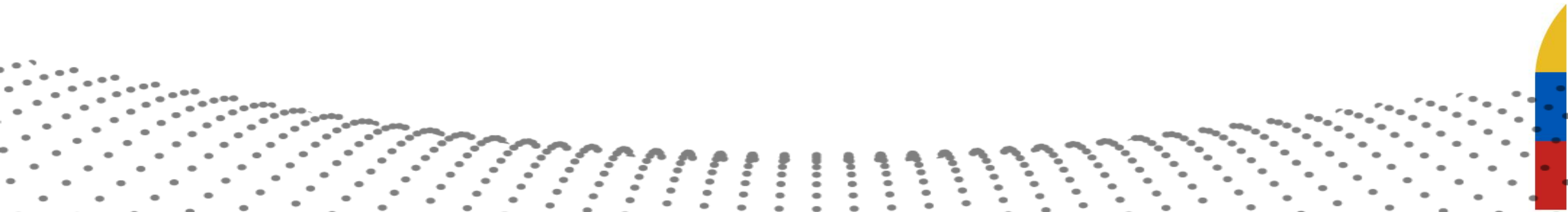


FORTALECIMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA



SUPERINTENDENCIA
DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA



AGENDA



SUPERINTENDENCIA
DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA



01

Introducción

02

Estrategias de Fortalecimiento

03

Fusiones del sector real

04

Asociaciones estratégicas

05

Retos para el sector real



1



INTRODUCCIÓN





Las entidades que conforman la EPS coadyuvan a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible - ODS, ya que por su esencia, buscan la producción y prestación de servicios con responsabilidad ambiental, garantizando un comercio justo y el consumo ético, así como la distribución justa de los excedentes y el bien común.

LAS OEPS Y LA SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

La búsqueda de la estabilidad económica, cumpliendo los principios cooperativos y de la mano de un ente regulador, permitirá potenciar la producción y la prestación de servicios de una manera ordenada y con mayores oportunidades en el mercado nacional e internacional.





2



**ESTRATEGIAS DE
FORTALECIMIENTO**



Fortalecimiento del Control

Establecer normativa y políticas que agreguen valor y que partan de definiciones consensuadas sobre el sector.

Capacitación a las OEPS

- Principios Cooperativos
- Prácticas de buen gobierno cooperativo
- Educación Financiera

Mercado de Valores como fuente de financiamiento

Propiciar el acercamiento y participación de las OEPS para acceder a financiamiento.



Procesos de Fusión

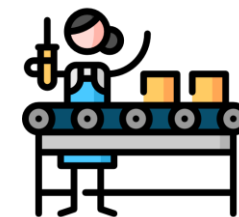
Que generen oportunidades, e incentiven el crecimiento y sostenibilidad de las organizaciones del EPS.

Innovación en los modelos de gestión

Que optimicen y permitan organizar y dirigir los recursos de una manera óptima

Asociaciones estratégicas

Acuerdos de cooperación entre entidades para lograr propósitos y objetivos mutuamente beneficiosos.





3



FUSIONES



FORTALECIMIENTO

Estrategia de fortalecimiento del sector de la EPS, mediante la unión e integración de dos o más organizaciones, que buscan crecimiento y expansión.

CRECIMIENTO DEL SECTOR

- El crecimiento de este sector **evidencia su rol en la inclusión económica y social.**
- Hay entidades que no cumplen el objeto para el cual se constituyeron o que presentan debilidades o limitaciones para su crecimiento.



OBJETIVOS DEL SECTOR

- **Incentivar la producción nacional**, la productividad y competitividad.
- Mantener la **estabilidad económica** y la sostenibilidad
- Propiciar el **intercambio justo** y complementario de bienes y servicios en mercados transparentes y eficientes.

VENTAJAS DE LAS FUSIONES

- Mayor capacidad competitiva
- Beneficios al generar economías a escala
- Fortalecer la capacidad económica de los recursos de los socios
- Sostenibilidad del sector



Art. 47. Reglamento LOEPS- Fusión.- *La fusión se resolverá en asambleas generales de las cooperativas a fusionarse, convocadas especialmente para ese efecto. La fusión podrá decidirse en cualquier tiempo, con el voto de las dos terceras partes de los socios o representantes.”;*



La organización creada o absorbente, asumirá los activos, pasivos y patrimonio de las disueltas, entregándose certificados de aportación a los socios, en la proporción que les corresponda en la nueva organización.



Art.48. Reglamento LOEPS-Formas de Fusión.-

- 1. Por creación, esto es cuando las cooperativas se disuelven sin liquidarse, constituyendo una nueva de la misma o distinta clase; y,*
- 2. Por absorción, cuando una o más cooperativas, son absorbidas por otra que mantiene su personalidad jurídica.*



La Superintendencia aprobará la fusión y la correspondientes reformas estatutarias y distribución de capital social en aportaciones.



Art. 56 LOEPS: *“Las cooperativas de la misma clase podrán fusionarse por decisión de las dos terceras partes de los socios o representantes, previa aprobación de la Superintendencia”*



En la misma resolución de aprobación se dispondrá la cancelación del registro de las absorbidas o de las fusionadas, la inscripción de la cooperativa naciente en el registro público y el registro de la directiva y Gerente.



*En un proceso de **fusión por creación** se realizan asambleas individuales por cada organización y una asamblea conjunta constitutiva*



4



ASOCIACIONES ESTRATÉGICAS



Principios del Cooperativismo



Basados en el Principio 6 del Cooperativismo, se busca promover la implementación de alianzas estratégicas entre dos o más organizaciones del sector, las cuales se comprometan a colaborar en determinadas actividades, con el fin de lograr intereses comunes.

Así mismo buscar asociarse con entidades estratégicas SFPS, privado o público.



Las alianzas contribuyen a:

- Automatizar procesos
- Ser más competitivos
- Reducir costos y gastos
- Eliminar Intermediarios
- Capacidad para atender a la demanda
- Al desarrollo sostenible del sector y a la reducción de la pobreza.





Factores que determinan el éxito de una alianza estratégica :

1

Seleccionar aliados, con objetivos comunes, que permitan acortar el tiempo de negociación y de aprendizaje.

2

Objetivos sean claros, congruentes, cuantificables y realizables.

3

Formalización de la Alianza mediante acuerdos o convenios.
“La informalidad no consolida la firmeza”

4

Definir reglas, roles, procedimientos y sistemas de decisión, para la correcta ejecución de una alianza.



RECUERDA

Considerar las diferencias interculturales, ideológicas y de religión, a fin de que las alianzas sean efectivas.

ACUERDOS

Entre dos o más organizaciones independientes que comparten recursos con el fin de lograr un objetivo común.



Las organizaciones participantes mantienen su personalidad jurídica, permanecen separadas y conservan su autonomía.



QUE BUSCAN

- Explorar sinergias que se pueden obtener mediante el trabajo conjunto.
- Llevar a cabo proyectos que interesen a ambas partes
- Realizar acuerdos comerciales, de intercambio de clientes o para generar redes de distribución
- Aumentar la competitividad.

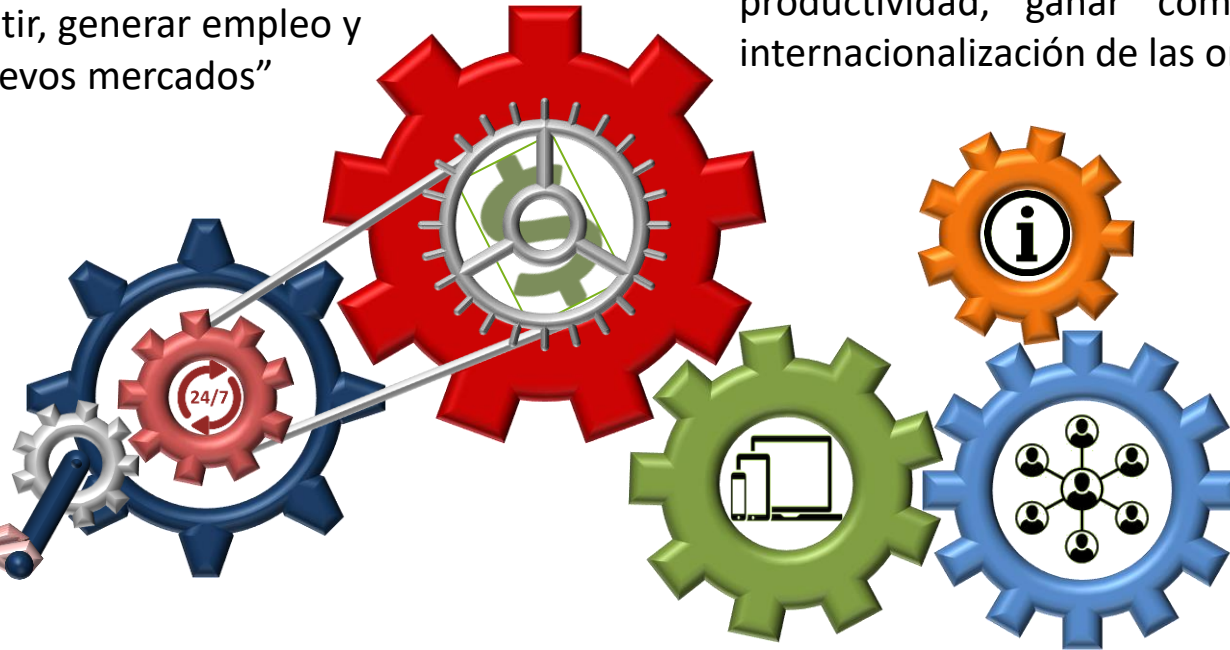


Se rigen a un Convenio o Contrato de Asociación y tienen una duración determinada



“Encadenamiento productivo, la clave para crecer, competir, generar empleo y conquistar nuevos mercados”

Los enlaces que se hacen entre una o varias organizaciones que participan en diferentes etapas de un determinado proceso productivo, permiten reducir costos y gastos, aumentar la productividad, ganar competitividad e incluso alcanzar la internacionalización de las organizaciones.



Lograr vínculos directos entre los productores y compradores, eliminando los intermediarios.

El objetivo es la sostenibilidad de las organizaciones, que conllevan al desarrollo local, generando empleo y mejores condiciones; siendo capaces de competir con las grandes empresas ofreciendo calidad y precios juntos.





5



**RETOS PARA EL
SECTOR**





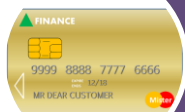
Asociarse con otras entidades para la formación de redes y fortalecimiento



Promover una relación directa entre el consumidor y productor.



Promover que las ventas de las EPS sean a través del uso de canales electrónicos y no en efectivo.



Promover el uso de servicios financieros digitales en las organizaciones



Crear vínculos con el sector financiero popular y solidario



Inclusión financiera a través de pagos de nómina



Transferencias para el cobro y pago de servicios y productos



Negociación de facturas comerciales como fuente inmediata de financiamiento



Acceso al comercio electrónico a través de plataformas digitales

ESTRATEGIAS:



Crear un mercado virtual solidario que integre las cadenas productivas de la EPS .

1. Construcción de una red de sistemas de producción, transporte y comercialización.
2. Desarrollo de un sistema de pago y financiamiento que garantice que el sistema financiero esté al servicio del sector.

- Entrega directa desde los productores a los consumidores (mayoristas – minoristas).
- Contar con un centro de acopio.
- A través de la asociación de transportistas se entrega los productos a los consumidores.
- Para lugares donde no es posible el canal virtual disponer de tiendas comunales.
- Desarrollar una aplicación móvil para la compra de los productos.



ACTORES:



Sector Real

- Organizaciones de la EPS
- Organizaciones de asesoría y apoyo técnico

Actores gubernamentales

- SEPS,
- GADs,
- AGROCALIDAD,
- MAG



Sector Financiero

- Cooperativas de Ahorro y Crédito
- Sistemas Auxiliares de Pagos





La transformación digital no es opcional y las razones para efectuarla se materializan en múltiples ventajas como:

- 1 Mayor competitividad del negocio
- 2 Mejores y mayores fuentes de ingresos
- 3 Incrementa la eficiencia operativa
- 4 Genera nuevas experiencias para los clientes
- 5 Facilita la adaptación a un mercado cambiante
- 6 Automatización de procesos



Esta transformación está impulsada por 3 factores fundamentales:

- 1 Las innovaciones tecnológicas: que aporten valor a la entidad.
- 2 Comportamiento y demandas del cliente: estudiar las conductas y expectativas de los socios
- 3 Elementos externos: la competencia, las variaciones en la economía, las leyes regulatorias y las exigencias de los socios comerciales.

**GRACIAS
POR SU ATENCIÓN**

