En definitiva, el sector privado está conformado por todo lo que no sea propiedad del Estado.

### ***Componentes del Sector Privado***

Como se ha manifestado, el sector privado está conformado por distintos agentes económicos, pero, ¿cuáles son esos agentes económicos? A continuación, se desarrolla una breve explicación de los diferentes componentes del sector privado:

**Empresas Familiares.** En general, “cuando se habla de empresas familiares, se están refiriendo a los ciudadanos de una misma descendencia familiar que conforman a la interna de la estructura de hogar, ya que por un lado podrían trabajar para el Estado, pero al mismo tiempo toman decisiones de inversión independiente” (Lòpez, 2019). Por ejemplo, la organización interna de una familia para poder brindar servicio de alimentación, que en efecto se puede generar ventas independientes, pero al mismo tiempo puede ser proveedor.

**Empresas Privadas con Fines de Lucro.** Una entidad privada con fin de lucro se le considera aquella cuya propiedad es absolutamente de personas particulares al aparataje estatal o que la misma no tenga ningún aporte o acción dentro de la organización, para lo cual la empresa busca obtener beneficios monetarios sobre la venta de bienes o la prestación de servicios.

Dentro de este apartado es importante mencionar que, las empresas pueden ser también mixtas de acuerdo al nivel de participación público y privado.

**Organizaciones Sociales Sin Fines de Lucro.** Las organizaciones privadas sin fin de lucro son aquellas que no causan generar beneficio con su actividad y que a la vez no son propiedad del Estado” (Lòpez, 2019). Con o citado por el autor se adiciona que este tipo de organizaciones buscan mejorar la calidad de vida, especialmente de los grupos vulnerables.

**Multinacionales.** Según (Westreicher, 2019) manifiesta que; “Una empresa multinacional es aquella que tiene sucursales, espacios, talleres y otro tipo de activos en más de un país, también posee tiendas o bodegas en distintos lugares fuera de un territorio. De esa forma, ofrece sus bienes y/o servicios dentro del mercado mundial”. Con lo manifestado por el autor, es importante manifestar que; son fruto de la globalización económica que sufre el mundo constantemente y suelen repartir las actividades que se implementan dentro de su cadena productiva, como la fabricación o la administración, en diferentes continentes.

**Funciones del Sector Privado.** Del mismo modo que el sector público da inicios y se desarrolla con una intención, el sector privado también lo realiza de la misma manera. Así, podríamos indicar que las principales funciones del sector privado son:

- Generación fuentes de empleo;
- Mejorar procesos para la innovación de productos;
- Satisfacer las necesidades de la población con la provisión de bienes y servicios de calidad;
- Desarrollar y producir bienes de consumo y de uso;
- Contribución al estado con tasas para el desarrollo social;
- Aportar con el pago puntual salarios a los colaboradores.

## **Organizaciones del Sistema de Economía Popular y Solidaria**

Según la (Asamblea Nacional, 2011) en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, en el artículo 1 manifiestas que; “se entiende por economía popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos” con lo expuesto en la presente ley abarcan a varios trabajadores y emprendedores independientes que a través del esfuerzo diario dinamizan la economía de cada territorio y que en efecto obtienen ganancias que pueden ser reinvertidas.

La economía popular y solidaria es una opción de alianza público-privada. La economía ecuatoriana está compuesta por varios actores y formas organizativas.

La Constitución vigente en el país establece tres formas de organización económica: pública, privada y la economía popular y solidaria, que incluye a las finanzas populares, en este contexto, el sector cooperativo está conformado por; “un conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, (...) mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social. (Asamblea Nacional, 2011), que, bajo el criterio de responsabilidad social, se podrá generar iniciativas de apoyo a grupos de atención prioritaria con enfoque de interculturalidad y derechos, dentro de un trabajo mancomunado con las instituciones del estado.

### **Las Actividades Comerciales en las Pequeñas Empresas**

La ausencia de ingresos, su volatilidad o la falta de protección social obligan al adulto mayor a participar en el mercado laboral para así poder subsistir y, de ser necesario, contribuir económicamente con los requerimientos de su núcleo familiar (Farné y Rodríguez, 2014).

Ante la necesidad de cubrir ese consumo de bienes y servicios, gran parte de la población adulta mayor tratará de permanecer en la actividad remunerada ante la

ausencia o insuficiencia de las pensiones de retiro, (...) procurando un ingreso complementario (Millán, 2010).

La relación entre la asociatividad y la productividad en las pequeñas y medianas empresas (PYMES), en donde considera la influencia de variables, tanto microeconómicas y macroeconómicas relacionadas con el proceso de producción en condiciones de no competencia perfecta de los mercados para comprender una estructura organizacional que permita fortalecer procesos internos, dinamizar mercados y llegar a acuerdos mutuos de cooperación en temas específicos como capacitación y formación, investigación y desarrollo, tecnología, mano de obra, entre otros (Villares, 2014).

Por su parte, Reyes citado en Gamboa (2017) la comercialización es “el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución. Considera planear, organizar y dirigir las actividades necesarias para posicionar una mercancía o servicio logrando que los consumidores lo conozcan y lo consuman”.

En base a los criterios de los autores se determina que las actividades comerciales son el conjunto de las acciones encaminadas a vender y comprar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son ejecutadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales como las asociaciones, con el fin de obtener un lucro por lo general monetario, como todo concepto va variando por el entorno cambiante, a este asunto de vender o comprar un producto o servicio se le han incluido las técnicas que usualmente se ocupan como precio, promoción y mercado.

Así también el artículo 18 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (Asamblea Nacional, 2018) define al Sector Asociativo como el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria.

## **Sociedad Civil**

“La sociedad civil es una figura privada en la que dos o más personas se ponen de acuerdo y adquieren obligaciones en común con objetivo de aportar recursos y el ánimo de repartirse entre sí los posibles gananciales” (Pedrosa, 2017). Con lo expuesto por el autor, la sociedad civil se trata de un compromiso entre dos o más ciudadanos con el objetivo de conseguir algún beneficio en común, en función de mejorar su economía o en función de generar ganancias.

## **Alianzas o Asociaciones Público-Privadas**

En la Unión Europea el término "alianza público-privada" se refiere a los modos de cooperación entre las autoridades públicas y la sección privada, con el objetivo de garantizar la financiamiento, construcción, renovación, gestión y mantenimiento de la infraestructura asociada a la prestación de un servicio. (Unión Europea, 2004)

Según el Banco Mundial, (2012) define a una asociación público-privada como:

Un compromiso entre el sector público y el sector privado en el que un porcentaje de los servicios o labores que son encargo del sector público es prestado por el sector privado bajo un acuerdo transparente de objetivos compartidos para el abastecimiento del servicio público o de la infraestructura pública. Usualmente, no incluye contratos de servicios, ya que estos procesos se someten al sistema nacional de contratación pública.

Además, las Asociaciones Público – Privadas son “modalidades de participación de la inversión privada en las que se insertan experiencias, conocimientos, equipos, tecnología, y se comparten riesgos y recursos, preferentemente privados, con el objeto de crear, desarrollar, mejorar, operar o mantener infraestructura pública o proveer servicios públicos para la ciudadanía en general (Finanzas, 2019).

Con lo expuesto anteriormente, es importante mencionar que las asociaciones público privadas se enfocan en la construcción de obra pública como; construcción de autopistas y carreteras, ejes fundamentales para el desarrollo

económico óptimo y eficaz de cualquier país, además, el desarrollo de infraestructura adecuada para la debida satisfacción del interés general, como hospitales, escuelas, edificios gubernamentales, entre otros.

En el caso ecuatoriano, la Asamblea Nacional puso en vigencia la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera, que tiene como objeto establecer incentivos para la ejecución de proyectos bajo esta modalidad para la provisión de bienes, obras o servicios por parte del Gobierno Nacional y los gobiernos autónomos descentralizados.

La modalidad asociación público privada es una alianza enfocada a promover ingresos para el estado y ganancias para la empresa privada. El socio del sector privado gana una oportunidad de inversión relativamente fija a largo plazo. Los ingresos están en la forma de un aporte por servicio, costeados por el gobierno, o de las tasas percibidas de los usuarios, como en el caso de los peajes de autopista o de la recogida de residuos sólidos dentro de un cantón.

### **Asociaciones Público Privadas Para El Desarrollo**

Las asociaciones público privadas para el desarrollo, se distinguirá como fundamental la amistad entre los socios. En la práctica, la forma de lograr esta confianza está marcada por la definición de mecanismos de gestión y de comunicación que sean permanentes, acompañados por procesos operativos y de reporte claros a todos los niveles (Oleas, 2017). En ese sentido, el objetivo en estos casos es la maximización del presupuesto, al cual se añade otro objetivo importante, que la de operación, es decir la necesidad de hacer más con menos recursos.

Se han generado muchas expectativas sobre el alcance e impacto que pueden llegar a tener las alianzas público-privadas para el desarrollo y lo que implican, ya que, entre otras cuestiones, se propone al Sector Privado como actor con voz y voto a la hora de tomar decisiones respecto a la gestión del proyecto social. Así, la puesta en marcha de APPD está suponiendo un reto para todos los sectores implicados, incluyendo el Tercer Sector o sociedad civil (Fundación Codespa, 2013).

Por lo anterior expuesto, las asociaciones público-privadas para el desarrollo a los cuales se hace alusión se refieren a proyectos sociales de pequeña o mediana escala situados en el/ espacio local, que pueden ser evidenciados en pequeños negocios, unidades de producción, microempresas y demás iniciativas de carácter local que, agrupados, pueden detonar esquemas de desarrollo local para las zonas rurales y marginadas. Se trata de proponer estrategias productivas en tiempos donde la globalización económica impone una cultura centrada en el consumo, la cual puede inhibir las capacidades emprendedoras de la población en general.

Concretamente, las asociaciones público privadas para el desarrollo, se consideran “colaboraciones voluntarias y gratuitas a través de las cuales individuos, grupos u organizaciones sociales se ponen de acuerdo en ocuparse conjuntamente para cumplir un compromiso o llevar a cabo una iniciativa determinada; compartiendo los riesgos, así como los beneficios; y revisando la relación regularmente siempre que sea pertinente” (CODESPA, 2014). Que tienen como objetivo principal trabajar sobre las necesidades de las personas y que a través de los aportes de las partes se pueda mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, brindar un envejecimiento digno y fortalecer los derechos de los grupos más vulnerables y que se encuentran ligados a los objetivos de desarrollo sostenible, es decir, centrarse en los indicadores que son relevantes para el resultado o el impacto que se pretende tener en la sociedad.

### ***Clases de Alianzas o Asociaciones Público Privadas para el Desarrollo APPD***

Clasificación de las APPD según la perspectiva estratégica y el tiempo para la consecución de resultados Esta clasificación diferencia alianzas público-privadas para el desarrollo tomando como variables los objetivos, tiempos, y el nivel de compromiso asumido por los que las conforman.

De este modo, según Cideal (2014), se distinguen:

**Estratégicas.** De medio/largo plazo, acompañadas por un compromiso muy fuerte, orientado a obtener resultados de desarrollo priorizados y consensuados entre los socios.

**Operativas.** Los socios involucrados se articulan en intervenciones (proyectos y programas) específicos y que aportan/ contribuyen a la consecución de objetivos de desarrollo.

**Colaboraciones Puntuales.** La participación de los socios es puntual en virtud de aportes financieros, técnicos y humanos. En el tiempo, este tipo de APPD son cortas, lanzadas con el objetivo de mejorar una situación concreta y repentina en el menor tiempo posible.

### Actores de las Asociaciones Público Privadas para el Desarrollo

Las asociaciones público privadas para el desarrollo están compuestas por actores de distinta naturaleza: uno perteneciente al entramado de la administración en cualquiera de sus niveles (sector público) y otro de naturaleza privada.

Puede darse el caso también de que las asociaciones público privadas para el desarrollo estén compuestas (además de por sector público y sector privado) por actores del sector de la cooperación. La integración del sector de la cooperación internacional es destacable, puesto que actúa como garante de que el objetivo de desarrollo se cumpla o bien de que al menos los movimientos tomados por ambos sectores sean los adecuados para la consecución del objetivo.



**Gráfico N. 4 Formas que pueden adoptar las APPD según los actores que participan**

Fuente: Congope  
Realizado por: Mullo, A. (2021)

## Diferencias entre Asociaciones Públicos Privadas y Asociaciones Público Privadas para el Desarrollo.

En el mundo actual, las ciudades y las provincias juegan un papel trascendental para el desarrollo de un país: Por tanto, los gobiernos seccionales están obligados a desarrollar nuevas formas y modos de gobernar a las sociedades. La nueva lógica mundial ha hecho indispensable nuevas formas de organización y de gestión, en este sentido es importante reflexionar sobre las nuevas tendencias de la gestión pública en función de identificar formas, modelos y estrategias.

En Este sentido las Alianzas o asociaciones público privadas para el desarrollo se han convertido en un instrumento de concertación con la sociedad que buscan apoyo financiero compartido para ayudar a personas vulnerables dejando a un lado la construcción de obras de cemento y poniendo énfasis en el ser humano.

	APP	APPD
¿Cuáles son sus objetivos?	Es una modalidad de ejecución de contratos para infraestructuras públicas y/o servicios públicos.	Objetivos de desarrollo definidos conjuntamente, vinculación con el sector de la cooperación internacional para el desarrollo y el fomento de la participación del sector privado para conseguir impactos adicionales en desarrollo.
¿Quiénes son los principales actores?	Es una alianza de provisión de servicios/bienes entre el sector privado empresarial (proveedor) y el sector público (cliente).	Todo tipo de actores puede participar en una APPD, y mantienen una relación colaborativa: sector público + fuentes cooperantes + sector privado -empresas- y ONG y sociedad civil, etc.
¿Qué sectores?	Orientado a desarrollar infraestructura y servicios públicos (vial, educativa, salud, etc.).	Se desarrollan en gran diversidad de sectores, normalmente relacionados con mejora de las condiciones de vida de población vulnerable.
¿Qué se mide para comprobar que los resultados esperados se logran?	Se mide el cumplimiento de los contratos, la calidad, la eficiencia y la eficacia en la ejecución de la obra o el servicio.	Se miden los resultados de mejora de la calidad de vida de la población o el impacto logrado en los objetivos de desarrollo perseguidos.
¿Cuál es el carácter de la colaboración?	Obligación de cumplimiento de un contrato establecido.	Son colaboraciones voluntarias regladas normalmente por convenios.
¿Cómo se realiza la gestión de responsabilidades?	Rendición de cuentas unilateral: sector privado rinde cuentas al sector público.	Rendición de cuentas multilateral: todos los actores se rinden cuentas entre sí y comparten beneficios, riesgos y responsabilidades.

**Gráfico N. 5 Diferencias entre APP y APPD**

Fuente: Congope

Realizado por: Mullo, A. (2021)

## CAPÍTULO II

### DISEÑO METODOLÓGICO

El presente trabajo de investigación se encuentra enfocado a generar apoyo a los Adultos mayores desde los distintos entes públicos y privados, para lo cual se desarrollarán encuestas con el propósito de identificar las necesidades de la población objetivo, y sobre esta misma problemática proponer un instrumento que permita agilizar y generar condiciones favorables para los involucrados.

Inicialmente se procederá a mencionar las distintas clases de metodología de acuerdo a sus autores, para posteriormente desarrollar una explicación sobre los lineamientos metodológicos utilizados en el presente trabajo de investigación.

#### **Enfoque y Diseño de la Investigación**

La investigación científica es un conjunto de procesos que de forma sistémica trata de resolver problemáticas generadas en un determinado objeto de estudio para lo cual dependiendo del grado de complejidad conjuga varias disciplinas en el orden científico, filosófico, religioso, experiencias reales, entre otras, las mismas que deben estar debidamente sustentadas (Bernal , 2010).

***Investigación Cualitativa.*** Para Salinas (2011) la investigación cualitativa es aquella investigación que se basa en los valores cualitativos, es decir, relativos al investigador, a los sujetos involucrados e incluso a los evaluadores en el caso que los hubiese.

**Investigación Cuantitativa.** Según Salinas (2011) la investigación cuantitativa es donde se busca la respuesta o el efecto causado por la presencia de algún factor (causa), en muchos casos es conveniente incluir elementos de comparación (testigo o control) que no tienen el factor o causa.

En base el contexto anterior, el presente estudio tiene el enfoque cualitativo y se enmarca en un nivel descriptivo analítico, para lo cual se aplicaron encuestas dirigidas a los adultos mayores que comercializan distintos productos dentro del mercado, con la finalidad de obtener información relevante para determinar las debilidades y necesidades, sobre las cuales se implementaran proyectos colaborativos a través de ayuda de organismos públicos y privados a fin de mejorar las condiciones de vida de la población.

### **Descripción de la Población, Muestra y el Contexto de la Investigación**

**Población.** Según Hernández et al. (2014, p. 174) determinan que; “la población es el conjunto de todos los casos que coinciden con una serie de características”. Tomando en cuenta que una población es un conjunto de todos los elementos que presentan tipologías comunes, acerca de los cuales intentamos hacer una investigación. En la presente investigación, la población motivo de análisis lo constituyeron todos los adultos mayores que realizan actividades comerciales en el mercado Víctor Proaño del cantón Riobamba.

**Muestra estadística.** El término en el ámbito estadístico, “hace referencia a una proporción tomada a través de diversos métodos que representan el producto de una cantidad total, a esto se le denomina población y muestra, usando la probabilidad como herramienta principal”. (Pérez, 2021)

Por lo tanto, luego de haber realizado una visita in situ y haber dialogado con la administradora del mercado y comerciantes, se determinó que existen 17 comerciantes que se dedican a la comercialización de diferentes productos que se encuentran dentro del segmento de adultos mayores, en consecuencia, siendo una población pequeña y debido a que el trabajo de investigación se desarrolló dentro del año 2020 en donde el mundo fue azotado por la pandemia del COVID 2019, y las condiciones no permitían desarrollar el trabajo de campo por las restricciones

de movilidad humana dentro del territorio ecuatoriano, se consideró a la población general a la totalidad de comerciantes y a los adultos mayores como una muestra proporcional que en efecto corresponden al 4, 14 % de la población total, y en consecuencia se levantó la información con el 100% de los adultos mayores que venden dentro del mercado que es uno de los más importantes de la ciudad y de la provincia.

### **Proceso de Recolección de Datos**

Para el levantamiento de la información del modelo de asociación público privada para el desarrollo, se tomó la base de datos de los comerciantes del mercado Víctor Proaño de Riobamba, con corte a octubre de 2020, a partir del cual se segmentó por edad y se obtuvo la población de estudio con la que se trabajó para identificar las necesidades y las posibilidades de trabajar en forma colaborativa sobre la constitución de una organización jurídica sin fines de lucro organizacional, pero si en efecto a fin de mejorar las ventas a través del proceso del fomento en distintas áreas.

## Operacionalización de variables

Cuadro N. 1 Operacionalización de la variable dependiente

<b>Objeto:</b>	<b>Actividades económicas de los adultos mayores</b>				
Campo:	Asociación Público-Privada para el desarrollo (APPD)				
Variable dependiente:	Fomento de las actividades comerciales de los adultos mayores				
<b>Conceptualización</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems básicos</b>	<b>Técnicas</b>	<b>Instrumentos</b>
Las actividades comerciales son procesos de compra y venta de bienes y servicios al por mayor y menor para satisfacer necesidades de los consumidores.	Bienes y servicios	Cantidad de Producto más vendido Cantidad de Producto menos vendido	¿Cuál es el producto más vendido en su actividad comercial? ¿Cuál es el producto menos vendido en su actividad comercial?	Entrevista	Cuestionario
	Compra y venta	Pago a Proveedores Ingreso por ventas Utilidad neta mensual	¿Indique a cuánto asciende aproximadamente el pago a proveedores por compra de productos para la comercialización semanalmente? ¿Indique aproximadamente a cuánto asciende el	Entrevista	Cuestionario

---

		ingreso por ventas semanales? ¿Indique aproximadamente a cuando asciende su utilidad neta semanal?		
Necesidades de los consumidores	Edad del comprador Antigüedad del cliente Frecuencia de compras Expectativas del cliente Probabilidad de próxima compra	¿Desde hace cuánto tiempo comprar nuestros productos? ¿Cuál es la frecuencia con que realiza compras en el mercado? ¿Considera que la atención satisface sus expectativas? ¿Cuál es la probabilidad de que vuelva a comprar nuestros productos?	Encuesta	Cuestionario

---

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Investigación bibliográfica

Cuadro N. 2 Operacionalización de la variable independiente

<b>Objeto: Actividades económicas de los adultos mayores</b>					
Campo:	Asociación Público-Privada para el desarrollo (APPD)				
Variable Independiente:	Asociación Público-Privada para el desarrollo (APPD)				
<b>Conceptualización</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems básicos</b>	<b>Técnicas</b>	<b>Instrumentos</b>
Las asociaciones público privadas para el desarrollo (APPD) son “contribuciones voluntarias a través de las cuales individuos, grupos u organizaciones se ponen de acuerdo en trabajar colectivamente para cumplir un compromiso o llevar a cabo una iniciativa determinada; compartiendo los riesgos, así como los beneficios.	Individuos o grupos de personas	Naturales o jurídicas	¿Estaría de acuerdo en constituir una asociación jurídica o trabajar como persona natural? ¿Estaría de acuerdo que una empresa privada apoye al fortalecimiento de las actividades comerciales?	Entrevista	Cuestionario
	Contribuciones Voluntarias	Montos Periodicidad	¿Qué apoyo considera usted necesario para fortalecer las actividades	Entrevista	Cuestionario

---

			comerciales? ¿Con que frecuencia cree usted que sería necesario el apoyo para sus actividades comerciales?		
	Roles y responsabilidades	Tipo de relación entre las partes Competencias	¿Cuáles serían sus compromisos para fortalecer sus actividades comerciales?	Entrevista	Cuestionario

---

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)  
**Fuente:** Investigación bibliográfica

## **Herramientas de la Investigación**

Para la presente investigación se aplicaron las siguientes herramientas que hacen referencia a los tipos de recursos y medios útiles, que servirán para la recolección y recopilación de información sobre un tema de investigación, facilitando el trabajo al investigador.

**Encuestas.** Una encuesta permite recabar datos descriptivos de una población en estudio. La calidad de los datos recabados depende del nivel de confianza y el coeficiente de error estadístico aplicado. Una encuesta bien diseñada y correctamente realizada puede generar información útil y rápida a un costo relativamente bajo.

## **Técnicas de investigación**

**Cuestionario.** Es un proceso estructurado de recogida de información a través de la cumplimentación de una serie de preguntas (García et al., 2006). En este sentido se puede acotar también, que es un documento formado por un conjunto de preguntas que deben estar escritas de forma secuencial y coherente y a la vez contiene una estructura planificada que permita al investigador la información que necesita para sustentar el trabajo de campo.

## **Tipos de preguntas**

Según la contestación que admitan del encuestado, pueden ser:

**Cerradas.** Las que se especifican de antemano las posibles respuestas alternativas, por ejemplo: ¿cuál es su estado civil actual? soltero, casado, viudo, separado, divorciado.

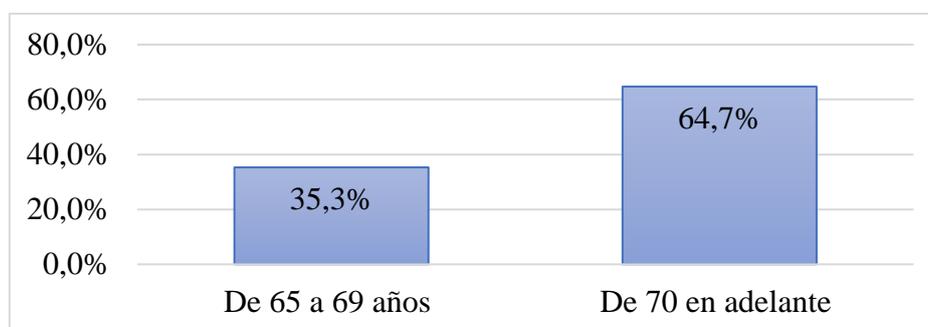
Por lo general, presentan categorías exhaustivas y mutuamente excluyentes, aunque dependiendo de la naturaleza de lo que se estudia, en ocasiones, el encuestado podrá seleccionar si es necesaria más de una opción.

**Abiertas.** No están preestablecidas, cada entrevistada contesta con sus propias palabras, por ejemplo: ¿cuál es su estado civil actual? Aportan mucha información, pero su codificación posterior puede suponer grandes dificultades. También es frecuente combinar ambas opciones (abiertas y cerradas), presentado preguntas con un abanico de respuestas acompañadas de un ítem abierto cuando no se tiene la certeza de contemplar todas las opciones de respuesta.

## Procesamiento de Encuestas y Análisis de Resultados

La investigación, en primera instancia caracteriza a los adultos mayores del mercado Víctor Proaño del cantón Riobamba en los siguientes aspectos:

### Por edad



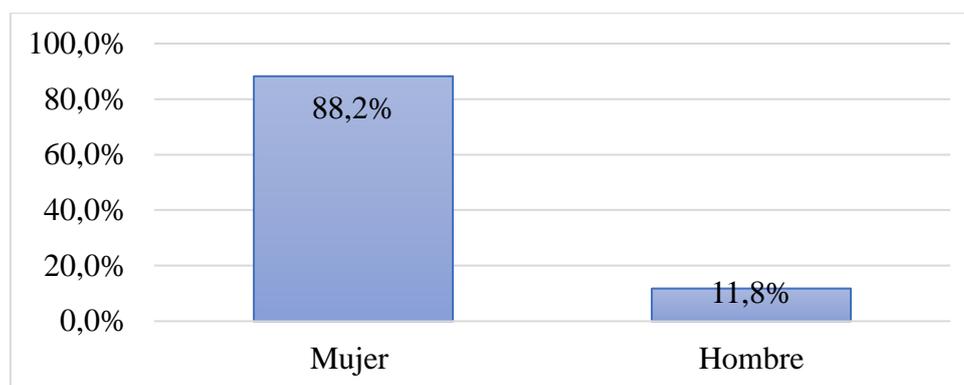
**Gráfico N. 6 Adultos mayores por edad**

Elaborado por: Mullo, A. (2021)

Fuente: Encuesta aplicada

De acuerdo con los resultados obtenidos, se puede manifestar que; el 35,3% de total de adultos mayores se encuentran en el rango de 65 a 69 años de edad, sin embargo, se evidencia un porcentaje más alto que se encuentran dentro del rango de 70 años en adelante, con un valor de 64,7% del total de adultos mayores encuestados.

### Por Sexo



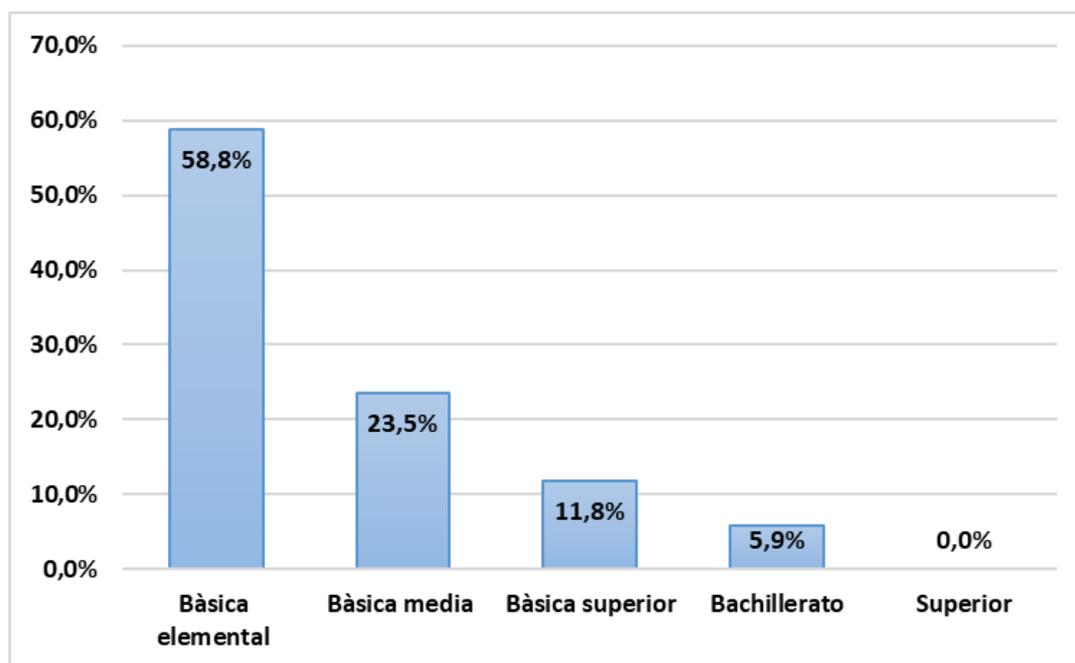
**Gráfico N. 7 Adultos mayores por sexo**

Elaborado por: Mullo, A. (2021)

Fuente: Encuesta aplicada

De acuerdo a la representación gráfica N. 7, se evidencia que el 88,2 % del total de adultos mayores que desarrollan actividades económicas dentro del mercado son mujeres y que solo el 11,8% de la población son hombres. Con los datos obtenidos se evidencia que un gran número de mujeres trabajan bajo esta modalidad y que los hombres son muy pocos.

## Por Nivel de Educación



**Gráfico N. 8 Adultos mayores por nivel de educación**

Elaborado por: Mullo, A. (2021)

Fuente: Encuesta aplicada

Una vez aplicada las encuestas, en la primera parte se caracterizan la composición de los adultos mayores por edad del mercado Víctor en el cantón Riobamba. Como se pueden observar en los gráficos anteriores, se encuentran conformadas en su mayoría por mujeres en edad comprendida entre los 65 y 69 años con un 35,3% y de 70 años en adelante con un 64,7%, además podemos evidenciar que las mujeres con un 88,2% desarrollan actividades comerciales y los hombres con un 11,8%, adicionalmente el nivel de educación es de educación básica elemental con un 58,8%. Ello da cuenta que las actividades comerciales que desarrollan los adultos mayores necesitan fomento y apoyo por parte de las entidades públicas y de las entidades privadas.

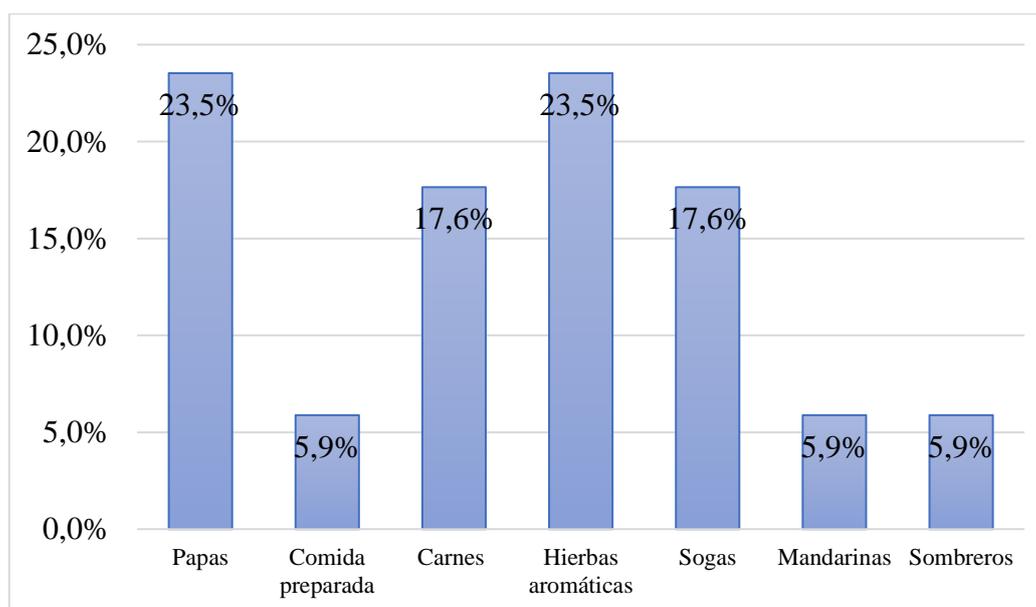
### 1.- ¿Cuál es el producto más vendido en su actividad comercial?

**Cuadro N. 3 Productos más vendidos por los adultos mayores**

<b>Producto más vendido</b>	<b>%</b>	<b>N</b>
Papas	23,5%	4
Comida preparada	5,9%	1
Carnes	17,6%	3
Hierbas dulces	23,5%	4
Sogas	17,6%	3
Mandarinas	5,9%	1
Sombreros	5,9%	1
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 9 Productos más vendidos por los adultos mayores**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

De acuerdo con los datos obtenidos de las entrevistas realizadas a los adultos mayores del mercado Víctor Proaño, en referencia a cuál es el producto más vendido dentro de su actividad comercial, las papas y las hierbas dulces son los más vendidos cada uno con un porcentaje del 23,5%, seguido de las carnes y sogas con el 17,6% respectivamente.

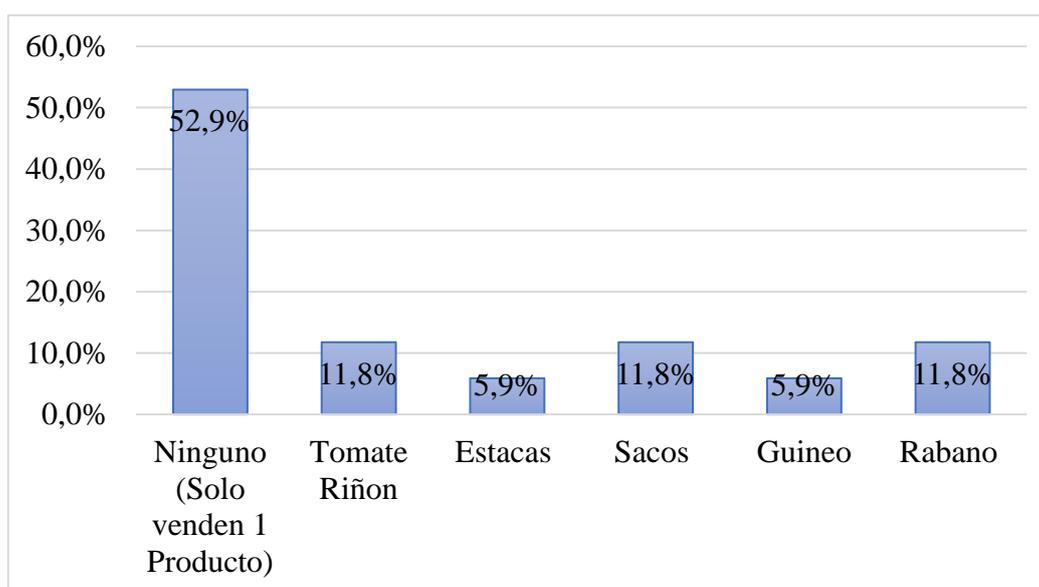
## 2. ¿Cuál es producto menos vendido en su actividad comercial?

**Cuadro N. 4 Productos menos vendidos por los adultos mayores**

Producto menos vendido	%	N
Ninguno (Solo venden 1 Producto)	52,9%	9
Tomate Riñón	11,8%	2
Estacas	5,9%	1
Sacos	11,8%	2
Guineo	5,9%	1
Rábano	11,8%	2
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 10 Productos menos vendidos por los adultos mayores**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

De acuerdo con los datos obtenidos de las entrevistas realizadas a los adultos mayores del mercado Víctor Proaño, en referencia a cuál es el producto menos vendido dentro de su actividad comercial, el 52,9% de los entrevistados indican que solo venden un producto en su actividad comercial, debido a los factores económicos de inversión y que los productos que comercializan en su mayoría son de consumo humano.

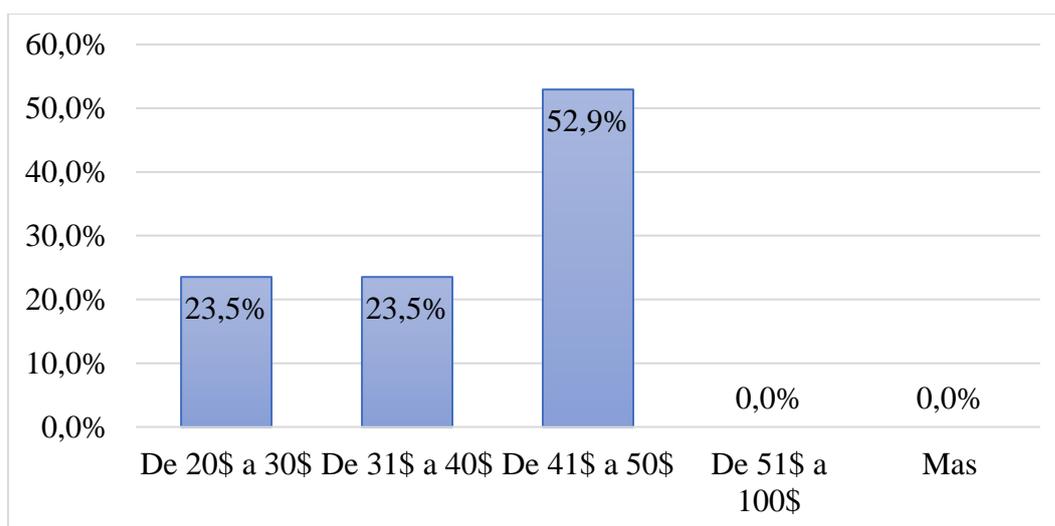
**3. ¿Indique a cuánto asciende aproximadamente el pago a proveedores por la compra de productos para la comercialización a la semana?**

**Cuadro N. 5 Pago a proveedores por semana**

<b>Pago a Proveedores semanal</b>	<b>%</b>	<b>N</b>
De 20\$ a 30\$	23,5%	4
De 31\$ a 40\$	23,5%	4
De 41\$ a 50\$	52,9%	9
De 51\$ a 100\$	0,0%	0
Mas	0,0%	0
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 11 Pago a proveedores semanales por adulto mayor**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

De acuerdo al gráfico N.11 se evidencia que el 52,9% de los adultos mayores entrevistados, pagan a sus proveedores de 41\$ a 50\$, seguido del 23,5% de 20\$ a 30\$ y de 31\$ a 40\$, que tomando como referencia este dato y multiplicándolo por 4 semanas que tiene el mes, se evidencia que la inversión mensual que realizan está por debajo del salario básico unificado que es de 400\$ en el año 2021.

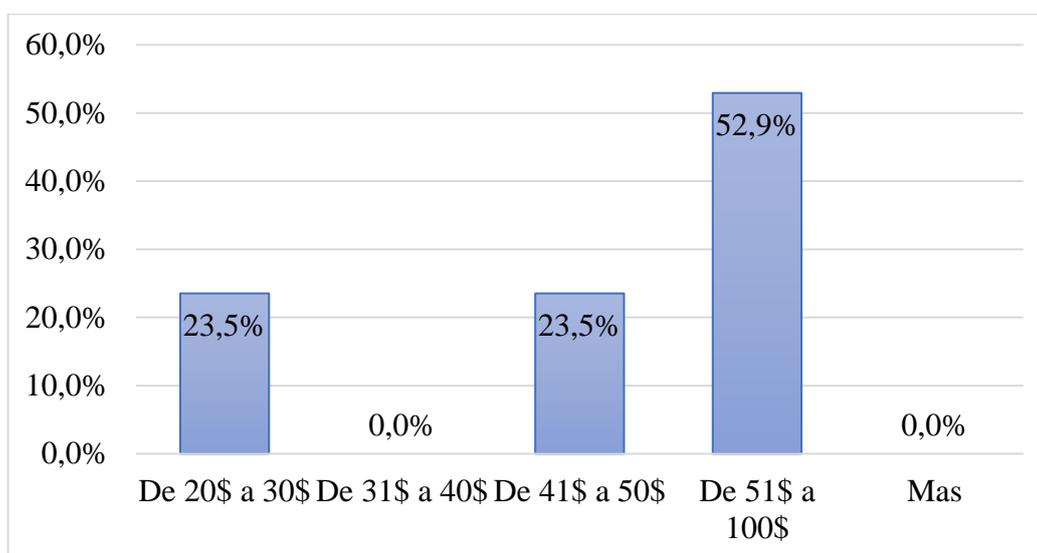
#### 4. ¿Indique a cuánto asciende aproximadamente el ingreso por ventas semanales?

Cuadro N. 6 Ventas semanales

Ingreso por ventas semanales	%	N
De 20\$ a 30\$	23,5%	4
De 31\$ a 40\$	0,0%	0
De 41\$ a 50\$	23,5%	4
De 51\$ a 100\$	52,9%	9
Mas	0,0%	0
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>

Elaborado por: Mullo, A. (2021)

Fuente: Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 12 Ingresos por ventas semanales de adultos mayores**

Elaborado por: Mullo, A. (2021)

Fuente: Encuesta aplicada

Los ingresos por ventas semanales obtenidas luego de las entrevistas realizadas se encuentran en el rango de 51\$ a 100\$ con un 52,9 %, además un porcentaje del 23,5% se encuentran en el rango de 23,5% y de 41\$ a 50\$ también con un 23,5%, en este sentido cabe indicar que una gran cantidad de comercializadores no llegan a cumplir el Salario Básico Unificado, considerando que existen otros gastos adicionales como alquiler de vehículos para transportar los productos e impuestos al gobierno local.

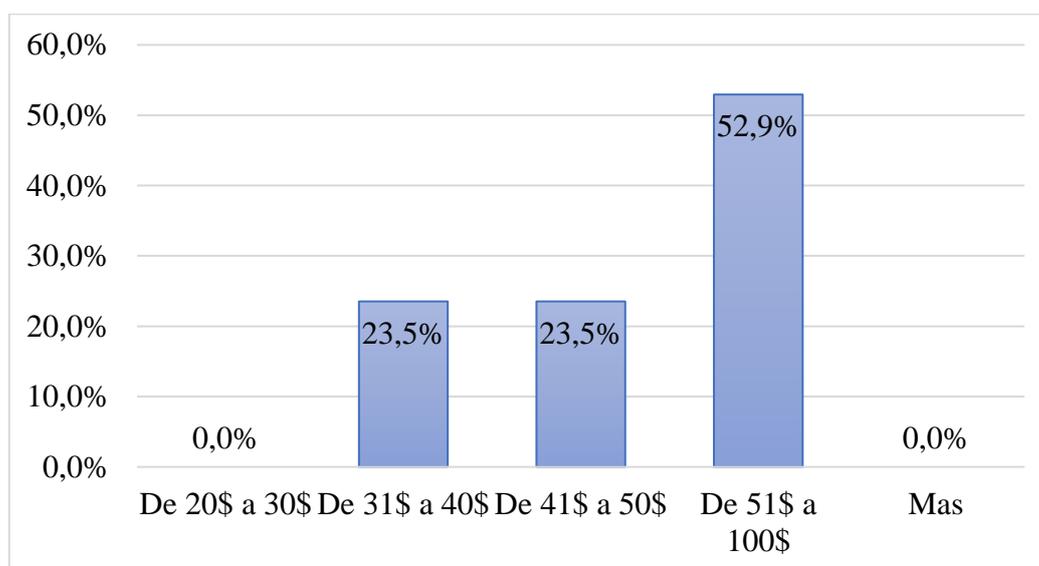
**5. ¿Indique aproximadamente a cuando asciende su utilidad neta semanal?**

**Cuadro N. 7 Utilidad neta semanal**

Utilidad neta semanal	%	N
De 20\$ a 30\$	0,0%	0
De 31\$ a 40\$	23,5%	4
De 41\$ a 50\$	23,5%	4
De 51\$ a 100\$	52,9%	9
Más	0,0%	0
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 13 Utilidad neta aproximada semanal por adultos mayores**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

La utilidad neta aproximada de los adultos mayores luego de haber cancelado a los proveedores es de 31\$ a 40\$ con un 23,5%, de 41\$ a 50\$ también con un 23,5% y de 51\$ a 100\$ con un 52,9\$, desde donde se puede deducir que muy pocos adultos mayores llegan al ganar al mes de trabajo un salario digno, además en la entrevista realizada indican que trabajan tres días a la semana, debido a que las ferias son los días sábados, martes y viernes y que tampoco tienen una afiliación patronal.

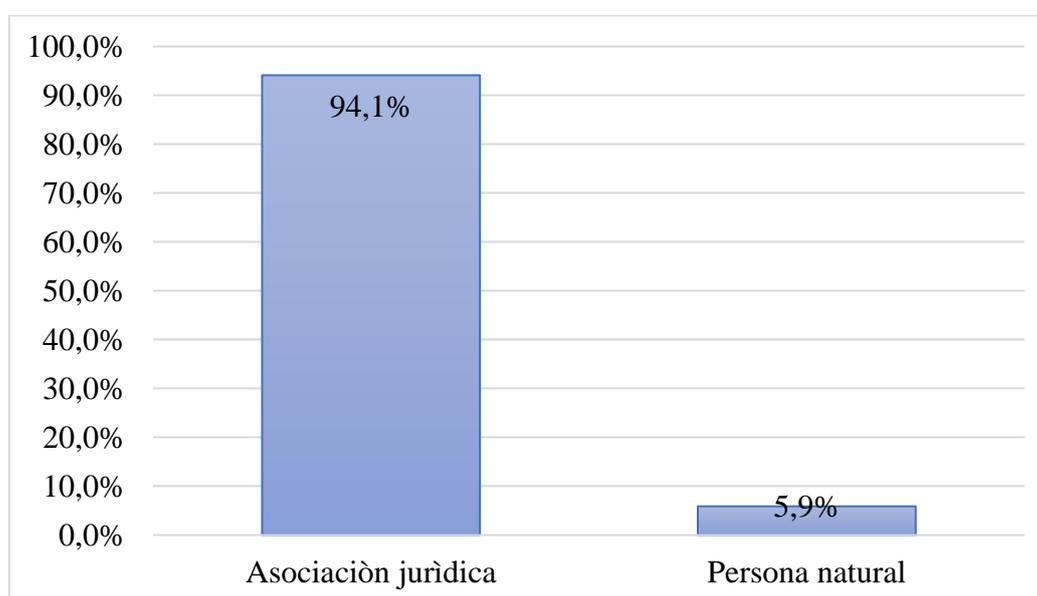
**6. ¿Estaría de acuerdo en constituir una asociación jurídica o trabajar como persona natural?**

**Cuadro N. 8 Asociatividad de adultos mayores**

<b>Asociatividad</b>	<b>%</b>	<b>N</b>
Asociación jurídica	94,1%	16
Persona natural	5,9%	1
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 14 Predisposición de asociatividad de adultos mayores**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

Se ratifica la predisposición de los adultos mayores para conformar una asociación jurídica que busque el beneficio colectivo de los asociados y en efecto que les permita buscar aliados que apoyen sus emprendimientos con un 94,1% de aceptación y un 5,9% de rechazo.

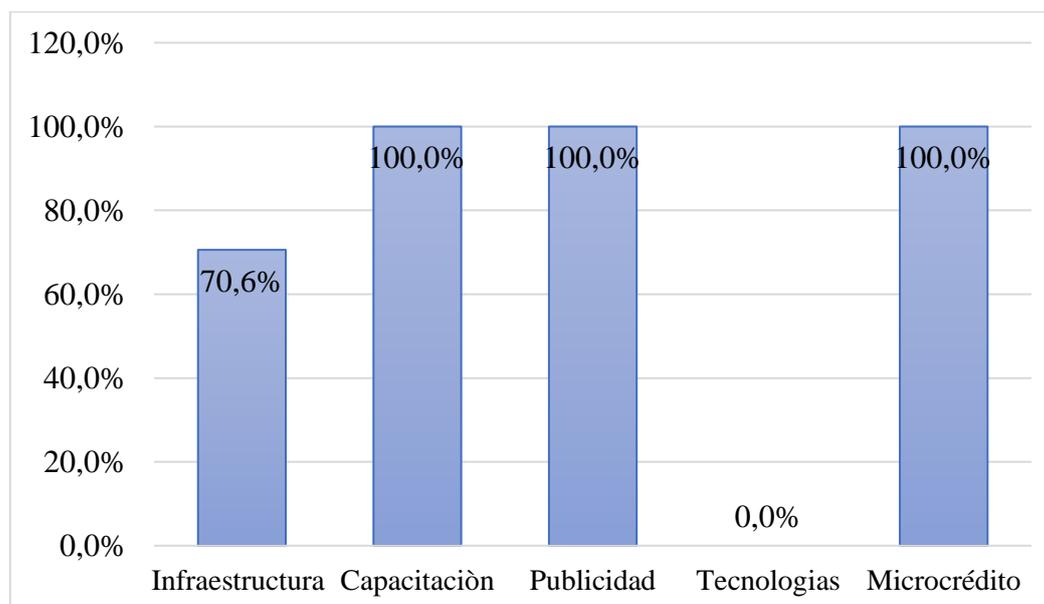
**7. ¿Qué tipo de apoyo considera usted necesario para fortalecer las actividades comerciales de la organización?**

**Cuadro N. 9 Tipos de apoyo para fortalecer actividades comerciales**

<b>Fortalecimiento de actividades comerciales</b>	<b>%</b>	<b>N</b>
Infraestructura	70,6%	12
Capacitación	100,0%	17
Publicidad	100,0%	17
Tecnologías	0,0%	0
Microcrédito	100,0%	17
<b>TOTAL</b>	<b>370,6%</b>	<b>63</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 15 Tipos de apoyo para fomento de actividades comerciales**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

Existen varios segmentos de apoyo identificados para fomentar las actividades comerciales de los adultos mayores, es por ello que el 100% de los entrevistados necesitan capacitación, publicidad y microcréditos a bajos interés, además el 70,6% indican que necesitan apoyo en infraestructura debido a que no cuentan con una adecuada implementación para desarrollar sus actividades dentro del mercado.

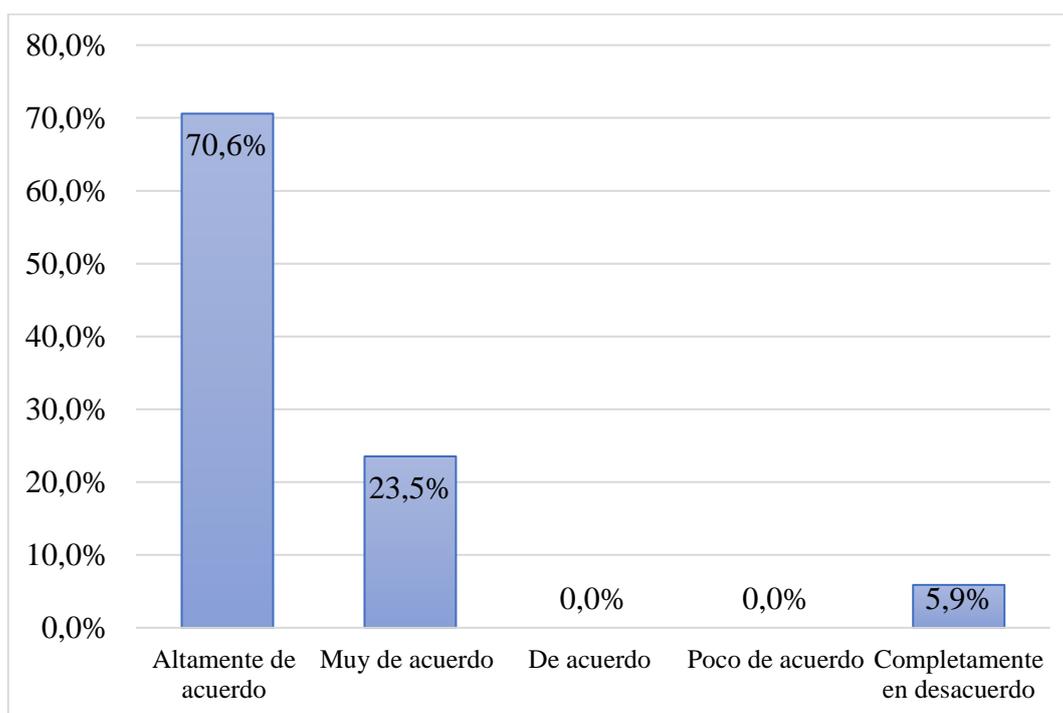
**8. ¿Estaría de acuerdo que una empresa privada apoye al fortalecimiento de las actividades comerciales?**

**Cuadro N. 10 Apoyo privado**

<b>Apoyo privado</b>	<b>%</b>	<b>N</b>
Altamente de acuerdo	70,6%	12
Muy de acuerdo	23,5%	4
De acuerdo	0,0%	0
Poco de acuerdo	0,0%	0
Completamente en desacuerdo	5,9%	1

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 16 Apoyo privado para adultos mayores**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

De acuerdo al gráfico N. 16 se puede evidenciar que la población estaría altamente de acuerdo para que una empresa privada apoye al fortalecimiento de las actividades comerciales con un 70,6%, muy de acuerdo con un 23,5% y completamente en desacuerdo con un 5,9%.

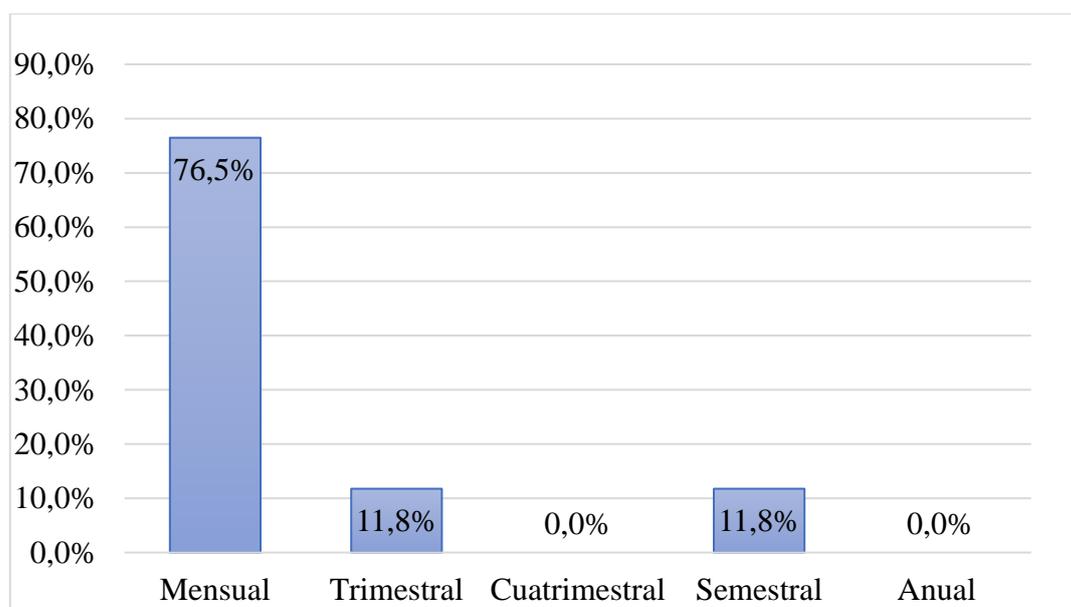
**9. ¿Con que frecuencia cree usted que sería necesario el apoyo para sus actividades comerciales?**

**Cuadro N. 11 Frecuencia de apoyo**

<b>Frecuencia de apoyo</b>	<b>%</b>	<b>N</b>
Mensual	76,5%	13
Trimestral	11,8%	2
Cuatrimestral	0,0%	0
Semestral	11,8%	2
Anual	0,0%	0
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 17 Frecuencia de apoyo para adultos mayores**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

Como se puede observar en el gráfico N. 17 la población está de acuerdo con que el apoyo, sea de manera mensual con un 76,5%, trimestral con un 11,8% y semestral también con un 11,8%, de acuerdo a los segmentos de apoyo citados anteriormente, en este sentido se puede evidenciar que persiste la necesidad para el grupo objetivo.

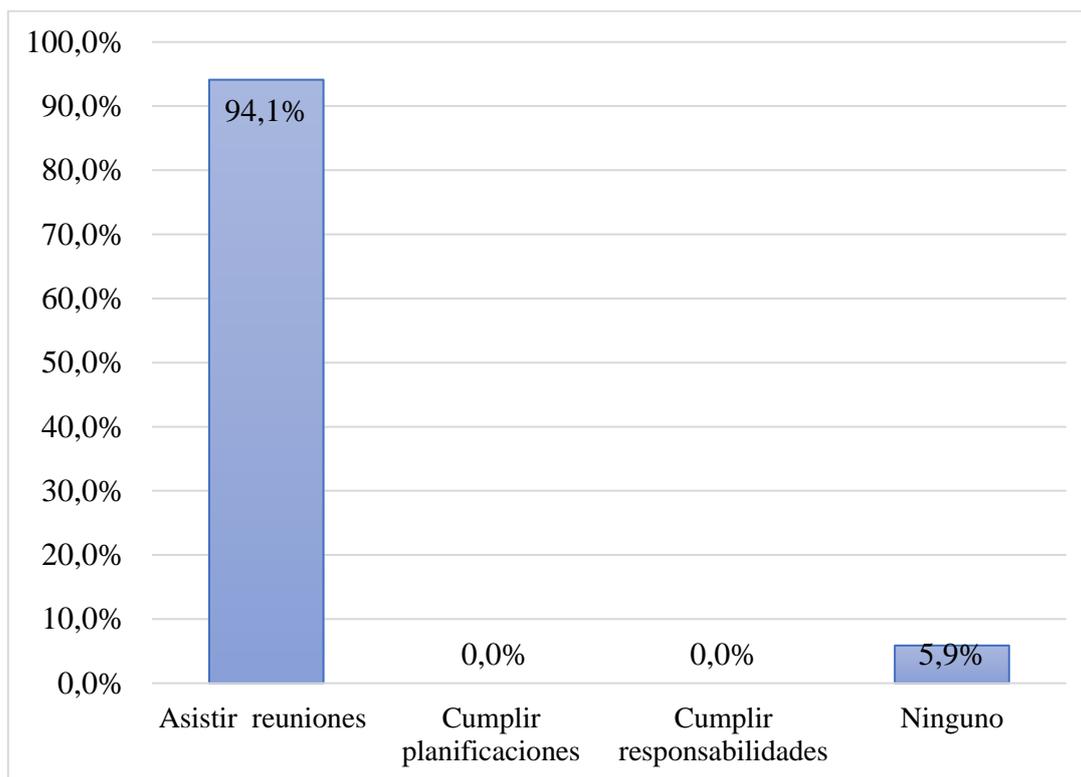
**10. ¿Cuáles serían los compromisos de su parte para fortalecer las actividades comerciales?**

**Cuadro N. 12 Compromisos de contraparte**

Compromisos de contraparte	%	N
Asistir a reuniones	94,1%	16
Cumplir planificaciones	0,0%	0
Cumplir responsabilidades	0,0%	0
Ninguno	5,9%	1
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 18 Compromisos de contraparte por adultos mayores**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

Los compromisos de su parte para fortalecer las actividades comerciales se encuentran con el 94,1% en asistir a reuniones o asamblea general de socios y con un 5,9% con ningún compromiso debido a su distancia de vivienda, que manifestaron durante la entrevista.

### **Encuesta dirigida a clientes**

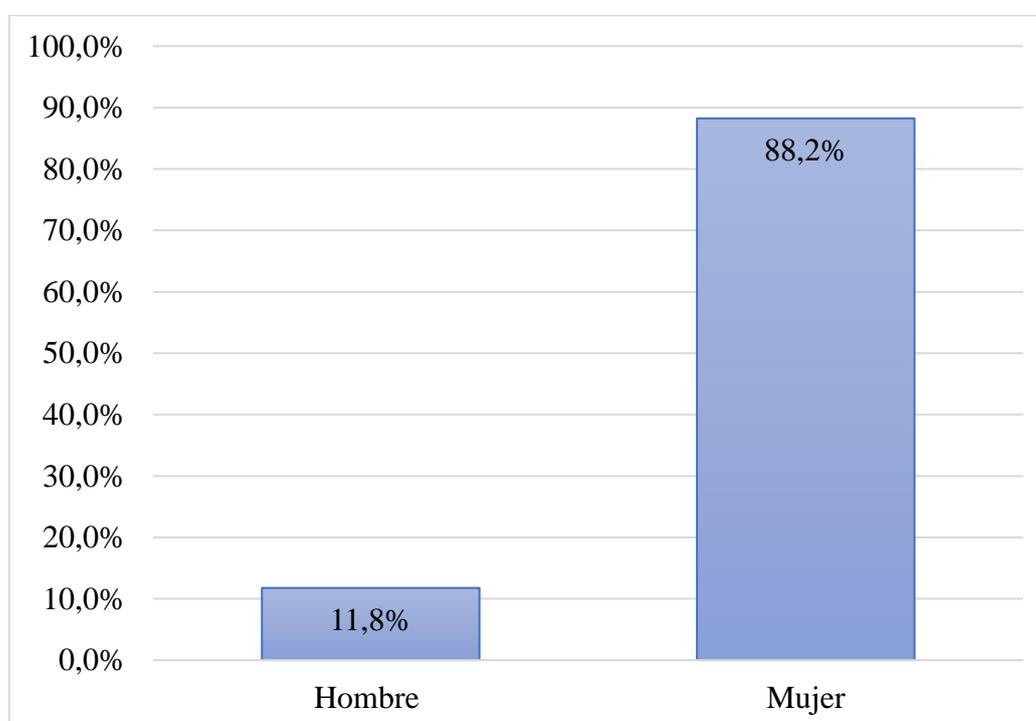
La siguiente encuesta está dirigida a clientes que realizan compras en el mercado Víctor Proaño con el objetivo de medir la satisfacción de los clientes, para lo cual se ha tomado una muestra, en un día feriado, considerando que dentro de la crisis sanitaria existen restricciones de movilidad y acceso a los mercados.

**Cuadro N. 13 Clientes por sexo**

<b>Sexo</b>	<b>%</b>	<b>N</b>
Hombre	11,8%	2
Mujer	88,2%	15
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 19 Clientes por sexo**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

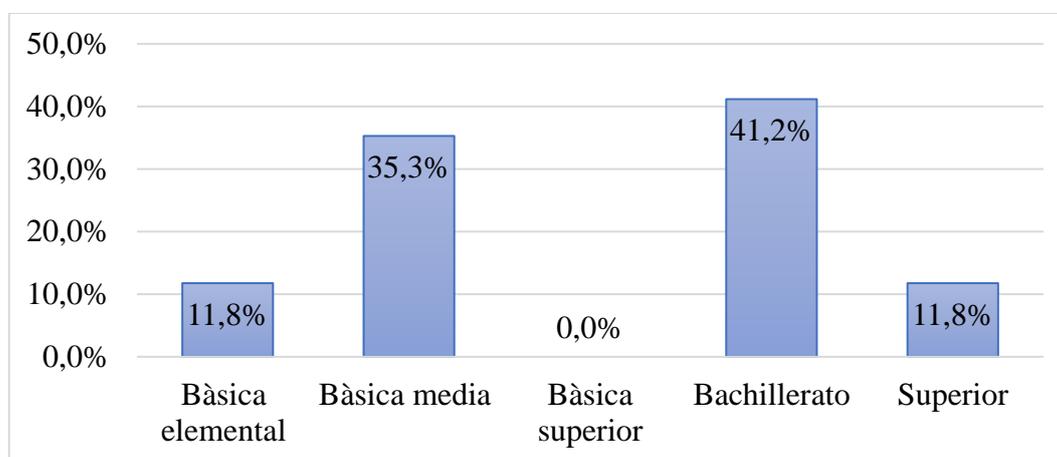
De acuerdo con los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a clientes del mercado Víctor Proaño se puede decir que solo el 11,8% de los compradores son hombre y 88,2% de las personas que realizan compras en el mercado son mujeres, ratificando que una gran cantidad de este género destina tiempo para adquirir productos para el consumo familiar.

**Cuadro N. 14 Clientes por nivel de educación**

Nivel de educación	%	N
Básica elemental	11,8%	2
Básica media	35,3%	6
Básica superior	0,0%	0
Bachillerato	41,2%	7
Superior	11,8%	2
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 20 Clientes por nivel de educación**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

Además, de acuerdo al gráfico N. 20, donde se clasifican los clientes por nivel de educación, se evidencia que el 41,2 % tienen formación de nivel medio que pertenece a Bachillerato, también con un porcentaje de 35,3% tienen una formación académica de básica media; lo que antes se consideraba como una formación conocida como “ciclo

básico “, también, con un 11,8% de compradores tienen una formación de básica elemental y con el mismo indicador las personas de nivel superior.

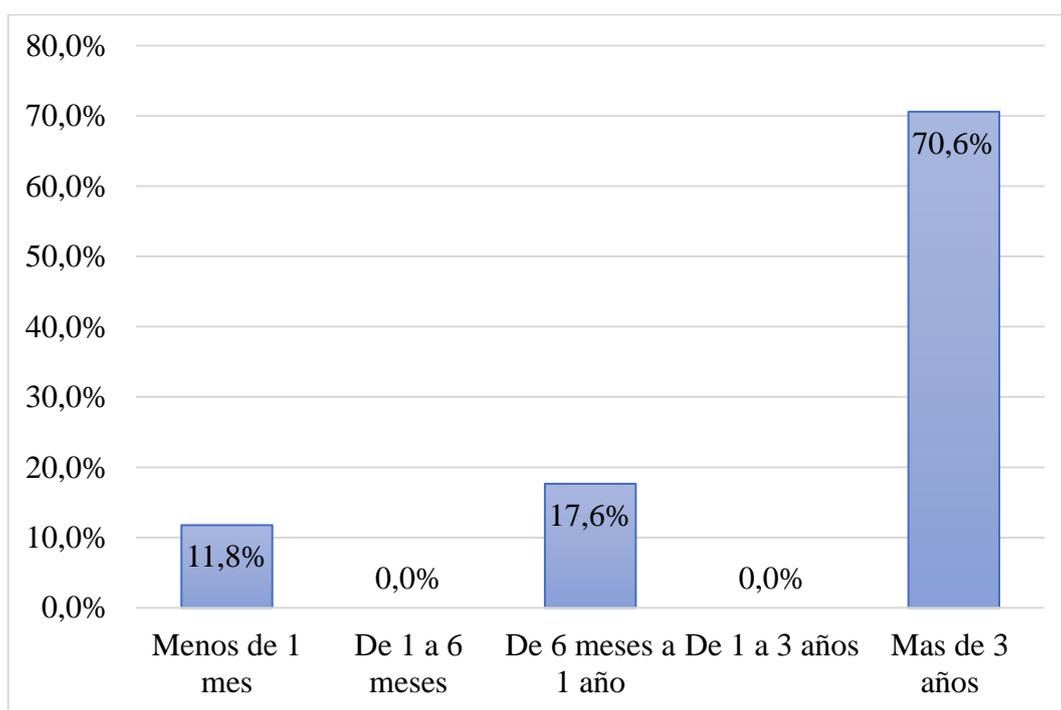
### 1. ¿Hace que tiempo compra productos en este mercado?

**Cuadro N. 15 Antigüedad de clientes**

Antigüedad de Compradores	%	N
Menos de 1 mes	11,8%	2
De 1 a 6 meses	0,0%	0
De 6 meses a 1 año	17,6%	3
De 1 a 3 años	0,0%	0
Más de 3 años	70,6%	12
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 21 Antigüedad de clientes**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

De acuerdo con los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a los clientes, indican que el 70,6% de los entrevistados realizan compras más de tres años dentro del mercado, de 6 meses a un año con un 17,6% y menos de un mes con un 11,8%, de donde podemos deducir que los adultos mayores y el mercado tienen un alto indicador de clientes fidedignos.

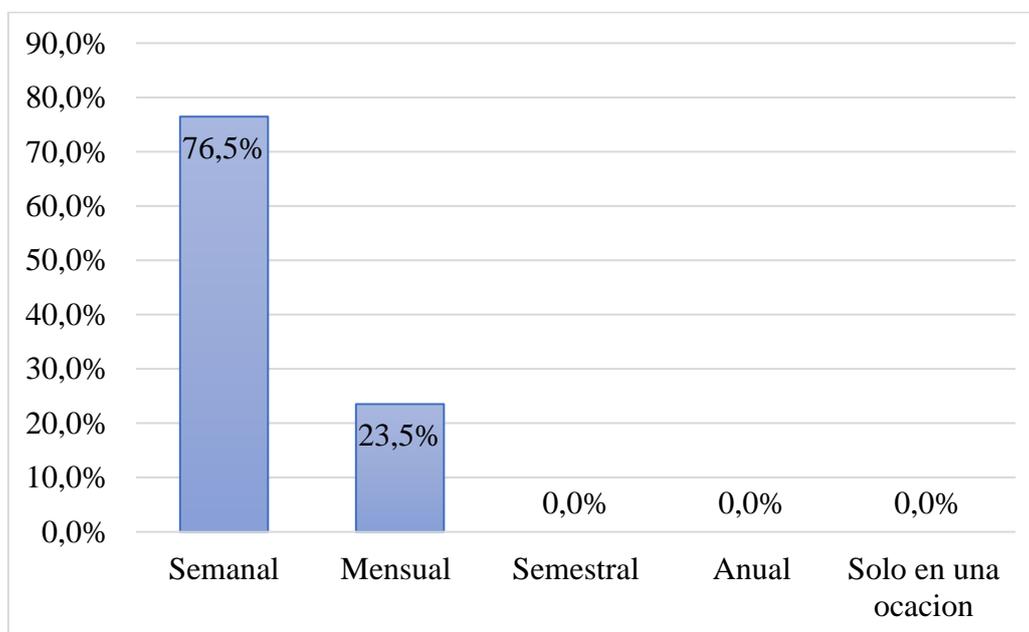
## 2. ¿Cuál es la frecuencia con que realiza compras en el mercado?

**Cuadro N. 16 Frecuencia de compras**

Frecuencia De Compras	%	N
Semanal	76,5%	13
Mensual	23,5%	4
Semestral	0,0%	0
Anual	0,0%	0
Solo en una ocasión	0,0%	0
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 22 Frecuencia de compras**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

De acuerdo con el gráfico N. 22 se puede evidenciar que el 76,5% de los clientes realizan compras cada semana, además el 23,5% realizan compras cada mes y nadie realiza compras semestralmente y anualmente en una ocasión, con lo que se puede evidenciar claramente que el mercado tiene una alta aceptación por parte del cliente.

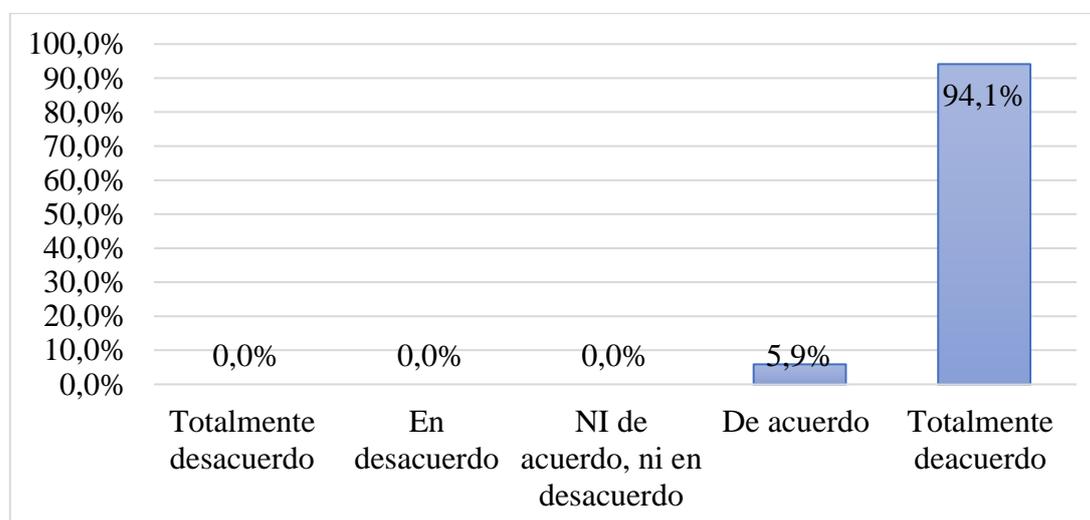
### 3. ¿Considera que la atención satisface sus expectativas?

**Cuadro N. 17 Expectativa de clientes**

Expectativa de clientes	%	N
Totalmente en desacuerdo	0,0%	0
En desacuerdo	0,0%	0
NI de acuerdo, ni en desacuerdo	0,0%	0
De acuerdo	5,9%	1
Totalmente de acuerdo	94,1%	16
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 23 Expectativas de los clientes**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

El 94,1% de los clientes que asisten al mercado indican que la atención satisface sus expectativas y solo el 5,9% están de acuerdo en la atención brindada por los comerciantes. En este sentido, hay que manifestar que el indicador es bastante aceptable, debido a la calidad humana y carisma con los que atienden a los clientes en

este mercado, especialmente los adultos mayores, sin embargo, se muestra una pequeña parte de la población encuestada que se encuentra levemente inconforme y que con esta antecedente queda abierta la oportunidad para seguirse manteniendo en estos niveles de calidad y mejorar para llegar al nivel óptimo de cumplimiento.

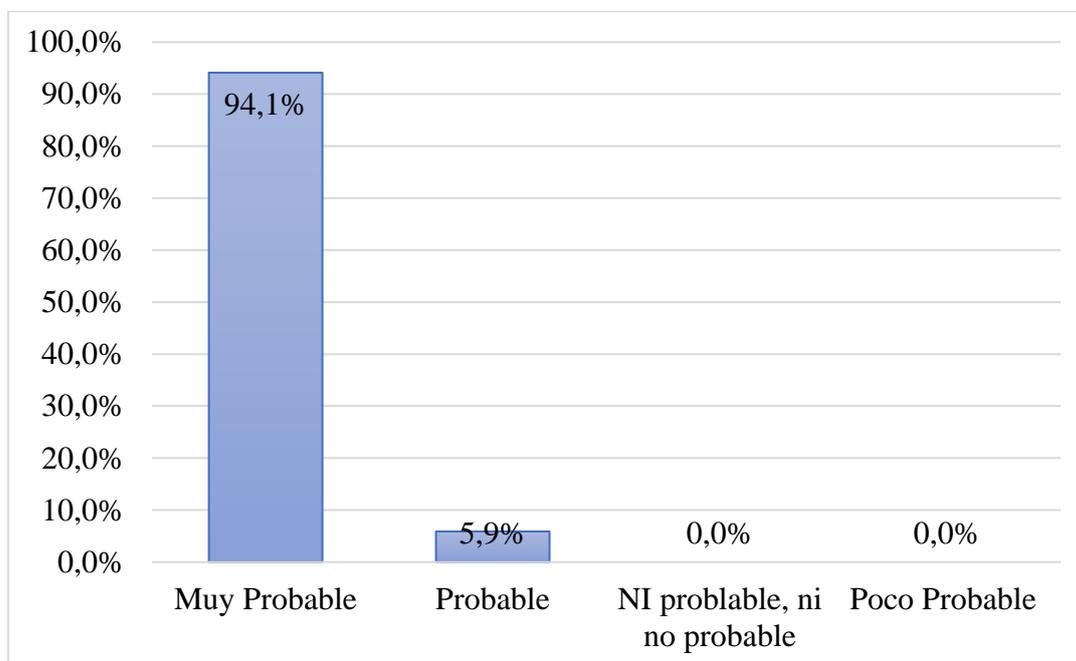
#### 4. ¿Cuál es la probabilidad que vuelva a comprar estos productos?

**Cuadro N. 18 Probabilidad de próxima compra**

Probabilidad de próxima compra	%	N
Muy Probable	94,1%	16
Probable	5,9%	1
Ni Probable, Ni No Probable	0,0%	0
Poco Probable	0,0%	0
Nada Probable	0,0%	0
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 24 Probabilidad de próxima compra**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

La probabilidad de que vuelvan los clientes a adquirir productos en el mercado es muy alta con un 94,1%, y solo el 5,9% indican que probablemente volverán a comprar en este sitio y ningún encuestado indica que no volverá a comprar en este mercado. Con los datos observados se puede manifestar que, tienen una alta probabilidad de una nueva compra, considerando que en su mayoría son clientes de años y que se sienten a gusto con los bienes y servicios que brindan los adultos mayores y el mercado en general.

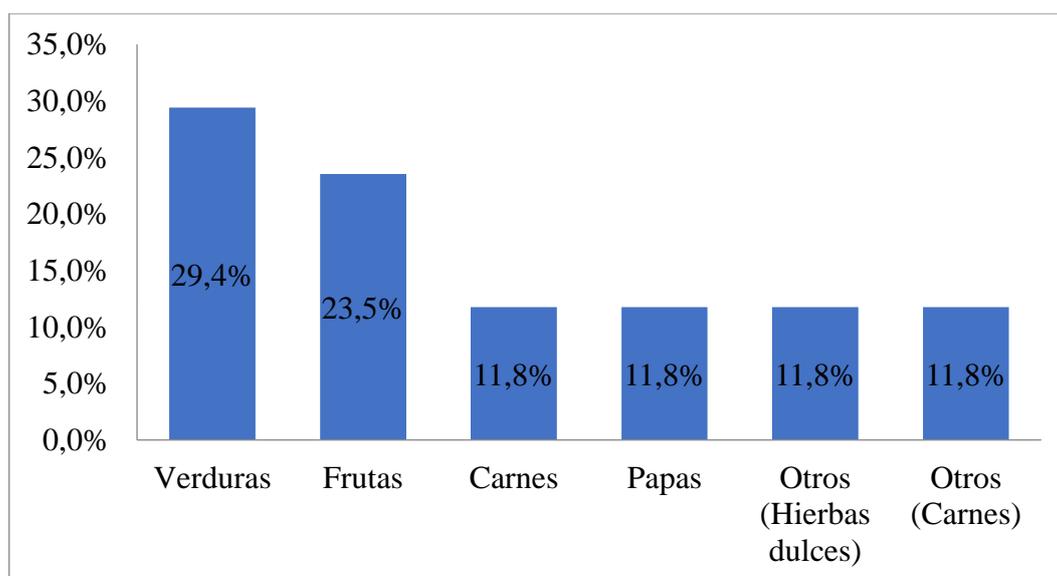
### 5. ¿Qué tipo de productos compra dentro de este mercado a adultos mayores?

Cuadro N. 19 Tipos de productos

Tipos de productos que compran	%	N
Verduras	29,4%	5
Frutas	23,5%	4
Carnes	11,8%	2
Papas	11,8%	2
Otros (Hierbas dulces)	11,8%	2
Otros (Carnes)	11,8%	2
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 25 Tipos de productos que compran**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

Los productos que compran a los adultos mayores dentro de este mercado son las verduras con el 29,4%, las frutas con el 23,5%, las carnes con el 11,8%, las hierbas dulces con el 11,8% y otras carnes con el 11,8% también, de acuerdo a lo indicado en el gráfico N. 25.

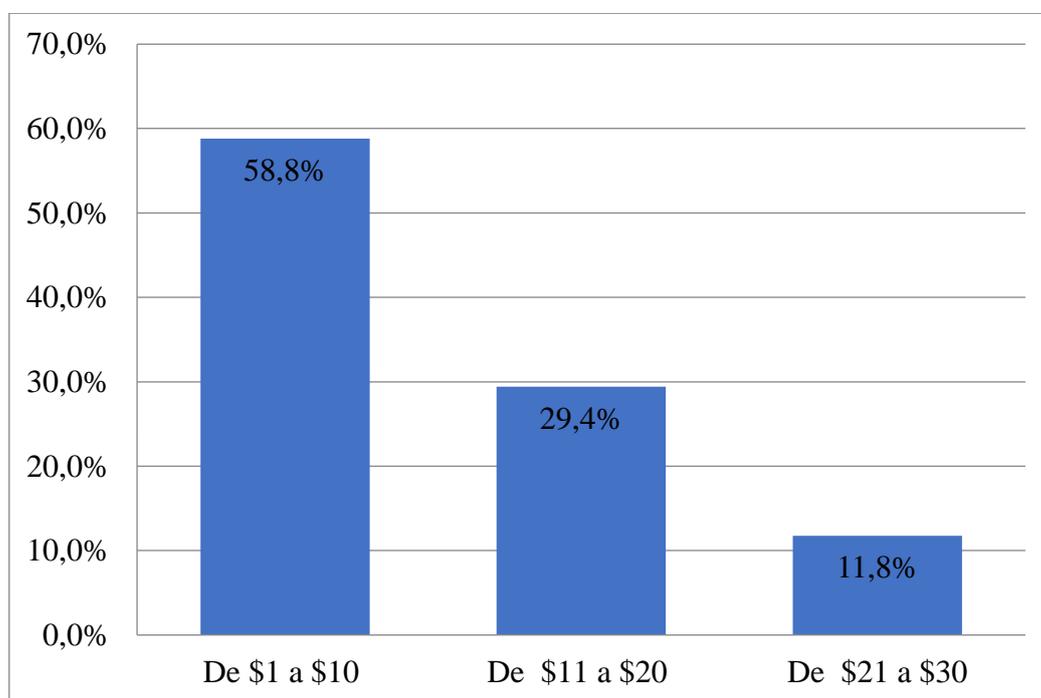
**6. ¿Aproximadamente con que cantidad de dinero compra productos a adultos mayores dentro del mercado semanalmente?**

**Cuadro N. 20 Cantidad de dinero que se usa para comprar**

Cantidad de dinero que utilizan comprando	%	N
De \$1 a \$10	58,8%	10
De \$11 a \$20	29,4%	5
De \$21 a \$30	11,8%	2
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>17</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuestas aplicadas



**Gráfico N. 26 Cantidad de dinero que usan para comprar a la semana**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Encuesta aplicada

De acuerdo al gráfico N. 26 podemos evidenciar la cantidad de dinero que utilizan comprando a los adultos mayores tiene un 58,8% con un rango de 1\$ a 10\$ semanales, con un rango de 11\$ a 20\$ con un porcentaje de 29,4% y de 21\$ a 30\$ con un 11,8%.

### **Entrevista Dirigida a los Directores de Gestión del Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Riobamba.**

- Director de Gestión de Desarrollo Social y Humano
- Director de Gestión de Planificación y Proyectos
- Dirección de Asesoría Jurídica

#### **1. ¿Qué tipo de proyectos sociales ejecuta el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Riobamba, dirigido a adultos mayores?**

El Gobierno Autónomo Descentralizado a través de la Dirección de Gestión de Desarrollo Social y humano, desarrolla proyectos de atención a grupos vulnerables, las parroquias rurales, en amparado en la Ley del adulto mayor con atención psicológica, terapias físicas y alimentación.

#### **2. ¿Considera usted que los proyectos sociales dirigidos a adultos mayores funcionan de manera apropiada?**

Todos los proyectos deben ser sustentables y sostenibles y cuentan con la base legal, de acuerdo al COOTAD.

#### **3. ¿De qué manera considera usted que los proyectos pueden mejorar?**

Se pueden mejorar los proyectos a través de un diagnóstico adecuado, los proyectos de apoyo a grupos vulnerables se pueden mejorar a través de alianzas estratégicas y convenios interinstitucionales que asignen recursos para brindarles una vejez digna.

#### **4. ¿Considera usted que los proyectos sociales dirigidos a adultos mayores se pudieran mejorar a través de una alianza público privada?**

Trabajar en alianzas públicos privadas a través de este marco de cooperación entre la empresa pública, privada, fundaciones y organizaciones no gubernamentales, por medio de contrapartes instituciones, de acuerdo a distintas aristas como: salud, educación atención etc.

Existe un limitante que desde una edad les limita a acceder a un préstamo debido a la productividad del adulto mayor, pero que desde la asociatividad se podrían gestionar recursos

**5. ¿Considera que desde su dependencia municipal que existe la viabilidad técnica para desarrollar alianzas con cooperativas de ahorro y crédito y/o entidades privadas.**

La instrucción ha dado la apertura para firmar alianzas a través de convenios con empresas privadas, como cooperativas de ahorro y crédito Riobamba, Oscus, Mushuk Runa, Daquilema, San Jorge, Banco del Pacifico, Banco de Guayaquil, tarjetas Diners, Baco Pichincha, dando facilidades para estar al día en el pago de sus obligaciones tributarias, y en algunos casos con infraestructura, somos el nexo para que las instituciones privadas puedan contribuir en bien de la ciudadanía y tenemos toda la apertura para firmar convenios y alianzas.

**Entrevista Dirigida a Gerentes o Jefes de Agencia de Cooperativas de Ahorro y Crédito que desarrollan actividades financieras en el Cantón Riobamba.**

**1. ¿Qué proyectos sociales se ejecutan desde la entidad financiera que usted gerencia, dirigido a grupos de atención prioritaria como adultos mayores?**

No se ha trabajado específicamente en proyectos de ayuda social, pero si con auspicios, se ha trabajado con eso grupos prioritarios, con los jubilados de la Casa calero, donaciones de kits alimenticios y medicinas.

**2. ¿Considera usted que los grupos de atención prioritaria necesitan apoyo desde la empresa privada?**

Por su puesto, la empresa privada siempre está pendiente en estos segmentos de apoyo, hay que trabajar con grupos prioritarios, debido a la responsabilidad social con niños y adultos mayores

**3. ¿De qué manera considera usted que los adultos mayores pudieran fomentar sus actividades comerciales?**

Créditos para la reactivación económica, con productos financieros específicos a una tasa de interés del 15%, sería una buena alternativa a través de un proyecto de ayuda social para la reactivación económica, a través de financiamiento.

**4. ¿Considera usted que los proyectos sociales dirigidos a adultos mayores se pudieran mejorar a través de una alianza público privada?**

Si, los proyectos públicos, con la ayuda o el auspicio del sector privado pueden mejorar, la calidad de vida y los ingresos de los adultos mayores

**5. ¿Considera usted que existe la viabilidad técnica para desarrollar alianzas con gobiernos autónomos descentralizados?**

Si existe la viabilidad técnica para desarrollar alianzas, pero se debe definir proyectos y acciones.

Si existe la viabilidad técnica para brindar apoyo a través de alianzas y ayudas a grupos prioritarios para niños y personas vulnerables.

## **CAPÍTULO III**

### **PRODUCTO**

#### **MODELO DE ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADA PARA EL DESARROLLO, QUE FOMENTE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DE LOS ADULTOS MAYORES DEL MERCADO VÍCTOR PROAÑO EN RIOBAMBA.**

##### **Introducción**

El Estado y todos sus niveles de gobierno deben recopilar orientaciones, métodos y técnicas en función de las distintas realidades de cada territorio, de los objetivos planteados y de la cooperación y el apoyo de las fuerzas políticas, sociales y económicas. Es decir, contar con una amplia gama de opciones que atiendan una diversidad de problemas y situaciones que se pueden presentar en las sociedades modernas, procurando una gestión eficiente, técnica y profesional, proactiva, austera e integral al servicio de la ciudadanía.

En este sentido, las asociaciones público-privadas (APP), van más allá de una simple relación, son un medio de colaboración entre estos sectores con el propósito de lograr el máximo bienestar social (Ollague, 2017), que en efecto permita mejorar los niveles de vida de los ciudadanos, inclusive con enfoque de derechos y participación.

La vejez, como una condición socialmente construida, presenta rasgos específicos según la división del trabajo y la estructura de desigualdad existente en diferentes momentos históricos de la sociedad (Aranibar, 2001). Con lo expuesto por el autor es importante acotar que por el mismo hecho de tener debilitado las capacidades los

adultos mayores no pueden acceder a trabajos forzosos, sin embargo, en momento de valorar otras aptitudes y potencialidades que tienen.

Así mismo, la asociatividad y el cooperativismo están reconocidos en todo el mundo como una; doctrina económica y social, cuya finalidad es alcanzar altos estándares de desarrollo productivo y su sostenibilidad a través del tiempo. Para ello es ineludible agruparse y crear interrelaciones por afinidad, implementando redes de comercialización y cooperación entre sí, rompiendo de esta manera paradigmas organizacionales con los cuales han trabajado varias organizaciones en años anteriores, que resultaron útiles y exitosas, pero que el tiempo ha cambiado y es el momento de aliarse y generar esfuerzos para mejorar procesos.

En este mismo sentido, en el Ecuador, en la Constitución del 2008, artículo 36 manifiesta que, las personas adultas mayores recibirán atención prioritaria y especializada en los ámbitos público y privado, en especial en los campos de inclusión social y económica, y protección contra la violencia. Se considerarán personas adultas mayores aquellas personas que hayan cumplido los sesenta y cinco años de edad, adicionalmente en el artículo 37, literal 2, manifiesta que el Estado garantizará; el trabajo remunerado, en función de sus capacidades, para lo cual tomará en cuenta sus limitaciones.

Con lo manifestado anteriormente, es importante indicar que el estado ecuatoriano es garante de los adultos mayores y se deben generar ayuda prioritaria y especializada en distintos ámbitos de aplicabilidad para de esta manera generar condiciones de envejecimiento digno.

Así mismo, en la Ley Orgánica del Adulto Mayor, publicada en el Registro Oficial en el año 2019, artículo 21, manifiestas que, las personas adultas mayores tienen derecho a acceder de forma voluntaria a un trabajo digno y remunerado en igualdad de condiciones que el resto de la población y a no ser discriminadas en las prácticas relativas al empleo, garantizando la equidad de género e interculturalidad en todos los niveles de gobierno y en las empresas privadas, para que a través de estas acciones se pueda promover la inclusión social.

También, el trabajo que se asigne a una persona adulta mayor deberá ser acorde a sus capacidades, limitaciones, potencialidades y talentos, garantizando su integridad, en el desempeño de labores; proporcionando además los implementos técnicos y tecnológicos

para su realización y adecuando o readecuando su ambiente o área de trabajo, en la forma que posibilite el cumplimiento de sus responsabilidades.

En concordancia con lo anteriormente expuesto, en este apartado se desarrolla el modelo de asociación público-privada para el desarrollo (APPD), el mismo que permitirá fomentar las actividades comerciales de los adultos mayores del mercado “Víctor Proaño” en el cantón Riobamba.

Inicialmente se plantea trabajar sobre la constitución de una organización social sin fines de lucro con las personas que se encuentran desarrollando actividades comerciales de forma independiente, para luego proponer un plan de capacitación en función de los resultados de la investigación de campo desarrolladas en el capítulo II del presente trabajo y finalmente proponer un modelo de asociación público-privada para el desarrollo (APPD), el mismo que será un instrumento de soporte para futuras operaciones en beneficio de los grupos de atención prioritaria con el apoyo de empresas públicas, privadas, organizaciones no gubernamentales y la sociedad civil; de tal modo que se fortalezca los procesos, las relaciones, la confianza y que motive a mejores capacidades para trabajar conjuntamente en asuntos estratégicos relacionados con el sector social.

### **Objetivo General.**

Proponer los lineamientos a seguir para poner en marcha un trabajo colaborativo, dentro de una asociación público-privada para el desarrollo APPD.

### **Objetivos Específicos.**

- Direccionar a los grupos sociales para la constitución de una organización jurídica para su ejercicio.
- Proponer un plan de capacitación dirigido a adultos mayores para el fortalecimiento de sus actividades comerciales.
- Desarrollar las fases y pasos de un modelo de asociación público-privado para el desarrollo (APPD).

## **Direccionamiento para la Constitución de una Organización Social sin Fines de Lucro**

Para dar respuesta a las necesidades generadas por el grupo de estudio, se iniciará validando los pasos e instrumentos que permitirán la constitución de una organización social, si fines de lucro. El presente paso es fundamental e importante para iniciar a trabajar como institución u organización, contar con el apoyo y la voluntad de los beneficiarios será el complemento para su funcionalidad, acceder a un instrumento jurídico legal como lo es la personería jurídica les permitirá acceder a patrocinios, beneficios y posibles financiamientos para diferentes actividades que beneficien a los miembros de la organización, en este sentido pueden optar por las siguientes modalidades de conformidad con lo dispuesto por el Ministerio de Inclusión Económica y Social.

### ***Corporaciones y Fundaciones***

Las personas naturales y jurídicas con capacidad civil para contratar se encuentran facultadas para constituir corporaciones y fundaciones con finalidad social y sin fines de lucro, en ejercicio del derecho constitucional de libre asociación con fines pacíficos. Las organizaciones que se constituyan pueden adoptar la forma de:

**Corporaciones.** Tales como: asociaciones, clubes, comités, centros, etc., con un mínimo de cinco miembros fundadores, las cuales promueven o buscan el bien común de sus asociados o de una comunidad determinada.

Para efectos estadísticos y de clasificación las corporaciones pueden ser de primer, segundo y tercer grado.

**Corporaciones de Primer Grado.** Aquellas que agrupan a personas naturales con un mínimo de cinco miembros con un fin delimitado tales como: Asociaciones, clubes, comités, colegios profesionales y centros.

**Corporaciones de Segundo Grado.** Aquellas que agrupan a las de primer grado o personas jurídicas, como las federaciones y cámaras.

**Corporaciones de Tercer Grado.** Aquellas que agrupan a las de segundo grado como confederaciones, uniones nacionales u organizaciones similares.

**Fundaciones.** Podrán ser constituidas por la voluntad de uno o más fundadores, debiendo en el último caso, considerarse en el estatuto la existencia de un órgano directivo de al menos 3 personas. Estas organizaciones buscan o promueven el bien común general de la sociedad, incluyendo las actividades de promocionar, desarrollar e incentivar el bien general en sus aspectos sociales, culturales, educacionales, así como actividades relacionadas con la filantropía y beneficencia pública.

Con lo expuesto anteriormente, se recomienda optar por la figura, corporación de primer grado debido a las características definidas por el ente rector como lo es el Ministerio de Inclusión Económica y Social MIES, a causa de que la organización por constituirse no busca lucrar, además los miembros de la misma, no comercializan el mismo tipo de productos por lo que no podrán acceder a procesos futuros de contratación pública como gremio, pero se busca el bienestar y el fomento de las actividades comerciales de forma independiente; en efecto a continuación se describen los requisitos para la constitución de una organización sin fines de lucro.

#### ***Requisitos para Constituir una Organización***

Para constituir una organización sin fines de lucro es indispensable contar con la siguiente documentación de conformidad con lo que establece el (Portal de tramites ciudadanos , 2021);

**Solicitud.** Dirigida al/a Ministro/a, o su delegado en cada espacio territorial, del Ministerio Inclusión Económica y Social MIES.

**Acta de la Asamblea Constitutiva.** De la organización en formación, suscrita por todos los miembros fundadores, la misma que deberá contener expresamente:

La voluntad de los miembros de constituir la misma, la nómina de la directiva provisional, los nombres completos, la nacionalidad, números de los documentos de identidad y domicilio de cada uno de los miembros fundadores y la indicación del lugar en que la entidad en formación tendrá su sede, con referencia de la calle, parroquia, cantón, provincia e indicación de un número de teléfono, fax, o dirección de correo electrónico y casilla postal, en caso de tenerlos.

**Copia del Estatuto Jurídico.** Los estatutos son normas jurídicas que imponen reglas de conducta (estatuyen, ordenan, establecen) en determinados ámbitos territoriales o en relación a actividades específicas. Si bien tienen efectos generales,

éstos lo son para todos aquellos a los que la norma se refiere en forma específica. Un estatuto deberá contener, al menos lo siguiente:

- Nombre, domicilio y naturaleza jurídica de la organización.
- Objetivos, fines específicos y fuentes de ingresos.
- Clase de miembros.
- Derechos y obligaciones de los miembros.
- Régimen disciplinario.
- Régimen de solución de controversias.
- Causales para la pérdida de la calidad de miembro.
- Estructura y organización interna.
- Régimen económico.
- Causas para disolución y procedimiento para la liquidación.
- Mecanismos de elección, duración y alternabilidad de la directiva.

**Declaración Juramentada.** Para acreditar patrimonio (firmada por todos los fundadores) - Presentar cuando sea solicitada

Declaración juramentada realizada por todos los miembros de la organización social o al menos por la persona que haya sido elegida como representante principal de la misma durante la Asamblea General Constitutiva; mediante la cual, se acreditará el patrimonio con el que se constituirá la Fundación o Corporación (debe utilizarse el mismo nombre consignado en el Acta de la Asamblea General Constitutiva y estatuto).

### ***Registro de la directiva***

Una vez que las organizaciones obtengan personería jurídica, pondrán en conocimiento del Ministerio de Relaciones Laborales la nómina de la directiva, lo que deberá hacerse en un plazo máximo de quince días posteriores a la fecha de elección, para el registro estadístico respectivo de acuerdo a lo manifestado por (Ministerio de trabajo, 2021).

Requisitos. Para dar cumplimiento a este proceso se deben cumplir con la siguiente documentación.

- Convocatoria
- Acta de la Asamblea General en donde eligen la Directiva definitiva de la Organización, con la firma de todos los socios asistentes
- Copia simple del Acuerdo Ministerial en donde se les otorgó personería jurídica.

### ***Matriz de Nómina de Socios***

En respuesta a la necesidad de registrar a los socios fundadores, se pone a disposición la presente matriz, como una herramienta para el proceso de constitución de la organización que facilite su tramitología y para la posible aplicabilidad en varios procesos internos a futuro.

### **Cuadro N. 21 Matriz para la asignación de nómina de socios**

<b>N.</b>	<b>Nombres completos</b>	<b>Nacionalidad</b>	<b>Número de cédula o pasaporte</b>	<b>Domicilio</b>
1				
2				
3				
4				
5				

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Modelo de Asociación Público Privada

### **Plan de Capacitación Dirigido a Adultos Mayores que Permitan Fomentar las Actividades Comerciales.**

En toda organización de carácter social o comunitario la participación de los miembros es el elemento más importante ya que es el que está directamente relacionado con las actividades diarias en el campo en el que se desenvuelven. En este sentido, la capacitación en comercialización se lleva a cabo con el propósito de brindar conocimientos y herramientas para un mejor desempeño.

Este proceso de capacitación no siempre es sencillo y rápido como uno quisiera; a menudo los miembros se resisten al cuestionamiento de sus prácticas habituales que puede implicar la capacitación. A esto hay que agregar que por lo general los tiempos de los que disponemos son muy limitados y considerar que los beneficiarios con los que se van a participar tienen limitaciones por la misma condición de edad.

A pesar de ello, la capacitación es un factor de mejora de la comunicación dentro del proceso de comercialización y el resto de la organización. La capacitación es un factor de cohesión que favorece el sentimiento de pertenencia de los miembros, fortalece el entusiasmo y la moral de hombres y mujeres que, a menudo trabajan aislados entre sí.

### ***Justificación***

Según Lozano (2010) la asociatividad a nivel mundial se define como la agrupación de personas que persiguen un bien o servicio común, por tal motivo se articulan buscando generar un potencial basado en la unidad para alcanzar sus objetivos.

Los miembros de una organización motivados y trabajando en equipo, son la base fundamental para alcanzar los objetivos, y la capacitación continua permitirá llegar a obtener mejores resultados además se fortalece la confianza y el respeto dentro de la organización.

En este sentido se plantea el presente Plan de Capacitación de acuerdo a las necesidades identificadas en el capítulo II del presente trabajo de investigación y que busca fomentar sus actividades comerciales.

### ***Objetivo General***

Capacitar a los adultos mayores que desarrollan actividades comerciales a través de procedimientos dinámicos y actividades prácticas para fortalecer la dinámica de la comercialización.

### ***Objetivos Específicos***

- Propender por el desarrollo de una adecuada cultura comercial y de servicio al cliente.
- Generar mejoras de actitud en el desempeño de los miembros de la organización.
- Propiciar y fortalecer el conocimiento necesario para el mejor desempeño en los miembros de la organización.

### ***Alcance***

El presente plan de capacitación es de aplicación para los adultos mayores que desarrollan actividades comerciales dentro del mercado Víctor Proaño con la posibilidad de aplicar en otros grupos que cumplan con las mismas características.

## ***Definiciones Básicas***

**Capacitación.** Es la adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir al desarrollo del individuo en el desempeño de una actividad (AMEDIRH, 2018). Además, la capacitación en la actualidad representa uno de los medios más efectivos para asegurar la formación permanente de los miembros de una organización.

Con lo expuesto anteriormente la capacitación busca básicamente:

- Promover el desarrollo integral de los socios, y en efecto el desarrollo de la organización.
- Propiciar y fortalecer el conocimiento técnico necesario para el mejor desempeño de las actividades comerciales.

**Condiciones de Trabajo:** Son el conjunto de variables subjetivas y objetivas que definen la realización de una labor concreta y el entorno (RAYCO, 2021), además se incluyen análisis de aspectos relacionados como la organización, el ambiente, la tarea, los instrumentos y materiales que pueden determinar o condicionar la situación de salud de las personas.

**Inducción.** La inducción es el proceso inicial por medio del cual se proporcionará al nuevo socio la información básica que le permita integrarse rápidamente a la organización. Es común que la inducción incluya: los valores de la organización, misión, visión y objetivos, historia de la organización.

**Plan de Capacitación:** Un plan de capacitación se trata de un programa, una planificación de la capacitación que se estima necesario realizar en una organización. Normalmente un Plan de Capacitación se controla y se lleva a cabo mediante un documento en el cual se registra a lo largo del año las capacitaciones que se han planificado en base a las necesidades que existen.

## ***Metas***

- Cumplir con el 100% de las actividades establecidas, en el cronograma.
- Capacitar al 100% de los socios miembros de la organización.
- Cumplir con el 100% lo establecido en el presupuesto.

## ***Estrategias***

Las estrategias a emplear son:

- Presentación y análisis de casos reales en grupos de trabajo.
- Realizar talleres didácticos.
- Metodología de exposición y diálogo

## ***Modalidades de capacitación***

Los tipos de capacitación enunciados pueden desarrollarse a través de las siguientes modalidades:

**Formación.** Su propósito es impartir conocimientos básicos orientados a proporcionar una visión general y amplia con relación a la organización.

**Actualización.** Se orienta a proporcionar conocimientos y experiencias derivadas de recientes avances tecnológicos en una determinada actividad.

**Complementación.** Su propósito es reforzar la formación de un socio que maneja solo parte de los conocimientos o habilidades.

## ***Módulos de capacitación***

**Módulo 1.** Se orientan a los socios que se inician sus actividades comerciales dentro de la organización. Tiene por objeto proporcionar información básica, conocimientos y habilidades esenciales requeridas para el desempeño en cada una de las actividades comerciales.

**Módulo 2.** Se orienta a los socios que requieren mejorar sus conocimientos y experiencias en el desarrollo de sus actividades comerciales. Su objeto es ampliar conocimientos y habilidades con relación a un mejor desempeño a través de actividades prácticas y dinámicas.

### ***Módulo 1. Imagen institucional***

#### **Temas:**

1. Misión y visión institucional
2. Cultura Organizacional (Sociodrama)
3. Relaciones Humanas (Focus group)
4. Relaciones Públicas (Phillips 6-6)

## ***Módulo 2: Marketing online aplicado a las ventas***

### **Temas:**

1. La importancia del marketing online (estudio de caso)
2. Marketing personal (actividades participativas)
3. Uso de redes sociales en la gestión comercial (actividades prácticas)
4. Taller práctico general

### ***Técnicas de Capacitación.***

Para llevar a cabo el desarrollo de los temas se usará la capacitación de actualización, con el objetivo de brindar los conceptos necesarios de la gestión comercial, se empleará la metodología de exposición y presentación de casos reales. Se emplearán técnicas de análisis general como:

**Sociodrama.** Consiste en la representación de un hecho o situación donde se muestran problemas o situaciones parecidas a la vida real.

**Phillips 6-6.** Consiste en poner en común el conjunto de ideas y conocimientos que cada uno de los participantes tiene sobre el tema. Luego se debe llegar colectivamente a síntesis o acuerdos comunes.

**Estudio de Caso.** Permite llegar a conclusiones o a formular alternativas sobre una situación o problema real que conocen o con la que se identifican los participantes.

**Taller.** Busca la reflexión y acción, que permite análisis de la situación y problemas reales, con el fin de desarrollar alternativas de solución a estos.

### ***Cronograma***

Se registran todos los temas a tratar por módulos, con sus respectivas fechas en las cuales se propone desarrollar los temas. Este cronograma se puede repetir en el siguiente año como campaña para retroalimentación de la temática.



## ***Recursos y presupuesto***

**Cuadro N. 23 Recursos y presupuesto**

<b>Descripción</b>	<b>Unidad/Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo Total</b>
Esferos de Colores	Unidad	50	\$ 0,50	\$ 25,00
Alquiler de Proyector	Horas	80	\$ 5,00	\$ 400,00
Folders	Unidades	10	\$ 3,50	\$ 35,00
Separadores	Paquetes de 10	20	\$ 1,50	\$ 30,00
Lápices	Unidades	50	\$ 0,50	\$ 25,00
Papel Bond	Resmas	10	\$ 3,50	\$ 35,00
Copias	Unidades	1000	\$ 0,05	\$ 50,00
Certificados	Unidades	50	\$ 3,50	\$ 175,00
	Sub-total materiales			\$ 775,00
<b>Descripción</b>	<b>Unidad/Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo U</b>	<b>Costo Total</b>
Instructor Modulo 1	Horas	80	\$ 8,00	\$ 640,00
Instructor Modulo 2	Horas	80	\$ 8,00	\$ 640,00
Personal de apoyo	Mes	12	\$ 800,00	\$ 9.600,00
	<b>Sub-total recurso humano</b>			\$ 10.880,00
	<b>Total, Presupuesto del Plan de Capacitación</b>			<b>\$ 11.655,00</b>

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Modelo de Asociación Público Privada

Para poner en marcha el presente plan de capacitación dirigido a los adultos mayores del Mercado Víctor Proaño, se debe contar con una asignación presupuestaria de \$11.655,00 (Once mil, seiscientos cincuenta y cinco dólares americanos, el mismo que tiene como objetivo capacitar a través de procedimientos didácticos y actividades prácticas para fortalecer la dinámica de la comercialización. Por consiguiente, se cumple con una de las necesidades encontradas dentro del capítulo II.

### ***Indicadores***

Son instrumentos de medición que se emplean para evaluar la calidad de los procesos o productos. O, dicho de otra manera, determinan el nivel de cumplimiento de los objetivos para los cuales se han desplegado una serie de actividades concretas.

En general se pueden tomar tres criterios para evaluar la capacitación, los que implican diferentes medidas.

**Cuadro N. 24 Indicadores de Plan**

<b>Indicador</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Meta</b>
% de actividades cumplidas	$\frac{\# \text{ actividades ejecutadas}}{\# \text{ de actividades planificadas}} \times 100$	Cumplir con el 100% de las actividades establecidas, en el cronograma.
% de ejecución presupuestaria	$\frac{\text{valor gastado en el proyecto}}{\text{Valor asignado para el proyecto}} \times 100$	Cumplir con el 100% de lo establecido en el presupuesto.
% de socios que participan de la capacitación	$\frac{\# \text{ de socios capacitados}}{\text{total de socios}} \times 100$	Capacitar al 100% de los socios miembros de la organización.

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Modelo de Asociación Público Privada

### **Fases y Pasos para Construir un Modelo de Asociación Público-Privado para el Desarrollo (APPD)**

Las asociaciones público-privadas para el desarrollo (APPD), como concepto, no poseen una definición precisa a nivel internacional. Por tanto, es importante tener en cuenta que existen implicaciones en lo relativo a la falta de una definición universal. Se dará, de este modo, cierta controversia a la hora de distinguir si determinada estrategia queda englobada por las asociaciones público-privadas para el desarrollo (APPD) o bien si se trata de una estrategia producto de la responsabilidad social empresarial, puesto que, son una herramienta en la que se integran esfuerzos del sector público y el sector privado con el fin de mejorar Los niveles de vida de la sociedad.

Para Aliarse citado en Oleas (2017) una asociación-público privada para el desarrollo (APPD) implica un esfuerzo de colaboración entre dos o más organizaciones del sector público y del privado, incluyendo la sociedad civil organizada, en la que se da un compromiso estratégico y voluntario, con objetivos comunes para promover el desarrollo, aunque puedan tener intereses diferentes, compartiendo riesgos, beneficios y responsabilidades, por medio de la distribución equitativa del poder.

### ***Objetivo general***

Formular un modelo de asociación para el desarrollo, que genere confianza a las organizaciones públicas y privadas a generar iniciativas de apoyo a grupos prioritarios.

### ***Objetivos específicos***

- Conceptuar teóricamente a los posibles involucrados dentro del modelo publico privado.
- Desarrollar una representación gráfica de un modelo de asociación público-privada para el desarrollo.
- Describir las fases y los pasos para la puesta en marcha de un modelo de asociación público-privado para el desarrollo (APPD)

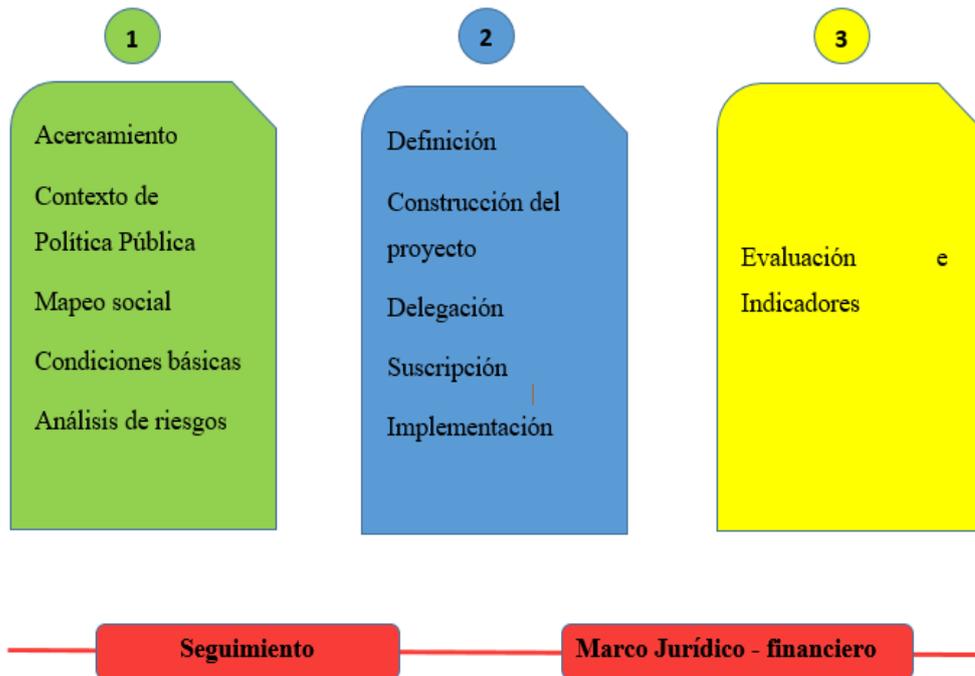
### ***Involucrados en el Trabajo Colaborativo***

**El Sector Público.** En Ecuador hacen parte del sector público aquellas instituciones y actores que pertenecen al Estado en las tres ramas del poder legislativo, ejecutivo y judicial, suscritos a los gobiernos nacional, departamental o municipal. El sector público tiene como prioridad garantizar el bienestar de las comunidades; sus acciones están enmarcadas en el servicio de los ciudadanos, con primacía del bien común sobre el interés particular.

**El Sector Privado.** De otra parte, las organizaciones privadas, sean empresariales o sociales, desarrollan programas o proyectos, se vinculan a la comunidad, implementan acciones de responsabilidad social que son el resultado del comportamiento responsable de las entidades, buscando mejorar la situación económica, social y ambiental de los territorios o comunidades donde tienen presencia, generando con ello una participación real en el la vida y el desarrollo del País.

**Sociedad Civil.** El término sociedad civil, como concepto, designa a la diversidad de personas que con categoría de ciudadanos y generalmente de manera colectiva, actúan para tomar decisiones en el ámbito público que conciernen a todo individuo situado fuera de las estructuras gubernamentales, de los partidos políticos, las empresas o poderes económicos, y las instituciones religiosas.

Con lo expuesto anteriormente y en respuesta a la necesidad imperante del grupo de estudio, se ha diseñado un modelo de asociación público privada para el desarrollo, en el que los socios a través del apoyo de las empresa públicas y privadas puedan fomentar las actividades comerciales que desarrollan dentro del mercado Víctor Proaño del cantón Riobamba, a través los siguientes pasos:



**Gráfico N° 1. Fases y pasos para un modelo de Asociación Público-Privado para el Desarrollo (APPD)**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Investigación bibliografía

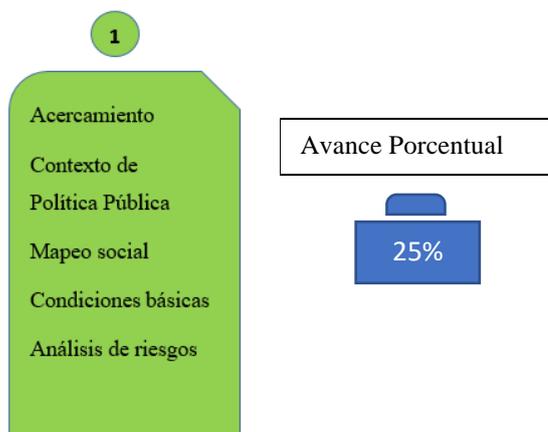
El presente modelo servirá como instrumento para la puesta en marcha de futuros programas o proyectos en función de grupos vulnerables, está conformado por 4 fases dentro de los cuales se tiene 13 pasos que desarrollarse para llegar a concluir con éxito.

En primer lugar, se tienen que cumplir con acciones previas como el acercamiento, también es importante el análisis de política pública, para determinar sobre que ámbito se genera el trabajo colaborativo, así mismo incluye un mapeo social de instituciones u organizaciones que puedan aportar, para posteriormente definir las condiciones básicas y analizar los riesgos que se pueden generar a futuro.

En la segunda fase se recomiendan cinco pasos que permitirán ir concretando los proyectos, para ello es fundamental la definición del ámbito de aplicación, en

consecuencia, la construcción del proyecto en un documento físico que sustente lo acordado, además la delegación del equipo técnico y de las máximas autoridades, para la suscripción de los diferentes instrumentos como el convenio y los contratos que ameriten el caso.

Finalmente se propone la evaluación del proyecto y la generación de indicadores que darán cuenta al trabajo desarrollado por parte de las instituciones involucradas y la población objetivo que se benefició del proyecto. En este sentido a continuación se detallan cada uno de los pasos a seguir para su ejecución.



**Gráfico N°2. Fase 1 del modelo APPD**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Investigación bibliográfica

### ***Acercamiento***

El proceso de acercamiento a posibles aliados, es altamente dependiente de las directivas de la entidad y del personal especializado en el tema de las partes interesadas. La forma para realizar este acercamiento es múltiple, no puede determinarse en una sola vía sino a partir de combinar varias estrategias como las siguientes:

- Comités de nivel directivo, que incluyen a representantes de las organizaciones.
- Visitas estratégicas a empresas, fundaciones y organizaciones sociales, barriales o comunitarias.
- Participación en eventos organizados por la sociedad civil.
- Petición escrita por el interesado (sociedad civil)

Lo expuesto anteriormente, no agota las posibilidades, pero sí implica un proceso planeado que no puede dejarse a la eventualidad.

Una vez llevado a cabo los acercamientos, se genera un nivel de confianza básico que permite que las conversaciones iniciales se conviertan en guía para llegar a la definición de un proyecto concreto. Esta etapa de acercamiento es definitiva, pues en ella no solo se identifican intereses, sino que se fundamentan las bases para las colaboraciones. Los intereses del sector privado son legítimos y válidos, también los del sector público, en el proceso de concertación está la posibilidad no solo de identificarlos, sino de conciliarlos de manera que sean útiles para los objetivos comunes planteados.

### ***Contexto de Política Pública***

Uno de los elementos que, con mayor contundencia se debe considerar por los posibles aliados en relación a sus proyectos estratégicos, es trabajar en asuntos concretos relacionados con la política pública y en efecto importante para el logro de objetivos comunes. Por ello, este modelo planteado hace énfasis en la importancia de conocer las políticas públicas, ya que ello permite a los posibles aliados comprender los Planes, programas y proyectos de Desarrollo Nacional, cantonal y parroquial vigentes, los programas y proyectos priorizados y los fines en cada administración. Además, si se hace una lectura adecuada de las prioridades y se logran encontrar las coincidencias, es posible realizar acciones articuladas y homologar los lenguajes. Los planes, programas y proyectos estratégicos son la base que se han probado como útiles para encontrar coincidencias entre las iniciativas privadas y públicas, reconociendo que ambos sectores se necesitan para el beneficio de la sociedad civil.

### ***Mapeo social***

Se trata de una estrategia que busca identificar a los posibles actores que puedan aportar en proyectos sociales. Por consiguiente, para que la inversión sea cada vez más eficiente, dirigida a la población que más lo necesita y en los temas más pertinentes a las problemáticas sociales. Así mismo el mapeo busca incentivar las sinergias entre actores públicos y privados, para crear proyectos de mayor impacto y fortalecer la eficiencia en el uso de los recursos interinstitucionales.

Por ello, es importante tener en cuenta que múltiples son los sectores y múltiples igualmente serán los posibles aliados, por lo que se hace necesario que cada uno esté en capacidad de analizar su posibilidad de aportar, sus fortalezas, restricciones e intereses particulares, para lograr a partir de ello una verdadera complementariedad.

En el siguiente grafico se encuentran algunos posibles aliados.



**Gráfico N°3. Posibles aliados**  
**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)  
**Fuente:** Investigación bibliográfica

### ***Condiciones Básicas***

Tanto el sector público como el privado, parten de un pequeño entendimiento, que garantizan en los primeros acercamientos, la construcción de confianza en la alianza, en el transcurso de la relación, así como en el desarrollo del proyecto. Las siguientes son algunas de las condiciones básicas a tener en cuenta en esta fase:

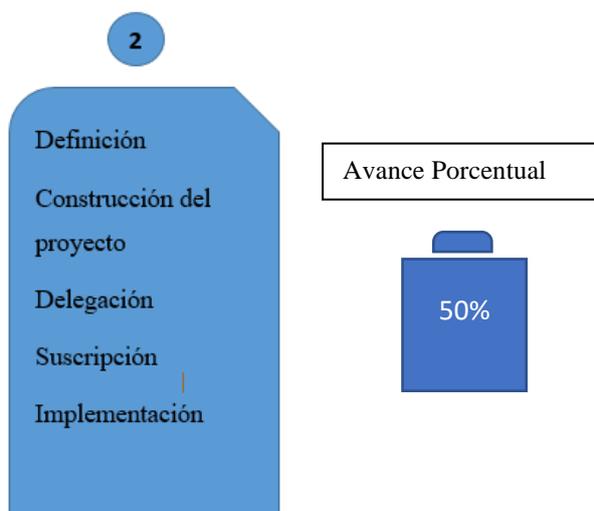
- Construcción conjunta de valores
- Transparencia en la ejecución de recursos
- Claridad en las responsabilidades y los roles
- Permanencia hasta el final de proyecto

### ***Análisis de Riesgos***

Las alianzas tienen riesgos que pueden afectar el desarrollo, estos deben contemplarse, para que se diseñen acciones preventivas y de ser el caso acciones

correctivas. En ese momento es pertinente levantar un mapa de riesgos básicos que contemple, como mínimo, lo siguientes aspectos:

- Factores externos que pueden llegar a impedir la implementación del proyecto.
- Prevalencia de intereses institucionales o comerciales por encima del interés del proyecto o programa,
- Efectuar el proyecto con las comunidades sin haber hecho la socialización previa, sin generar mecanismos de participación ciudadana.
- No documentar el proceso.



**Gráfico N°4. Fase 2 del modelo APPD**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Investigación bibliográfica.

### ***Definición***

Los acercamientos y el contexto de política pública, permiten depurar la información e ir conformando el listado de entidades con las cuales hay sintonía de trabajo, intereses comunes, capacidad de aportar y voluntad.

Con estas entidades se empieza a concretar la relación y se pasa a un proceso de definición, el cual es viable a través de la formulación de un proyecto específico para el cual se va a formalizar la relación, además se busca estructurar las ideas, darles el contenido necesario y acordar los: por qué, para qué, quién, cómo, dónde, con quién, cuándo y cuánto; preguntas básicas de cualquier proyecto.

### ***Construcción del Proyecto***

Posteriormente se procede a la formulación del proyecto que será ejecutado mediante la colaboración, con la participación de las áreas respectivas y los delegados técnicos de los aliados.

En el documento final debe quedar claro cuáles son; el alcance y los resultados que se van a obtener, la forma como se medirán los resultados.

Algunos elementos clave son:

- Aportes de cada aliado.
- Responsabilidades de cada aliado.
- Definición de objetivos generales, específicos y que los mismos sean significativos, viables, medibles y verificables.
- Definición de los indicadores con los que se medirá el proyecto.
- Establecimiento de condiciones de tiempo proyecto.
- Determinación de la metodología a utilizar.
- Determinación del ámbito geográfico en el que se llevará a cabo el proyecto.
- Actividades a ejecutar.
- Cronograma valorado de actividades.
- Definición del sistema de seguimiento y evaluación.

### ***Delegación***

Delegar consiste en saber distribuir adecuadamente las tareas que están bajo la responsabilidad de una persona, que tiene un nivel jerárquico de supervisor, gerencial o director y que las tareas asignadas se ejecuten de manera correcta para poder lograr los objetivos planteados.

El éxito de una alianza depende, en gran medida, de las relaciones que se establezcan entre las personas, sus actitudes, habilidades y compromiso. Por ello, es pertinente no solo escoger el perfil adecuado para asumir esta responsabilidad de manera técnica, sino, además, demuestre comprender lo que significa el trabajo en equipo, el nivel de confianza, de valor compartido, la importancia del compromiso mutuo. Este aspecto tiene un peso real en la probabilidad de éxito de la alianza y garantiza, entre otros factores, la consecución de los objetivos propuestos. Teniendo en cuenta estos factores, los siguientes serían los aspectos mínimos para realizar una delegación:

Definición de responsables por los asociados o aliados; definir quiénes serán los responsables de la asociación, esta definición de responsables se comunica a los aliados para que se generen los canales adecuados de comunicación.

Formalizar la delegación; se lo realizará a través de un documento formal y se incorpora al convenio respectivo, formalizando la delegación.

### ***Suscripción***

Para llegar a la suscripción es necesario referirse al capítulo marco jurídico, contractual y financiero que son parámetros de suprema importancia para el análisis de los posibles aliados antes de llegar a la suscripción que se desarrolla ampliamente al final del presente modelo.

Con esta singularidad, es fundamental que el aliado privado comprenda no solo las leyes y reglas que rigen al sector público, sino sus repercusiones en temas de los tiempos necesarios para que obren los procesos en cada fase. El acatamiento a los métodos establecidos a las diferentes reglas legales entre otras, le posibilita comprender con más claridad ciertos problemas o aparentes retrasos, que al final obedecen a la necesidad de ahondar en garantías para asegurar el cabal cumplimiento de los instrumentos legales que se encuentran en vigencia.

Concretar y hacer explícitos los procesos, preparatorios, pre-contractuales, contractuales de una manera simple y práctica, dejarán a los socios tener claridad y estabilidad sobre el proceso que se hace, brindando con ello una más eficiencia, efectividad y transparencia en los procesos, no obstante, posteriormente, se enuncian ciertos pasos necesarios para su ejecución:

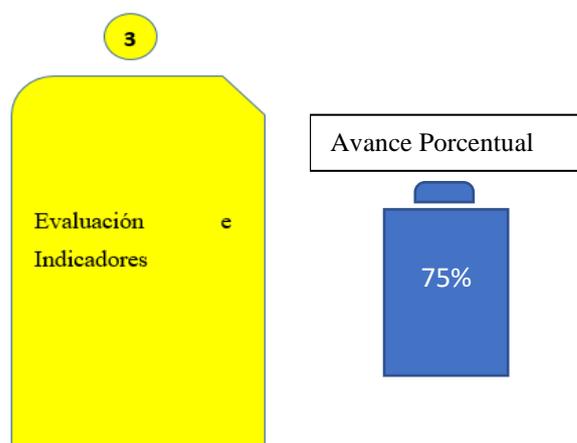
- Elaboración de estudios previos.
- Elaboración minuta contractual.
- Proceso de revisión jurídica por las partes interesadas.
- Disponibilidad presupuestaria.
- Suscripción del acuerdo.
- Suscripción de acta de inicio

### ***Implementación o Puesta en Marcha***

Para dar inicio a las actividades del proyecto ya formalizado, es necesario que se dé la suscripción del acta de inicio, la cual es suscrita por las partes, cabe recordar que, sin el acta debidamente suscrita no es viable dar inicio a las actividades. Conocer esto resulta muy valioso para evitar incurrir en problemas en la ejecución de los recursos dentro de las fases del proyecto.

En este proceso los actores estratégicos para la colaboración tienen especial responsabilidad en comunicar los hechos, motivar y generar un ambiente de logro de objetivos que permita alcanzarlos.

En conclusión, esta etapa conlleva al desarrollo de las actividades y acciones como tal, la evolución temporal del proyecto definido mediante la asociación, a partir de los objetivos planteados, los tiempos determinados y los recursos asignados.



**Gráfico N°5. Fase 3 del modelo APPD**

**Elaborado por:** Mullo, A. (2021)

**Fuente:** Investigación bibliográfica

### ***Evaluación e Indicadores***

La evaluación de proyectos es un proceso de valoración en el cual se analizan todos los elementos que intervienen en el proyecto con el fin de determinar su viabilidad y eficacia y determinar respuestas a la problemática planteada. Se trata de una fase fundamental, con independencia de sus características y tamaño del proyecto en cuestión.

No obstante, el término evaluar implica mucho más que valorar. Este concepto supone la recogida y análisis de datos de manera continua. Todo proyecto puede valorarse en base a dos tipos de metodología de evaluación, cada una con sus criterios: la cuantitativa y la cualitativa.

**Los Análisis Cuantitativos.** Se basan en datos medibles y cuantificables que son recogidos y analizados mediante la estadística. Son muy estructurados, extremadamente objetivos, y se usan para cuantificar un fenómeno. Se orienta a los resultados.

**Los Análisis Cualitativos.** Es una técnica descriptiva que se basa en datos narrativos. Se trata de análisis más subjetivos que se emplean para describir un fenómeno. Se orienta a los procesos. Algunos de los criterios de evaluación cualitativos son: las entrevistas, las reuniones o los reportes que recaen como efecto directo en mejorar la calidad de vida de los beneficiarios.

### **Indicadores**

Las políticas, los programas y los proyectos deben tener indicadores que permitan su adecuado seguimiento, ellos son:

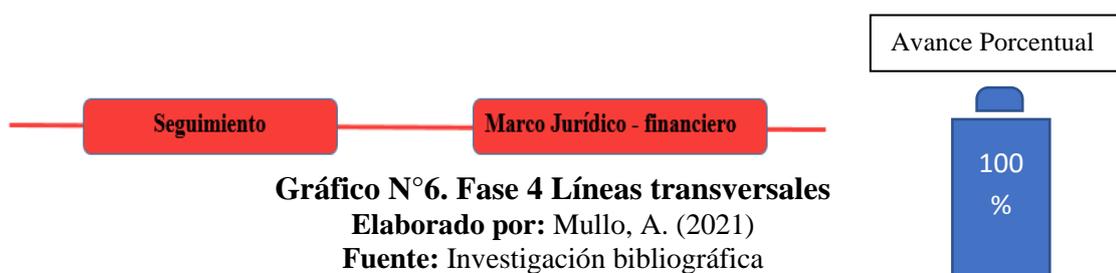
**Indicadores de Producto.** Estos indicadores miden los bienes o servicios que son resultado de la ejecución del proyecto.

**Indicadores de Gestión,** miden los diferentes procesos, acciones y actividades.

**Indicadores de resultados.** Miden los efectos inmediatos o a corto plazo generado por los productos sobre la población directamente afectada.

**Indicadores de Impacto.** Miden a corto, mediano y largo plazo los impactos generados en el desarrollo de una política, programa o proyecto.

### **Líneas Transversales al Modelo de Asociación Público-Privada**



**Gráfico N°6. Fase 4 Líneas transversales**  
Elaborado por: Mullo, A. (2021)  
Fuente: Investigación bibliográfica

## *Seguimiento*

El seguimiento es una función continua, cuyo objetivo es proporcionar una intervención a tiempo de los factores que pueden poner en riesgo tanto la asociación, como la relación entre los miembros de los diferentes sectores. Este garantiza un acompañamiento que permite la cercanía de los actores para el ajuste o modificación de los planes, programas o proyectos.

El seguimiento a las actividades y acciones programadas, donde se analiza de qué forma se están ejecutando las actividades, permite detectar problemas y determinar cómo se pueden solucionar. Este es un proceso que requiere persistencia y disciplina del equipo que lo ejecuta. Una buena gestión de la información debe velar porque se generen los registros, actas, memorandos y reportes de forma ordenada y de fácil disposición.

Se debe llevar a cabo durante todas las fases, hasta el cierre; permite hacer control del cumplimiento de las actividades programadas, ejecución de recursos y logro de objetivos, reaccionar de manera oportuna y temprana a las posibles desviaciones que se puedan presentar en el desarrollo y así emprender acciones orientadas a mejorar los resultados.

### *Tipos de Seguimiento*

**Seguimiento Financiero.** Se realiza al programa o proyecto desde la perspectiva de su ejecución financiera. El objetivo es detectar y corregir los posibles problemas de la ejecución financiera.

**Seguimiento a Resultados.** Es función continua, en este seguimiento se hace una constante recolección de información sobre indicadores específicos para la valoración del progreso y logro de los objetivos en el uso de unos recursos asignados.

### *Marco Jurídico y Financiero*

Este apartado es de suma importancia, pues no solo propende por la colaboración armónica entre las entidades del Estado, sino que también prevé la oportunidad de vincular la voluntad de diferentes sectores, para que, en un trabajo conjunto, mediado por normas claras y favorables, optimicen recursos para lograr un mayor impacto en los programas, proyectos e iniciativas de carácter social.

## ***Ejecución y Liquidación***

Para garantizar la debida implementación de las iniciativas que se desprenden de los diálogos entre el Estado, los actores del sector privado y la sociedad civil, es indispensable enmarcar el proyecto en un contexto jurídico que permita materializar la iniciativa conjunta en un instrumento legal y dar viabilidad tanto a la inversión de recursos de las partes como a la implementación de las actividades comunes.

**Ejecución.** Para poder dar inicio a la ejecución, es necesaria la disponibilidad presupuestaria. Una vez realizado este proceso, debe entenderse que el acta de inicio es por excelencia, el documento que da pie para la ejecución. Así mismo, es necesario realizar los respectivos informes de supervisión, desembolsos, validación de cumplimiento de obligaciones, ajustes, adiciones, modificaciones, prórrogas, liquidaciones anticipadas, entre otros.

**Liquidación.** Es la etapa en la que se ajusta definitivamente todo lo relacionado con la ejecución y terminación del acuerdo de voluntades, se definen aspectos como verificación del cumplimiento de obligaciones planteadas, ajustes y revisiones de recursos según lo ejecutado y lo pagado, y en general todas las condiciones establecidas por las partes, con el fin de declararse a paz y salvo y así dar por terminado el vínculo jurídico.

## ***Formalización Jurídica***

La legislación permite que las asociaciones entre dos o más entidades, se consoliden en diferentes instrumentos jurídicos dependiendo de la naturaleza de las partes, la fuente de recursos de inversión, el objeto de la asociación y demás circunstancias que rodeen la iniciativa. En este contexto a continuación, se presentarán diferentes figuras mediante las cuales es posible formalizar una asociación público-privada para el desarrollo (APPD).

**Convenios Marco.** Son instrumentos generales de cooperación que permiten establecer relaciones a largo plazo, entre dos o más entidades, pueden ser de carácter nacional o internacional, en ellos se plasma el interés de las partes en aunar esfuerzos y desarrollar mecanismos de cooperación para la consecución de objetivos comunes, en el cumplimiento de programas y proyectos de interés social.

En estos instrumentos se definen los términos, una actividad o proyecto determinado, pues sus intereses y objetivos se materializan mediante la posterior suscripción de convenios puntuales, en los que sí se especifican los aspectos mencionados.

Los convenios marco se materializan a través de convenios específicos o acuerdos de cooperación en los que se desarrollan las iniciativas, mecanismos o programas que concretizan esas intenciones emanadas del convenio marco, en los convenios específicos o acuerdos de cooperación se definen claramente las obligaciones de las partes, los recursos económicos, los tiempos de ejecución o desarrollo de las iniciativas, entre otros aspectos generales de la cooperación, los objetivos y se fijan compromisos de las partes, son convenios que, por su característica de definir lineamientos generales, no establecen la asignación de recursos, tampoco limitan.

**Elementos Generales de los Convenios.** En cuanto al contenido del documento o instrumento legal que perfecciona la alianza, se deben tener en cuenta todos los factores que influirán en el desarrollo de la misma, los cuales deberán plasmarse en el documento, de la manera más clara y precisa para garantizar la correcta ejecución de la asociación; ellos son:

- El objeto;
- las obligaciones de cada una de las partes;
- los roles y responsabilidades de cada una de las partes;
- los plazos de ejecución; los aportes (dinero o especie) de todos los cooperantes;
- la forma en la que se manejarán dichos aportes o recursos;
- los comités directivos o técnicos que se encargarán del impulso de la iniciativa y de resolver las situaciones que se presenten en su desarrollo;
- la supervisión del convenio;
- las adiciones o prórrogas.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

Las razones primordiales de esta investigación radican en el fomento de las actividades comerciales que desarrollan los adultos mayores en el mercado Víctor Proaño del cantón Riobamba, dentro de una crisis sanitaria inédita, debido a que luego de la investigación de campo se ha evidenciado que existen necesidades, de los cuales el 100% de los entrevistados ratifican la necesidad de capacitación, publicidad y microcréditos a bajos interés, además el 70,6% indican que necesitan apoyo en infraestructura.

La investigación también ha demostrado que se ratifica la predisposición de los adultos mayores para conformar una asociación jurídica que busque el beneficio colectivo de los asociados y en efecto que les permita buscar aliados que apoyen sus emprendimientos con un 94,1% de aceptación y un 5,9% de rechazo, para lo cual se determinan las opciones para que las organizaciones sociales formalicen su ejercicio a través de una personería jurídica, que les permita acceder a beneficios sociales que no incluyan lucro.

Finalmente a pesar de sus limitaciones, el estudio contribuye sin duda a la propuesta de un modelo de asociación público privada para el desarrollo, dentro del cual se describen las fases y los pasos a seguir detalladamente, y en consecuencia sea un instrumento de trabajo que permita suplir necesidades con pequeños grupos, en especial que sean de atención prioritaria, que a través de la asociatividad y la colaboración de entes públicos, privados y la sociedad civil se pueda mejorar la calidad de vida y brindarles una vejes digna con enfoque de derechos e interculturalidad.

### Recomendaciones

Se necesitan mayores esfuerzos para garantizar el derecho a una vejes digna y un trabajo adecuado para el grupo etario de estudio, y en consecuencia a los resultados de la presente investigación se recomienda generar trabajos colaborativos con distintos aliados y en segmento tales como; el sector financiero popular y solidario, la empresa privada y agencias de publicidad y marketing.

Esta investigación ha arrojado muchas preguntas que necesitan una mayor investigación para garantizar una adecuada implementación de trabajos colaborativos, ante lo cual se recomienda a los gobiernos locales desarrollar un estudio amplio y pormenorizado acerca de las condiciones sociales y familiares, debido a que son elementales para que se puedan generar distintos tipos de apoyo y al mismo tiempo canalizar alianzas o asociaciones con empresas privadas, organizaciones no gubernamentales y la sociedad civil.

## BIBLIOGRAFÍA

Cepeda Arias, P. V. (2019). *Plna de Gestión socio organizativo para el fortalecimiento de los actores de la economía social y solidaria en el cantón Riobamba*. Ambato .

Actividad Comercial. (2017). *Enciclopedia Económica*. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/actividad-comercial/#:~:text=Se%20llama%20actividad%20comercial%20al%20proceso%20de%20compra,mercanc%C3%ADa%20hasta%20que%20esta%20llega%20al%20consumidor%20final>.

AMEDIRH. (2018). *Blog Recursos Humanos*. Obtenido de La importancia de la capacitación en los Recursos Humanos: <https://www.amedirh.com.mx/blogrh/sector-energetico-en-rh/la-importancia-de-la-capacitacion-en-los-recursos-humanos/>

Aranibar, P. (2001). *Acercamiento conceptual a la situación del adulto mayor en América Latina* . Santiago de Chile: Naciones Unidas, Santiago de Chile.

Asamblea Constituyente. (2008). *Constitución de la Republica del Ecuador* . Montecristi.

Asamblea Nacional . (2019). *LEY ORGÁNICA DE LAS PERSONAS ADULTAS MAYORES*. Quito.

Asamblea Nacional. (2011). *LEY ORGANICA DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA*. Quito.

AWEIK. (22 de JUNIO de 2020). *AWEIK*. Obtenido de <https://www.aweik.org/post/qu%C3%A9-emprendimientos-son-comunes-en-ecuador-y-los-4-m%C3%A1s-rentables>

Banco Mundial . (2012). *¿Què son las asociaciones público privadas?* Obtenido de <http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/es/asociaciones-publico-privadas/definicion>

Bernal , C. (2010). *Metodología de la investigación, administración, economía, humanidades, ciencias sociales*. Bogotá: Pearson Educación de Colombia Ltda.

CODESPA, F. (2014). *FUNDACIÓN CODESPA*. Obtenido de Qué son las Alianzas Público Privadas para el Desarrollo: <https://www.codespa.org/blog/2014/02/12/que-son-las-alianzas-publico-privadas-para-el-desarrollo/>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2000). *Panorama social de América Latina 1999-2000*. Santiago de Chile.

- Datos Macro. (s.f.). *EXPANCIÓN datos macro*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/diccionario/sector-publico>
- Editorial. (25 de 09 de 2013). *Importancia*. Obtenido de Actividad económica: <https://www.importancia.org/?s=Actividad%20econ%C3%B3mica>
- Escóbar de Pabón, S. (2012). *Los adultos mayores en el mundo del trabajo urbano*. Bolivia : Edobol Ltda.
- FIAPAM. (5 de marzo de 2019). *Federación Iberoamericana de Asociaciones de Personas Adultas Mayores*. Obtenido de <https://fiapam.org/america-latina-envejece-a-pasos-de-gigante/>
- Finanzas, M. d. (2019). *Perù, Ministerio de economía y Finanzas*. Obtenido de ¿Qué es una APP?: [https://www.mef.gob.pe/es/?id=336&option=com\\_content&language=es-ES&Itemid=100904&lang=es-ES&view=article](https://www.mef.gob.pe/es/?id=336&option=com_content&language=es-ES&Itemid=100904&lang=es-ES&view=article)
- García , A., Espín, A., Hernández Martínez, A., & Hernández Martínez, M. (2006). *Diseño de Cuestionarios para la recogida de*. Albacete.
- Huenchuan, S. (2018). *Envejecimiento, personas mayores 2030 para el desarrollo sostenible.perspectiva regional y de derechos humanos* . Santiago .
- Inec. (2010). *La nueva cara sociodemografica del Ecuador*. Quito.
- INEC. (2019). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de Población y Demografía: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- Lòpez, J. (17 de 05 de 2019). *Economipedia* . Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/sector-privado.html>
- Lozano, E., Godínez, R., & Albor, S. (2017). LAS ASOCIACIONES PÚBLICO PRIVADAS EN MÉXICO: FINANCIACIÓN Y BENEFICIOS SOCIALES EN PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA CARRETERA. *Revista Global de Negocios*.
- Millán, B. (2010). Factores asociados a la participación laboral de los adultos mayores mexiquenses. Toluca, México.
- Ministerio de trabajo. (2021). *Fundaciones, Corporaciones y Microempresas Asociativas*. Obtenido de <https://www.trabajo.gob.ec/fundaciones-corporaciones-y-microempresas-asociativas/>
- Oleas, D. (2017). *ALIANZAS PÚBLICO PRIVADAS Y EL DESARROLLO TERRITORIAL*. Quito: Abya Yala.

- Ollague, J. (2017). Modelo empresarial de alianza público privada a través de los municipios para impulsar el desarrollo socioeconómico. *Revista CUMBRES*.
- ONU. (2019). *Paz, dignidad e igualdad*. Obtenido de <https://www.un.org/es/global-issues/ageing>
- Pedrosa, S. J. (04 de 05 de 2017). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/sociedad-civil.html>
- Pèrez, M. (01 de 02 de 2021). Obtenido de Definición de Muestra: <https://conceptodefinicion.de/muestra/>
- Pèrez, M. (2021). Obtenido de Definición de Adulto Mayor.: <https://conceptodefinicion.de/adulto-mayor/>
- Portal de tramites ciudadanos . (2021). *Aprobación del Estatuto y Otorgamiento de la Personalidad Jurídica de las Organizaciones Sociales sin fines de lucro*. Obtenido de <https://www.gob.ec/mies/tramites/aprobacion-estatuto-otorgamiento-personalidad-juridica-organizaciones-sociales-fines-lucro>
- RAYCO. (2021). *SALUD OCUPACIONAL DISTRIBUIDORA RAYCO S.A* . Obtenido de GLOSARIO DE TERMINOLOGIA DE SALUD OCUPACIONAL: [http://www.disrayco.com/salud\\_ocupacional/index.php?id=14](http://www.disrayco.com/salud_ocupacional/index.php?id=14)
- Riobamba, M. d. (2019). *PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL ACTUALIZACIÓN 2020 - 2030*. Riobamba.
- Soto , A., & Osmar, A. (2014). *Propuesta de un modelo asociativo a productores de palta en el distrito de Motupe, departamento de Lambayeque*. Perú: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Unión Europea. (2004). *Green paper on public private partnership and community, law on public contracts and concessions*. Obtenido de <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2004:0327:FIN:EN:PDF>
- Viveros , A. (2001). *Proyecto Regional de Población CELADE-FNUAP , Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía*. Santiago de Chile.
- Westreicher , G. (02 de 08 de 2019). *Economipedia*. Obtenido de Empresa multinacional.
- Westreicher, G. (02 de AGOSTO de 2019). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de Empresa multinacional: <https://economipedia.com/definiciones/empresa-multinacional.html>
- White, B., Montoya , M., & Arbeláez , J. (2014). *MODELO DE ALIANZAS PÚBLICO PRIVADAS UNA PROPUESTA DEL MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL DE COLOMBIA* . Antioquia.

## ANEXOS

### Anexo N° 1. Ficha de valoración de especialista 1



#### 1. DATOS PERSONALES

<b>Apellidos:</b> Viñán Carrera	<b>C.I.:</b> 060329695-5
<b>Nombres:</b> Javier Alonso	<b>RUC.</b>
<b>Fecha de nacimiento:</b> 5 de Noviembre de 1979	<b>Lugar:</b> Riobamba
<b>Lugar de trabajo:</b>	<b>Cargo:</b>
<b>Dirección postal:</b>	<b>Ciudad:</b> Riobamba
<b>Teléfonos oficina:</b> <b>Domicilio:</b> 032604230	<b>Fax:</b>
E-mail: <a href="mailto:javyalonzo1@gmail.com">javyalonzo1@gmail.com</a>	<b>Celular:</b> 0995087448

<b>•</b>	<b><i>Títulos de Pregrado</i></b>	<b><i>Universidad</i></b>	<b><i>País</i></b>	<b><i>Año</i></b>
<b>1</b>	Ingeniero en Comercio Exterior	ESPOCH	Ecuador	2004

#### FORMACIÓN ACADÉMICA

<b>o</b>	<b><i>Títulos de Posgrado</i></b>	<b><i>Universidad</i></b>	<b><i>País</i></b>	<b><i>Año</i></b>
<b>1</b>	Diploma Superior en Diseño de Proyectos	Estatad de Bolívar	Ecuador	2008
<b>2</b>	Especialista en Liderazgo y Gerencia	Estatad de Bolívar	Ecuador	2008
<b>3</b>	Master en Gerencia de Proyectos Educativos y Sociales	Estatad de Bolívar	Ecuador	2009
<b>4</b>	PhD en Gestión de Empresas	Universidad Nacional Mayor de San Marcos	Perú	2018

## EXPERIENCIA

•	EMPRESA- INSTITUCIÓN	POSICIÓN	DE MES- AÑO	A MES-AÑO
1	EMMPA	Supervisor Operativo	10-2005	12-2006
2	Municipio de Riobamba	Asistente de Proyectos	01-2007	05-2007
3	Municipio de Riobamba	Asistente Administrativo- Financiero del COEM	06-2007	12-2007
4	Municipio de Riobamba	Asistente Administrativo- Financiero del COEM	01-2008	05-2008
5	Municipio de Riobamba	Analista de Proyectos: Coordinador Casa de la Juventud	06-2008	12-2008
6	Municipio de Riobamba	Promotor Social: Casa del Migrante	02-2009	09-2009
7	GADM del cantón Riobamba	Líder de Cooperación Nacional e Internacional	09-2019	Vigente
8	IQtraining	CEO – Director Ejecutivo	08-2018	Vigente

Ingeniero en Comercio Exterior
Master en Gerencia de Proyectos Educativos y Sociales
Ph. D en Gestión de Empresas en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Docente de la UNACH, ESPOCH; UNIDEC E ISTR A
Funcionario en programas de Proyectos Sociales en el Municipio de Riobamba(2005-2009)
Directivo de Fundación Partners de las Américas (2009)
Experto en E-Learning FATLA
Docente Habilitado Senescyt-SNNA
Certificado de Suficiencia de Inglés de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo; ILE – Universidad San Francisco de Quito; Cambridge –ESPOCH; University of Guelph (Canada) – ELCP Winter B
Analista de Investigación de la UNACH
Coordinación de Educación Continua de la UNACH ( <i>Capacitaciones</i> )
Docente de la Carrera de Ingeniería Industrial de la UNACH en las asignaturas de Proyectos Industriales; Control de Inventarios y Supervisión Industrial
Coordinador de Proyectos Integradores de la Carrera de Ingeniería Industrial
Docente de la Unidad de Nivelación y Admisiones de la UNACH
Líder de Cooperación Nacional e Internacional del GADMR
Líder de Planificación Cantonal del GADMR
Director Ejecutivo de la Empresa de Capacitación IQtraining

## FICHA DE VALORACIÓN DE ESPECIALISTAS

### TITULO DE LA PROPUESTA:

MODELO DE ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADA PARA EL DESARROLLO, QUE FOMENTE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DE LOS ADULTOS MAYORES DEL MERCADO VÍCTOR PROAÑO EN RIOBAMBA.

#### 1. Datos del especialista

Nombres y apellidos: Javier Alonso Viñán Carrera

Grado académico: PhD en Gestión de Empresas

Especialización en área: Especialista en Liderazgo y Gerencia

#### 2. Valoración de la propuesta

Escala valorativa de la propuesta: MODELO DE ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADA PARA EL DESARROLLO, QUE FOMENTE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DE LOS ADULTOS MAYORES DEL MERCADO VÍCTOR PROAÑO EN RIOBAMBA.

Criterio	MA	BA	A	PA	I
Aspectos de la propuesta (objetivos, estructura de la propuesta, evaluación)		X			
Claridad de la redacción (lenguaje sencillo)	X				
Pertinencia del contenido de la propuesta		X			
Viabilidad para el contexto donde se propone		X			
Transferibilidad de otro contexto (si fuera el caso)		X			
Observaciones					

MA: Muy aceptable, BA: Bastante aceptable, A: Aceptable, PA: Poco aceptable, I: Inaceptable



Firmado electrónicamente por:  
JAVIER ALONSO  
VINAN CARRERA

Ing. Viñán Carrera Javier Alonso PhD.  
ESPECIALISTA

**Anexo N° 2. Ficha de valoración de especialista 2**  
**HOJA DE VIDA**



**DATOS PERSONALES**

<b>Apellidos:</b> Zula Cujano	<b>C.I.:</b> 060329028-9
<b>Nombres:</b> Jorge Armando	<b>RUC.</b> 0603290289001
<b>Fecha de nacimiento:</b> 06 de Noviembre de 1979	<b>Lugar:</b> Riobamba
<b>Dirección domiciliaria:</b> Camilo Egas Y Manuel Rendón	<b>Ciudad:</b> Riobamba
<b>Teléfonos domicilio:</b> 032398024	<b>Fax:</b> 000000000
<b>E-mail:</b> <a href="mailto:jzula@hotmail.com">jzula@hotmail.com</a>	<b>Celular:</b> 0995614331 – 0995613008

**FORMACIÓN ACADÉMICA**

N°	Títulos de Pregrado	Universidad	Países	Año
1	Ingeniero en Comercio Exterior	Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. – Facultad de Administración de Empresas – Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior	Ecuador	2005

N°	Títulos de Posgrado	Universidad	Países	Año
1	Diploma Superior en Investigación Educativa y Planificación Curricular.	Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.	Ecuador	2007
2	Magister en Administración Pública, Mención Desarrollo Institucional.	Universidad Tecnológica América	Ecuador	2013
3	Magister en Educación a Distancia.	Universidad Nacional de Loja	Ecuador	2015
4	Doctor en Ciencias Económicas (PhD). Especialidad Administración.	Universidad de la Habana – CETED (Centro de Técnicas de Dirección).	Cuba	2018

## EXPERIENCIA

Nº	EMPRESA- INSTITUCIÓN	INSTITUCIÓN	DE MES-AÑO	A MES-AÑO
1	UNIVERSIDAD ESTATAL DE BÓLIVAR	ASESOR 2 DE RECTORADO	Agosto 2020	Actual
2	UNIVERSIDAD ESTATAL DE BÓLIVAR	PROFESOR INVESTIGADOR	16 Marzo 2020	30 Junio 2020
3	MINISTERIO DE EDUCACIÓN COORDINACIÓN DE EDUCACIÓN ZONA 2	DIRECTOR ZONAL ADMINISTRATIVO FINANCIERO	24 Enero 2017	30 Junio 2019
4	MINISTERIO DE EDUCACIÓN COORDINACIÓN DE EDUCACIÓN ZONA 2	COORDINADOR ZONAL SUBROGANTE	Junio 2018	Julio 2018
5	MINISTERIO DE EDUCACIÓN COORDINACIÓN DE EDUCACIÓN ZONA 2	ANALISTA ZONAL DE INFORMACIÓN EDUCATIVA 2 - DIRECCIÓN DE PLANIFICACIÓN	Noviembre 2016	Enero 2017
6	UNIDEC - CONSEJO DE EDUCACIÓN SUPERIOR - CES. PROCESO DE LIQUIDACIÓN DE UNIVERSIDADES Y ESCUELAS POLITÉCNICAS.	ASESOR ADMINISTRATIVO FINANCIERO Y CONTADOR GENERAL	Abril 2012	Octubre 2013
7	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO RIOBAMBA Ltda.	OFICIAL DE CRÉDITO	Julio 2004	Septiembre 2005
8	MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, PESCA Y COMPETITIVIDAD	COLABORADOR DEL DEPARTAMENTO DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.	Febrero 2003	Julio 2003

## HOJA DE VIDA RESUMIDA

Título de grado Ingeniero en Comercio Exterior, título de posgrado Magister en administración pública mención desarrollo institucional, magíster en Educación virtual, Diplomado en investigación educativa y planificación curricular, Doctor en Ciencias Económicas equivalente al (PhD.) de la Universidad de la Habana he realizado varios cursos nacionales e internacionales en diferentes áreas.

Trabaje en el Consejo de Educación Superior (CES), como Asesor Administrativo Financiero y Contador general, en el equipo de la administración Temporal de las Universidades y Escuelas Politécnicas suspendidas definitivamente por el CEAACES, para su liquidación y extensión. UNIDEC.

Desde el año 2006 hasta agosto de 2016 trabajé como docente en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, en la

Facultad de Administración de empresas y la facultad de Salud Pública; Escuela de gastronomía. Presté mis servicios profesionales en la Coordinación Zonal 2 del Ministerio de Educación, como Director Zonal Administrativo financiero y por dos ocasiones me encargaron la Coordinación Zonal como Coordinador Subrogante.

He participado en varios congresos nacionales e internacionales como ponente de artículos científicos los mismo que se han publicado en revistas Indexadas de México y España.

En enero de 2014 fui nombrado por las Autoridades de la Escuela de Gastronomía como miembro de la comisión para la revisión de proyectos de tesis, responsable de la comisión de postgrado en la misma se elaboró el proyecto de creación de la maestría en hospitalidad y hotelería, he sido presidente de tribunal de tesis de la carrera de gastronomía. Fui coordinador de los aspirantes ecuatorianos a Doctores en Ciencias Económicas de la Universidad de la Habana, CETED.

## FICHA DE VALORACIÓN DE ESPECIALISTAS

**TITULO DE LA PROPUESTA:**

**MODELO DE ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADA PARA EL DESARROLLO, QUE FOMENTE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DE LOS ADULTOS MAYORES DEL MERCADO VÍCTOR PROAÑO EN RIOBAMBA.**

### 1. Datos del especialista

**Nombres y apellidos:** Jorge Armando Zula Cujano

**Grado académico:** Doctor en Ciencias Económicas (PhD).

**Especialización en área:** Especialidad Administración.

### 2. Valoración de la propuesta

Escala valorativa de la propuesta (colocar nombre la propuesta)

Marcar con "x"

Crterios	MA	BA	A	PA	I
Aspectos de la propuesta (objetivos, estructura de la propuesta, evaluación)		X			
Claridad de la redacción (lenguaje sencillo)	X				
Pertinencia del contenido de la propuesta	X				
Viabilidad para el contexto donde se propone		X			
Transferibilidad a otro contexto( si fuera el caso)		X			
<b>Observaciones</b>					

MA: Muy aceptable, BA: Bastante aceptable, A: Aceptable, PA: Poco Aceptable, I: Inaceptable



estudio autorizacion por:  
JORGE ARMANDO  
ZULA CUJANO

-----  
Ing. Jorge Armando Zula Cujano PhD.  
**ESPECIALISTA**

### **Anexo N° 3. Observaciones de los especialistas**

Dentro del trabajo de titulación del señor Luis Alejandro Mullo Mullo, que titula como: “MODELO DE ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADA PARA EL DESARROLLO, QUE FOMENTE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DE LOS ADULTOS MAYORES DEL MERCADO VÍCTOR PROAÑO EN RIOBAMBA”, yo Zula Cujano Jorge Armando, como evaluador externo me permito desarrollar las siguientes observaciones;

Los objetivos y la estructura de la propuesta, se encuentran bastante aceptables, el contenido es bastante pertinente, el trabajo además tiene un lenguaje claro y sencillo que permite a lectores una comprensión rápida, el contexto para la puesta en marcha del presente modelo es muy adecuado, tomando en cuenta que las alianzas o asociaciones público privadas se han trabajado para obras de infraestructura, el contenido es muy adecuado para aplicar en distintos segmentos de población que tengan la necesidad de fomentar las actividades comerciales, como plazas, mercados e incluso centros comerciales populares y en efecto no sugiero desarrollar cambios.

Dentro del trabajo de titulación del señor Luis Alejandro Mullo Mullo, que titula como: “MODELO DE ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADA PARA EL DESARROLLO, QUE FOMENTE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DE LOS ADULTOS MAYORES DEL MERCADO VÍCTOR PROAÑO EN RIOBAMBA”, yo Viñán Carrera Javier Alonso me permito desarrollar las siguientes observaciones;

La propuesta levantada en base a las necesidades encontradas dentro del segmento poblacional de adultos mayores es bastante aceptable, la pertinencia del contenido de la propuesta también es muy aceptable, es un instrumento muy adecuado para el momento tomando en cuenta que la crisis sanitaria ha demostrado la verdadera realidad de los grupos vulnerables como los adultos mayores, a través de la puesta en marcha de este tipo de propuestas se podrá contrarrestar los altos índices de desempleo en el país, por lo tanto no sugiero realizar cambios en el contenido.

**Anexo N° 4. Modelo de encuesta (adultos mayores)**

**ENCUESTA DIRIGIDA A ADULTOS MAYORES QUE REALIZAN ACTIVIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO VICTOR PROAÑO EN RIOBAMBA.**

El objetivo de la encuesta es identificar las necesidades, que permitan diseñar un modelo de asociación público privado para el desarrollo.

La información que usted proporcione es confidencial y se utilizará solamente con fines académicos.

**DATOS GENERALES:**

**Edad:**

65 a 69 años ( ) 69 en adelante ( )

**Sexo:**

Mujer ( ) Hombre ( )

**Nivel de educación**

Básica elemental ( ) Básica media ( ) Básica superior ( ) Bachillerato ( ) Superior ( )

**1. ¿Cuál es el producto más vendido en su actividad comercial?**

-----  
-----

**2. ¿Cuál es el producto menos vendido en su actividad comercial?**

-----  
-----

**3. ¿Indique a cuánto asciende aproximadamente el pago a proveedores por la compra de productos para la comercialización a la semana?**

De 20\$ a 30\$ ( ) de 31\$ a 40\$ ( ) de 41\$ a 50\$ ( ) de 51\$ a 100\$ ( ) mas ( )

**4. ¿Indique a cuánto asciende aproximadamente el ingreso por ventas semanales?**

De 20\$ a 30\$ ( ) de 31\$ a 40\$ ( ) de 41\$ a 50\$ ( ) de 51\$ a 100\$ ( ) mas ( )

**5. ¿Indique a cuánto asciende su utilidad neta semanal?**

De 20\$ a 30\$ ( ) de 31\$ a 40\$ ( ) de 41\$ a 50\$ ( ) de 51\$ a 100\$ ( ) mas ( )

**6. ¿Estaría de acuerdo en constituir una asociación jurídica o trabajar como personas naturales?**

Asociación jurídica ( ) Personas naturales ( )

**7. ¿Qué tipo de apoyo considera usted necesario para fortalecer las actividades comerciales de la organización?**

Infraestructura ( ) Capacitación ( ) Publicidad ( ) Tecnologías ( )  
Microcréditos ( )

**8. ¿Estaría de acuerdo que una empresa privada apoye al fomento de las actividades comerciales de la asociación?**

- Altamente de acuerdo ( )
- Muy de acuerdo ( )
- de acuerdo ( )
- Poco de acuerdo ( )
- Completamente en desacuerdo ( )

**9. ¿Con que frecuencia cree usted que sería necesario apoyo para sus actividades comerciales?**

Mensual ( ) Trimestral ( ) Cuatrimestral ( ) Semestral ( )  
Anual ( )

**10. ¿Cuáles serían los compromisos para fortalecer las actividades comerciales?**

Asistir a reuniones ( ) Cumplir planificaciones ( ) Asumir  
responsabilidades ( )

**Gracias por su colaboración**

---

## **Anexo N° 5. Modelo de encuesta (clientes)**

### **ENCUESTA DIRIGIDA A USUARIOS O COMPRADORES DEL MERCADO VICTOR PROAÑO EN RIOBAMBA.**

El objetivo de la encuesta es medir la satisfacción de los consumidores, que permitan diseñar un modelo de asociación público privado para el desarrollo.

La información que usted proporcione es confidencial y se utilizará solamente con fines académicos.

#### **DATOS GENERALES:**

##### **Sexo:**

Hombre (  ) Mujer (  )

##### **Nivel de educación**

Básica elemental (  ) Básica media (  ) Básica superior (  ) Bachillerato (  ) Superior (  )

#### **1. ¿Hace que tiempo compra productos en este mercado?**

- Menos de 1 mes(  )
- 1 a 6 meses(  )
- 6 meses a 1 año(  )
- 1 a 3 años (  )
- Más de 3 años(  )

#### **2. ¿Cuál es la frecuencia con que realiza compras en el mercado?**

- Semanal (  )
- Mensual (  )
- Semestral (  )
- Anual (  )
- Solo en una ocasión(  )

#### **3. ¿Considera que las atenciones de los adultos mayores satisfacen sus expectativas?**

- Totalmente en desacuerdo(  )
- En desacuerdo(  )
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo(  )
- De acuerdo(  )
- Totalmente de acuerdo(  )

**4. ¿Cuál es la probabilidad que vuelva a comprar nuestros productos?**

- Muy probable ( )
- Probable ( )
- Ni probable, ni no probable ( )
- Poco probable ( )
- Nada probable ( )

**5. ¿Qué tipo de productos compra dentro de este mercado a adultos mayores?**

Verduras ( ) Frutas ( ) Carnes ( ) Papas ( ) Otros ( )

**6. ¿Aproximadamente con que cantidad de dinero compra productos a adultos mayores dentro del mercado semanalmente?**

De \$1 a \$5 ( ) de \$6 a \$10 ( ) de \$11 a \$15 ( )

*Gracias por su colaboración*

---

**Anexo N° 6. Modelo de entrevista (directores de gestión)**

**ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS DIRECTORES DE GESTIÓN DEL GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO DEL CANTON RIOBAMBA.**

El objetivo de la entrevista es plantear la viabilidad técnica que permitan diseñar un modelo de asociación público privado para el desarrollo.

La información que usted proporcione es confidencial y se utilizará solamente con fines académicos.

**1. ¿Qué tipo de proyectos sociales ejecuta el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Riobamba, dirigido a adultos mayores?**

-----  
-----

**2. ¿Considera usted que los proyectos sociales dirigidos a adultos mayores funcionan de manera apropiada?**

-----  
-----

**3. ¿De qué manera considera usted que los proyectos pueden mejorar?**

-----  
-----

4. **¿Considera usted que los proyectos sociales dirigidos a adultos mayores se pudieran mejorar a través de una asociación público privada?**

-----  
-----

5. **¿Considera que desde su dependencia municipal que existe la viabilidad técnica para desarrollar alianzas con cooperativas de ahorro y crédito y/o entidades privadas.**

-----  
-----

**Gracias por su colaboración**

**Anexo N° 7. Modelo de entrevista (Gerentes o Jefes de Agencia)**

**ENTREVISTA DIRIGIDA A GERENTES O JEFES DE AGENCIA DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO QUE DESARROLLAN ACTIVIDADES FINANCIERAS EN EL CANTÓN RIOBAMBA.**

El objetivo de la encuesta es plantear la viabilidad técnica que permitan diseñar un modelo de asociación público privado para el desarrollo.

La información que usted proporcione es confidencial y se utilizará solamente con fines académicos.

1. **¿Qué proyectos sociales se ejecutan desde la entidad financiera que usted gerencia, dirigido a grupos de atención prioritaria como adultos mayores?**

-----  
-----

2. **¿Considera usted que los grupos de atención prioritaria necesitan apoyo desde la empresa privada?**

-----  
-----

3. **¿De qué manera considera usted que los adultos mayores pudieran fomentar sus actividades comerciales?**

-----  
-----

4. **¿Considera usted que los proyectos sociales dirigidos a adultos mayores se pudieran mejorar a través de una alianza público privada?**

-----  
-----

5. **¿Considera usted que existe la viabilidad técnica para desarrollar alianzas con gobiernos autónomos descentralizados?**

-----  
-----

**Gracias por su colaboración**

---

**Anexo N° 8. Evidencia fotográfica**



