



APORTE AL DEBATE ACADÉMICO SOBRE FACTORES DE FORTALECIMIENTO PARA LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Contribution to the Academic Debate on Popular and Solidarity Economy' Strengthening Factors

Dr. Marcelo Abad Varas

Universidad de Guayaquil

Email: marcelo.abadva@ug.edu.ec

MSc. Jacinto Mendoza Rodríguez

Universidad de Guayaquil

Email: jacinto.mendozar@ug.edu.ec

Dra. Lupe García Espinoza

Universidad de Guayaquil

Email: lupe.garciaesp@ug.edu.ec

Recibido: Junio 8, 2022

Aceptado: Julio 30, 2022

DOI: <https://doi.org/10.38147/invneg.v15i26.180>

RESUMEN

La Economía Popular y Solidaria es reconocida por considerar como objetivo primario la prosperidad solidaria de sus miembros. Sin embargo, el posicionamiento de este sector no se ha consolidado. Por lo que está vigente la necesidad de aplicar mecanismos para mejorar su desempeño y posicionarla en la economía. Ante ello en este trabajo se efectuó una revisión de la literatura orientada a desarrollar un análisis descriptivo orientado a generar debate sobre factores orientados a fortalecer la Economía Popular y Solidaria. Con el énfasis de aportar a la discusión sobre mecanismos que aporten al fortalecimiento de sector en mención. Determinándose entre a la innovación y clúster, como un esquema para desarrollar la innovación social y generar oportunidades de mejora continua a la sociedad.

PALABRAS CLAVES

Clúster, Economía Popular y Solidaria, Innovación Social.

ABSTRACT

The Popular and Solidarity Economy is recognized for considering the prosperity of its members as its primary objective. However, the positioning of this sector has not been consolidated. Therefore, the necessity to apply mechanisms to improve their performance, is in force. Therefore in this work a literature review was carried out aimed at developing a descriptive analysis, of the need for clustering in the Popular and Solidarity Economy. Contributing to the discussion on mechanisms that support the strengthening of the sector. Determining the cluster, as a scheme to develop social innovation and generate opportunities for continuous improvement.

KEYWORDS

Cluster, Popular and Solidarity Economy, Social Innovation

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este documento es aportar al debate sobre mecanismos para impulsar el posicionamiento de la Economía Popular y Solidaria. Sector que afronta desventajas significativas ante los agentes de la economía tradicional, por lo que requiere de una exploración sobre factores que impulsen su desarrollo y crecimiento sostenido. La Economía Popular y Solidaria es una de las alternativas para el desarrollo económico de las naciones. Medio para la generación de empleo y mejora de los indicadores socioeconómicos, fuente de emprendimiento y mejora en la calidad de vida de la sociedad.

La Economía Popular y Solidaria está rezagada en comparación con el sector privado y público, no ha desarrollado su potencial (Borzaga, Salvatori, & Bodini, 2017; Guevara, y otros, 2018). Ante ello es conveniente inducir a sus involucrados y sociedad a la búsqueda de soluciones. Tales como la aplicación de metodologías de Administración Estratégicas de Empresas, que faculden la subsistencia y mejorar de posición competitiva. Ante ello se explora al clúster como un mecanismo para fortalecer la capacidad productiva de las organizaciones (Florida, 2014; Porter, 1998), considerando junto con la Economía Popular y Solidaria como los hilos conductores de la presente investigación.

MATERIALES Y MÉTODOS

Como técnica para el desarrollo de la investigación se aplicó la revisión documental, sustentada en una exploración de literatura de artículos científicos publicados y documentos de fuentes oficiales. Todas las fuentes consultadas fueron de índole electrónico. La investigación es de tipo descriptivo, mientras que su diseño es no experimental, y el aplicándose el método analítico. Snyder (2019) expuso a la revisión de la literatura como un método de investigación relevante. Por cuanto la producción de conocimiento dentro del campo de investigación en ciencias sociales y empresarial se ha acelerado significativamente pero

manteniéndose fragmentada. Ello dificulta establecer el estado del arte del conocimiento e indagar el conocimiento de un tema en particular.

Para el desarrollo de la revisión de la literatura se aplicó la técnica diseñada por Machi & McEvoy (2012). La que implica el desarrollo de seis procesos, que subyacen al desarrollo del documento de investigación.

RESULTADOS

Los gobernantes afrontan la búsqueda de mecanismos para compensar el declive económico inducido por sectores que no han innovado, o implementado medidas de mejora continua (Tödtling & Trippel, 2018). Ante ello la sostenibilidad del crecimiento económico de un territorio está fundamentada por su afán en la búsqueda de la mejora continua de sus procesos operativos, tecnológicos, sociales, políticos y económicos. Ello tanto para los sectores tradicionales: público y privado, y con énfasis para el de mayor vulnerabilidad, la Economía Popular y Solidaria (EPS).

La EPS es un modelo económico alternativo a la economía de mercado. Todo partícipe de este modelo puede ejercer un rol activo en las dimensiones: (a) económica, (b) social, (c) cultural, (d) política, y (e) ambiental. Procurando mejorar el sistema social y económico de una nación. La EPS puede absorber las mejores prácticas de los sistemas tradicionales privados y públicos, y aplicarlas para el bienestar de la comunidad. Es un modelo que procura desarrollo económico priorizando la calidad de vida de la población y sustentabilidad del planeta ante el lucro y crecimiento obcecado. Sus valores son: (a) humanismo, (b) democracia, (c) solidaridad, (d) inclusión, (e) subsidiariedad, (f) diversidad, (g) creatividad, (h) desarrollo sostenible, (i) equidad, igualdad, justicia, (j) respeto por la integración de naciones, personas, y (k) solidaridad, pluralidad económica (RIPESS, 2015).

Sanz (2019) refirió a la EPS como la combinación del marco conceptual de economía social y econo-

mía solidaria. Corresponde a un trío de dimensiones: (a) paradigma crítico de la economía de mercado; (b) carácter político, que evoca un cambio social orientado al diseño de un modelo económico incluyente y que potencie la cobertura de las necesidades de los agentes del mercado; y (c) un modelo disruptivo de empresa, de índole democrático, colectivo y de autogestión. La EPS corresponde a un grupo de bríos colectivos económicos amparado en la solidaridad, percibidos como la repartición equitativa de oportunidades y bienes entre los miembros de una sociedad.

La adopción de medidas que potencien el éxito de la EPS es necesario y plausible. Tanto por su énfasis en el desarrollo económico, como por estar vinculado directamente con los objetivos de desarrollo sostenible de la Organización de Naciones Unidas (ONU). Sin embargo, las organizaciones pertenecientes a la EPS afrontan restricciones económicas y sociales adicionales al resto de sectores. Por lo regular su capital de trabajo y activos son insuficientes. Hechos que socava su consolidación y sustentabilidad, ante mercados en los que compiten con agentes del sector real que se encuentran posicionados (TFSSE, 2015). Ante ello, la innovación es un factor que permitiría a las EPS mejorar su desempeño. De acuerdo a lo referido por académicos disruptivos tales como Schumpeter y Solow, la innovación incentiva la competitividad indistintamente del territorio y sector económico (Camarena-Gil, Garrigues, & Puig, 2020).

La innovación se genera mediante el aporte de los sistemas de investigación privados o públicos (Cooke, 2001). Corresponde a un nuevo proceso, bien o servicio que difieren significativamente de sus predecesores, y que además se encuentran disponibles para potenciales consumidores (Cornel, Insead, & Wipod, 2019). Puede ser aplicada a diferentes dimensiones, tales como la económica, tecnológica, entre otras.

Autores como Jardon & Gierhake (2017), Soares, Lessa, Aguiar, Leocadi, & Rebouças (2016), y Marques, Morgan, & Richardson (2017) diferencian la innovación tecnológica y social. La innovación tecnológica está constituida por tres factores: (a) noción

de implementación, genera valor para la empresa; (b) proceso innovador, implica un conjunto de actividades novedosas adicionales al valor agregado generado por el producto-servicio ofertado; y (c) actividades de la cadena de valor de la empresa, las gestiones de innovación se llevan a cabo dentro de la organización por lo que son percibidas como actividades con valor económico añadido. Mientras que los factores de la innovación social son: (a) promoción de la inclusión, se promueve activamente relaciones inclusivas entre actores que han sido relegados económica, política, cultural, o socialmente; (b) orientación a la necesidad sea en la educación, salud y otras áreas vinculadas con la exclusión social. El beneficio financiero no es la prioridad, sino que aborda la cobertura de necesidades de personas con recursos económicos limitados; y (c) dominios específicos, por lo general la innovación social está orientada a la salud, educación o migración.

Jardon & Gierhake (2017) expusieron a la innovación social como relevante para el desarrollo económico de la sociedad. Este tipo de innovación ha sido orientada hacia los cambios institucionales vinculados con el progreso económico comunitario; el concepto de innovación social se ha impregnado en la visión de los académicos y gestores tanto privados como públicos orientados al desarrollo económico. Korzeniowska & Sułkowski (2020) expusieron la necesidad de mantener a la innovación como una práctica común, además es compatible con el del tercer sector: EPS (Marques et al., 2017).

El entorno de la EPS es uno de los de mayor dinamismo e idoneidad para la innovación social, por cuanto innova en el desarrolla procesos de bienestar. Sin embargo, los agentes de la EPS afrontan dificultades significativas para acceder a los mercados tradicionales y comercializar sus productos o servicios. Debido al posicionamiento de organizaciones de sectores tradicionales, y asimetrías del mercado. Aunado a la deficiencias técnicas y debilidades administrativas (Soares et al., 2016). Entre las alternativas para superar las barreras de acceso a los mercados y generar posicionamiento en las empresas adscritas a la EPS, es formar una red de entidades vinculadas bajo el con-

cepto de encadenamiento productivo. El conglomerado de agentes económicos de un territorio, sean tanto del sector privado, público y social-solidario representan un esquema adecuado. Por lo que su agrupación bajo el concepto de clúster es una oportunidad para potenciar su desarrollo (Frankowska, 2020; McPhillips, 2020; Rocha, 2015).

La EPS es definida como un concepto inherente a organizaciones y empresas, con denominaciones particulares tales como: cooperativas, entidades de beneficio mutuo, sociedades, asociaciones, fundaciones y empresas sociales. Entidades que producen bienes, servicios y conocimiento con el fin de obtener beneficios económicos, así como bienestar social. Además de impulsar el fomento de la solidaridad (Borzaga, Salvatori, & Bodini, 2017). La EPS debe superar la vinculación isomorfa entre mercado y estado de bienestar. Ante ello, dos dimensiones han sido identificadas: política y económica. El éxito económico de las empresas privadas, ha relegado la mediación política en los mercados. De hecho, como reacción ante los efectos de la dimensión económica, los Estados han procurado a través de sus políticas de incentivo al emprendimiento. Ello establece la necesidad de impulsar el cooperativismo, la asociación y vinculación mutua entre los agentes económicos (Laville, 2010).

Gaiger (2017) expuso que la expansión de la EPS en América Latina se potenció a partir de 1990. Territorio en el que se la concibe como organizaciones colectivas que persiguen el objetivo de obtener utilidades y con ello generar empleo, e ingresos para sus miembros. Aunado con beneficios sobre la calidad de vida y participación ciudadana. La EPS es percibida en el territorio latinoamericano como un campo disruptivo. Diferente al de la economía capitalista y que incluso es proyectado como una alternativa futura al capitalismo. Ello por medio de iniciativas privadas y públicas que incentivan tanto la reciprocidad, como la democracia. Además del involucramiento de la sociedad civil para generar compromiso social.

El desempeño de la EPS en América del Sur es heterogéneo. En Colombia es percibido como como

una agrupación social incipiente. Carece de prácticas para ser categorizada como economía social y solidaria. Con desafíos significativos ante la conflictividad territorial por la presencia de grupos armados. Existen agentes sociales que procuran su construcción tales como universidades, el Estado, sector privado, las cooperación internacional, la sociedad civil y agrupaciones urbano-rurales (Guevara, y otros, 2018).

Por su parte en Brasil, la crisis económica estructural que contrajo significativamente la demanda laboral, fue uno de los factores que contribuyeron al número creciente de iniciativas de EPS en la década de 1980 y 1990. Otro de las causas de su expansión fue la movilización de grupos sociales, sindicatos y entidades ciudadanas hacia el fomento de prácticas de ayuda mutua y cooperación (Gaiger, 2017). Para finales del año 2017 el 55% de las entidades estaban localizadas en sectores rurales, y el 40% organizaciones registradas eran informales.

En Chile la EPS es percibida como un nicho para la generación de actividad económica, además su participación es marginal. Representa el 3.8% de la ocupación nacional, y contribuye con el 3.7% del PIB nacional. Sin embargo, existe incertidumbre sobre el aporte económico, por cuanto la mayor proporción de agentes de la EPS se desempeñan en la informalidad. Además de que existe incertidumbre sobre los procedimientos de clasificación y medición de agentes económicos de la EPS, puesto que los establecidos fueron diseñados para el sector formal, privado y estatal. Por lo es posible que exista una subestimación del desempeño económico de la EPS en Chile (Araya, Vanhulst, Aguayo, & Meyer, 2019).

En Perú la EPS no se ha desarrollado a nivel nacional. Su producción se ha focalizado en mercados locales y regionales, incluso algunos agentes ha destinado su producción a mercados internacionales. La intervención local de organizaciones adscritas a la EPS ha fomentado convenios con autoridades locales, municipios, y población en general. Por lo que se han convertido en agentes generadores de empleo, impulsores de la demanda bienes-servicios, así como en ca-

nales de comercialización y distribución; la EPS en Perú no corresponde exclusivamente a transaccionar bienes y servicios, también considera la cordialidad y fraternalidad en la relación entre individuos tanto a nivel económico como en función de la confianza. Considerando un factor importante para promover el desarrollo económico local (GRESA, 2018).

Por su parte en la República del Ecuador la EPS, fue insituida como un mecanismo para la eliminación de la pobreza y expansión del empleo (Chimbo, Pilatásig, & Ponce, 2018; Espín, Bastidas, & Durán, 2017). Su origen corresponde al año 1937, amparado en la Ley de Cooperativas, que se concentraba tanto en el impulso de las cooperativas de crédito y producción como en la actividad agrícola (Chimbo et al., 2018). Sin embargo para 1960 el grado de expansión del cooperativismo requería de un mayor impulso, ante lo que se modificó la Ley de Cooperativas aunado a la creación de un ente regulador. Marco legal que sufrió varias modificaciones, con énfasis en la década del 1980 (Chimbo et al., 2018).

Un impulso fundamental para la EPS en el Ecuador se dio en el año 2008, ante su inclusión en la Constitución Política como sector económico. Lo que se potenció con la posterior emisión en el año 2011 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (LOEPS) (Espín et al., 2017) y creación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) (Chimbo et al., 2018). Organización que formalizó el levantamiento de información y clasificación de las organizaciones inherentes a la EPS. Así se clasificó a las organizaciones en cuatro grupos: (a) cooperativas de ahorro y crédito, (b) caja central, (c) cooperativas no financieras y (d) asociaciones (Chimbo et al., 2018).

Sin embargo, ante los requerimientos de control y focalización de acciones en función de las características particulares de las organizaciones integrantes de la EPS se procedió con una nueva clasificación. Ante ello en el año 2013 las cooperativas de ahorro y crédito fueron divididas en cuatro segmentos. Los segmentos uno, dos y tres fueron clasificados en fun-

ción del nivel de activos, cantones en los que operaban y el número de socios. Mientras que en el segmento cuatro se ubicó a las entidades reguladas por la Superintendencia de Bancos. Sin embargo esta clasificación sufrió una modificación en el año 2015, determinándose una distribución en cinco segmentos en función del nivel de activos. Considerando que para los niveles tres, cuatro y cinco también se consideró en la clasificación la vinculación territorial (Chimbo et al., 2018).

Por su parte las cooperativas no financieras también fueron divididas. Ante ello se las clasificó en cooperativas de consumo, producción, servicios y vivienda. Las que fueron categorizadas en dos niveles en función de su nivel de activos y cantidad de socios. Enfatizando que dentro de la categoría servicios el 97% de las organizaciones correspondían a cooperativas de transporte, por lo que posteriormente fueron clasificadas en una categoría (Chimbo et al., 2018).

La EPS es reconocida como un sector de la economía. Es un área con oportunidades de desarrollo, por lo que es una vía para el progreso de las naciones. Ante ello es necesario impulsar su innovación a través de procesos que impulsen su mejora. Uno de los mecanismos de innovación corresponde a la generación de cluster en función de la cercanía geográfica y afinidad productiva.

El cluster es una concentración geográfica de compañías e instituciones interconectadas, afines a un campo económico. Abarcan el encadenamiento productivo de una actividad económica, desde el aprovisionamiento de componentes, maquinaria, infraestructura especializada y servicios. Hasta los canales de distribución y clientes, considerando también a otras industrias complementarias (Porter, 1998). Este conjunto de empresas cooperan y agrupan fortalezas para mejorar su productividad; la proximidad entre los miembros del cluster genera un entorno económico cooperante, en el que los agentes económicos prosperan. Se apoyan entre sí, con énfasis en la mano de obra calificada, experiencia operativa y comercial (McPhillips, 2020). El cluster vincula organizaciones, para ser competitivas (Porter, 1998).

Frankowska (2020) expuso que la cooperación entre organizaciones bajo el concepto de cluster es frecuente, y que existe una relación positiva entre la productividad de las empresas y su cooperación. La penetración se fundamenta en las dimensiones de integración geográfica, institucional, relacional y estructural. Ante ello, el cluster es un factor que aporta a solucionar las ineficiencias del sistema económico de mercado, además de un impacto positivo desarrollo económico regional, y competitividad nacional (Rocha, 2015).

McPhillips(2020) también expuso al clúster como un mecanismo beneficioso para la actividad económica. Es un factor expansor de la innovación de acceso abierto. Pues interactúan como intermediarios entre la economía y las organizaciones que disponen de fortalezas innovadoras, bajo una perspectiva de transferencia de conocimiento irrestricta. Por lo que el apoyo a los cluster desde la perspectiva del sector privado y público potenciará la apertura hacia la cooperación hacia todas las organizaciones del ecosistema de innovación regional.

La penetración del enfoque de cluster en la economía es global. Es así como en territorios como la Unión Europea, más del 60% de sus países miembros lo han incorporado en sus políticas de innovación (Rocha, 2015). De igual forma en China, en donde el cluster es categorizado como un ambiente adecuado para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas. Su incorporación en las leyes y políticas públicas han impulsado el crecimiento de varias industrias en China, tal como el de la información electrónica (Fang & Guo, 2013). Runiewicz-Wardyn, (2020) en su trabajo empírico sobre el papel de la proximidad geográfica, caso de estudio de instituciones de educación superior especializadas ciencias de la vida, localizadas tanto los Estados Unidos de América como en la Unión Europea, ratificó la relevancia del cluster. Expuso a una de las características fundamentales del cluster, la proximidad geográfica, como un factor crítico de éxito para la configuración de las interacciones económicas y sociales.

De acuerdo a la referido por Florida (2014) en su teoría “la clase creativa”. La organizaciones deben de movilizarse y agruparse en función de la densidad poblacional de personas con altos niveles de capacidad y creatividad. Se establece que segmento particular de la población que genera un aporte marginal superior. La clase creativa corresponde a las personas innovadoras y que procuran la mejora económica sostenible, no necesariamente disponen de un título o formación técnica. Incluso una posición de índole creativa, puede exceder los ingresos económicos generados por quienes disponen de un título superior. Así como, crear un mayor número de empleos (Florida, 2014). La búsqueda por mecanismos que incrementen las competencias de las personas tal como, la agrupación de sujetos que dispongan de habilidades y conocimientos particulares sobre una industria en común. Implicará la generación de una masa crítica, que en conjunto puede generar innovación social.

Discusión.

La EPS dispone de un grado de posicionamiento insuficiente. La sociedad requiere de un avance significativo en su desarrollo, ante los beneficios sociales que conlleva. Se registra evidencia de que a nivel suramericano afronta dificultades significativas, y no se han aprovechados sus potencialidades. Ante lo que es conveniente acudir a mecanismos de Administración Estratégica de Empresas para mejorar su desempeño e impulsen la innovación, tal como el cluster.

El cluster es un esquema de dilatada aceptación en la literatura, y corresponde a un proceso innovador para la EPS. Se fundamenta en el concepto de masa crítica empresarial y la nueva economía competitiva. Definido como un conjunto de organizaciones, concentrada en un espacio geográfico, y que disponen de un inusual éxito competitivo en una actividad económica particular.

Por lo que aplica la difusión y establecimiento de incentivos para que las entidades adscritas a la EPS se motiven a formar cluster.

CONCLUSIONES

El cluster es una oportunidad de mejora para la EPS. El reto está impulsar y formalizar su desarrollo, con la perspectiva de que en el largo plazo la formación de cluster esté caracterizada por la innovación de los agentes económicos pertenecientes a la EPS.

La iniciativa para formar el cluster es un tema a tratar, y que da apertura a futuras líneas de investigación. En vista de que es conveniente definir el grado de participación de organismos regulatorios de la EPS, dado que son los entes que registran y consolidan la información de estos sectores. Aplica también proponer el estudio de iniciativas de cluster vigentes, y su potencial fortalecimiento y expansión a terceros.

La innovación social es un factor para el impulso de las organizaciones. Por lo que el debate sobre mecanismo que la impulsen deben ser sostenidos. Ante ello se generan espacios para futuros estudios sobre procesos que incentiven la innovación social en los cluster.

BIBLIOGRAFÍA

Araya, E. L., Vanhulst, J., Aguayo, B. C., & Meyer, y. R. (2019). Panorama de la economía social en Chile: la brecha entre definiciones formales y sustantivas1. *Revista de Estudios Cooperativos*, 132(1), 1-25 DOI:<http://dx.doi.org/10.5209/REVE.65484>.

Borzaga, C., Salvatori, G., & Bodini, R. (2017). The Contributions of the SSE to the Future of Work. En C. Borzaga, G. Salvatori, R. Bodini, & R. D. Ciciarelli (Ed.), *Social and Solidarity Economy and the Future of Work*. Geneve: International Labour Office.

Camarena-Gil, E., Garrigues, C., & Puig, F. (2020). Innovati ng in the texti le industry:An uncoordinated dance between firms and their territory? *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 16(3), 47-76.

Chimbo, C. P., Pilatásig, A. G., & Ponce, S. É. (2018). Desarrollo del sector económico popular y solidario en Ecuador: antes y después de la creación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. 2018: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Cooke, P. (2001). Regional Innovation Systems, Clusters, and the Knowledge Economy. *Industrial and Corporate Change*, 10(1), 946-974.

CORNELL, J. C., INSEAD, & WIPOA. (01 de OCT de 2015). The Global Innovation Index 2015. Ithaca, Fontainebleau, and Geneva: WIPO. Obtenido de https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf

CORNELL, J. C., INSEAD, & WIPOB. (2016). The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation. Ithaca, Fontainebleau, and Geneva: WIPO.

CORNELL, J. C., INSEAD, & WIPOC. (2017). The Global Innovation Index 2017 . Ithaca, Fontainebleau, and Geneva: WIPO.

CORNELL, J. C., INSEAD, & WIPOD. (2018). The Global Innovation Index 2018 . Ithaca, Fontainebleau, and Geneva: WIPO.

CORNELL, S. J., INSEAD, & WIPOD, W. I. (2019). Global Innovation Index. Geneva: WIPO.

Dahlman, C. (2007). Th e Challenge of the Knowledge Economy for Latin America. *Universia*, 1(1), 18-46.

Espín, W. P., Bastidas, M. B., & Durán, A. (2017). Propuesta metodológica de evaluación del balance social en asociaciones de economíapopular y solidaria del Ecuador. CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 90(1), 123-157.

Fang, J., & Guo, H. (2013). Electronic information industry, clustering and growth: empirical study of the Chinese enterprises. *Chinese Management Studies*, 7(2), 172-193 DOI:10.1108/CMS-Sep-2011-0083.

Florida, R. (2014). The Creative Class and Economic Development. *Economic Development Quarterly*, 28(3), 196-205 DOI:10.1177/0891242414541693.

Frankowska, M. (2020). Multi Dimensional Analysis of Embeddedness and Cooperation in a Cluster – a Literature and Empirical study. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 16(3), 11-45 DOI:<https://doi.org/10.7341/20201631>.

Gaiger, L. I. (2017). The Solidarity Economy in South and North America: Converging Experiences. *Brazilian Political Science Review*, 11(3), 1-27 DOI:<http://dx.doi.org/10.1590/1981-3821201700030002>.

GRESP, G. R. (2018). MAPPING OF THE SOCIAL AND SOLIDARITY ECONOMY OF PERU.

Guevara, R. D., Prieto, A. V., Blanco, L., Roa, E., Cáceres, L. S., & Vargas, L. A. (2018). Características de la economía solidaria colombiana. Aproximaciones a las corrientes influyentes en Colombia. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*(93), 85-113.

Jardon, C. M., & Gierhake, K. (2017). El conocimiento local como factor de innovación social: el caso del distrito municipal de Quito. *Investigaciones Regionales – Journal of Regional Research*, 38(1), 67-90.

Korzeniowska, D., & Sułkowski, Ł. (2020). Going beyond cognitive approach to behavioral stream in economic sciences: Behavioristic and evolutionary perspectives. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 16(2), 13-35.

Laville, J.-L. (2010). The Solidarity Economy: An International Movement. *RCCS Annual Review*, 2(1), 3-41 DOI : 10.4000/rccsar.202.

Machi, L., & McEvoy, B. (2012). *Seis Pasos para Efectuar una Revisión de la Literatura Exitosa*. (C. Press, Ed.) California: Thousand Oaks.

Mallinguh, E., & Zoltan, Z. (2020). Map of the Existing Research on Business Innovation, Funding, and Policy Framework. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 16(2), 161-202 DOI: <https://doi.org/10.7341/20201626>.

Marques, P., Morgan, K., & Richardson, R. (2017). Social innovation in question: The theoretical and practical implications of a contested concept. *Environment and Planning C: Politics and Space*, 1(17), 1-17 DOI: 10.1177/2399654417717986.

McPhillips, M. (2020). Innovation by Proxy – Clusters as Ecosystems Facilitating Open Innovation. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 16(3), 101-128 DOI:<https://doi.org/10.7341/20201634>.

ONU. (28 de oct de 2020). *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Obtenido de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

Porter, M. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, 1(1), 1-32.

Rahman, H., Besra, E., & Nurhayati. (2020). Explicating failure among nascent entrepreneurs in West Sumatra: The nexus of psycho-economic factors and opportunistic behavior. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 16(2), 37-66.

RIPES, R. I. (2015). Global Vision for a Social Solidarity Economy: Convergences and Differences in Concepts, Definitions and Frameworks. RIPESS.

Rocha, H. O. (2015). Do Clusters Matter to Firm and Regional Development and Growth? Evidence from Latin America. *Management Research*, 13(1), 83-123 DOI:doi/10.1108/MRJIAM-12-2013-0534.

Runiewicz-Wardyn, M. (2020). The role proximity plays in university-driven social networks. The case of the US and EU life-science clusters. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 16(3), 167-196 DOI:https://doi.org/10.7341/20201636.

Sanz, J. (2019). Economía social y solidaria, emprendimiento social y economía popular en la sociedad post-crisis. *Revista de Antropología Social*, 28(2), 205-226 DOI://dx.doi.org/10.5209/ra.65612.

Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 104(1), 333-339 DOI://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.039.

Soares, M. d., Lessa, B. S., Aguiar, I. C., Leocadi, A. L., & Rebouças, S. M. (2016). Clusters in the Solidarity Economy: the strategy of participating in networks of enterprises in Brazil. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 86(1), 35-59.

Steinerowska-Streb, I., & Głód, G. (2020). Innovations in Polish family firms. Exploring employee creativity and management practices that stimulate innovative thinking. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 16(2), 231-260.

TFSSE, U. N.-A. (2015). Social and Solidarity Economy and the Challenge of Sustainable Development. UN. Tödtling, F., & Tripl, M. (2018). Regional innovation policies for new path development beyond neo-liberal and traditional systemic views. *EUROPEAN PLANNING STUDIES*, 26(9), 1779-1795.