

Orientación emprendedora implementada por la cooperativa COODEÑE Ltda. a socios agropecuarios ubicados en Humaitá

Miguela Ninfa Bordón López

<https://orcid.org/0000-0002-5777-3990>

ninfa_bordon@hotmail.com

Rodrigo Daniel Giménez Morinigo

<https://orcid.org/0000-0002-0016-6655>

rodrigogimenez94@gmail.com

Universidad Nacional de Pilar
Pilar – Paraguay

RESUMEN

La investigación se lleva a cabo en la ciudad de Humaitá, departamento de Ñeembucú, la misma abarca el periodo 2018-2019 y busca responder si la cooperativa COODEÑE Ltda. implementa orientación emprendedora a los socios que se dedican a actividades agropecuarias, a través de la concesión de créditos. Las variables estudiadas son los mecanismos de seguimiento, conocimientos con relación a actividades emprendedoras e informaciones requeridas para la concesión de los créditos. La muestra está compuesta por 33 socios agropecuarios de la COODEÑE Ltda. que representan el 100% de la población y el jefe del departamento agropecuario de la cooperativa que representa el 100%. Las técnicas de recolección de datos utilizados son la encuesta y la entrevista. Se concluye que la cooperativa no implementa ningún tipo de implementación emprendedora a sus socios agropecuarios, ya que no cuentan con un sistema de concesión de créditos dirigido a ello, además de que en la actualidad no tienen un profesional técnico agropecuario que proporcione información y facilite la ejecución de las actividades agropecuarias, ni cuentan con mecanismos de seguimiento para garantizar que los créditos otorgados a sus socios reditúen satisfactoriamente en ganancias a largo plazo.

Palabras clave: *orientación; cooperativa; socios agricultores; actividades agricultoras*

Correspondencia: ninfa_bordon@hotmail.com

Artículo recibido 25noviembre 2022 Aceptado para publicación: 25 diciembre 2022

Conflictos de Interés: Ninguna que declarar

Todo el contenido de **Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar**, publicados en este sitio están disponibles bajo

Licencia [Creative Commons](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) 

Cómo citar: Bordón López, M. N., & Giménez Morinigo, R. D. (2023). Orientación emprendedora implementada por la cooperativa COODEÑE Ltda. a socios agropecuarios ubicados en Humaitá. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(6), 11273-11292. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i6.4198

Entrepreneurial orientation implemented by the cooperativa CODEÑE Ltda. to agricultural partners located in Humaitá

ABSTRACT

The investigation was carried out in the city of Humaitá, specifically the agricultural partners of the COODEÑE Ltda. Cooperative located in that city. It covers the 2018-2019 period and seeks to respond if the cooperative implements entrepreneurial orientations to members who are engaged in agricultural activities, through the granting of credits. The variables studied to respond to this approach were the monitoring mechanisms, knowledge regarding entrepreneurial activities and information required for the granting of loans. The sample consisted of 33 agricultural partners of the COODEÑE Ltda. Cooperative representing 100% of the population and the head of the agricultural department of the cooperative representing 100%. To select the partners, intentional sampling was used and the data collection techniques used were the poll and the interview. It is concluded that the cooperative does not implement any type of entrepreneurial implementation to its agricultural partners, since they do not have a credit granting system aimed at it, in addition to the fact that they currently do not have an agricultural technical professional that provides information and facilitates the Execution of agricultural activities, nor do they have follow-up mechanisms to ensure that the loans granted to their partners yield satisfactorily in long-term gains.

Keywords: *orientation; cooperative; agricultural partners; agricultural activities.*

1- INTRODUCCIÓN

Este trabajo de investigación abarca al emprendimiento que pueden ofrecer las entidades cooperativas al momento de conceder los créditos a sus socios agropecuarios. El departamento de Ñeembucú se caracteriza por tener como generador de ingresos las actividades agropecuarias. Muchas de las personas que se dedican a este sector requieren de un capital para iniciarse, mantenerse e incrementar sus respectivos recursos.

En este sentido, el Departamento Agropecuario de Ahorro y Crédito de la Cooperativa COODEÑE LTDA de la ciudad de Pilar brinda un apoyo importante en el departamento, pero presenta ciertas debilidades en cuanto a la supervisión y seguimiento de los créditos otorgados porque, el sistema utilizado actualmente no permite obtener informaciones con relación a la evolución económica y la productividad que posibiliten tener conocimientos de los emprendimientos llevados a cabo por los socios humaiteños.

Esta problemática hace necesaria que la Institución implemente mecanismos para el seguimiento de los créditos u otras actividades orientadas a emprendimientos, logrando la acción de emprender que es el hecho de tomar la iniciativa, consolidar los recursos, gestionar la empresa para obtener una mayor ventaja en comparación con la competencia (Uribe Macías , 2017). Esto se puede concebir mediante la implantación de un sistema de crédito orientado a la formulación, ejecución y evaluación de proyectos dirigida a actividades emprendedoras en el área agrícola, brindando asistencia técnica permanente en la ejecución y medición de las tareas, de manera a coordinar e interrelacionar las actividades para cumplir con el fin específico. Igualmente se hace necesario contar con una base de datos que proporcione informaciones confiables y oportunas a fin de conocer el avance de las actividades y de esa manera ayudar a sus socios en la toma de decisiones.

Actualmente el emprendedurismo se ha convertido en uno de los temas más estudiados en los últimos años por ser considerado uno de los factores más relevantes en el ámbito empresarial, lo cual en base a los múltiples sustentos teóricos revisados podemos generalizarlo como un conjunto de actividades innovadoras que permiten maximizar las utilidades, generando más beneficios, pero asumiendo riesgos.

Teniendo en cuenta esto y que el emprendimiento según Salinas y Osorio (como se citó en Sánchez Pachón y Pérez Chinarro, 2015) es el conjunto de actitudes y conductas que dan lugar a un determinado perfil personal orientado hacia la autoconfianza, la creatividad, la capacidad de innovación, el sentido de responsabilidad y el manejo del riesgo” (p. 38); se pretende, a través de esta investigación, indagar la implementación de orientaciones emprendedoras por la Cooperativa COODEÑE LTDA a los socios agropecuarios ubicados en la ciudad de Humaitá, con el fin de obtener información inherente acerca de las mismas y para darla a conocer, de manera a que esta investigación pueda convertirse en un instrumento de apoyo para los fines que considere la Cooperativa.

La Cooperativa Multiactiva de Ahorro, Crédito, Producción y Servicios de Ñeembucú Ltda. tuvo sus inicios gracias al principal gestor y animador del movimiento cooperativo pilarense; el Rvdo. Padre Federico Schiavón, italiano de origen y paraguayo de corazón. Luego de varios años, de pregonar la doctrina y la filosofía cooperativa con sindicalistas, maestros, juventud obrera cristiana, entre otros, sin tener receptividad, recién en 1965 halló eco entre los maestros de las escuelas parroquiales a quienes se sumaron obreros y empleados de la Manufactura de Pilar S.A., quienes coincidieron con la necesidad de apoyar la formación de esta Organización solidaria que podría ayudar a la gente de escasos recursos a resolver, en ocasiones, sus problemas financieros, de una manera que les preservará su dignidad humana, defender a los maestros de las garras de los usureros de que eran objeto en esa época; además de formar a la gente de escasos recursos al ahorro sistemático y acceso a créditos para elevar su nivel de vida (Revista de la Cooperativa Multiactiva de Ahorro, Crédito, Producción, Consumo y Servicios de Ñeembucu Ltda., 2019).

Para abarcar los conceptos generales de la palabra “emprendimiento” se debe de conocer cuál es el significado de esta. Al respecto, Rodríguez (como se citó en Uribe Macías , 2017) plantea que “la palabra emprendimiento se deriva del término francés entrepreneur, que significa estar listo a tomar decisiones o a iniciar algo” (p. 221). Por su parte, Cantillón (como se citó en Uribe Macías , 2017) “introduce por primera vez el concepto moderno de entrepreneur, definido como el individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre” (p. 221). Por lo cual Rodríguez llegó a plantear dos

características; en primer lugar, que el emprendedor es inteligente y toma riesgos, y la segunda, que toma decisiones con riesgo innovador (Uribe Macías , 2017).

En cuanto al emprendedor, Amaru (como se citó en Uribe Macías , 2017) afirma que este, “en esencia, es una persona que tiene la capacidad de idear y realizar cosas nuevas” (p. 221). Lo cual es una característica que no todos los integrantes de una organización poseen y en cierto modo habrá situaciones en la empresa o institución que deberá transmitir a los mismos, por lo cual debe promoverse al interior de las empresas un entorno propicio que les permita adquirir dichas capacidades (Uribe Macías , 2017).

No hay duda de que el factor humano empresarial sea un elemento fundamental, siendo la figura del Emprendedor, según McClelland, Kuriloff, Hemphill y DEMAC, una persona que posee ciertas necesidades psicológicas básicas. Específicamente, McClelland cita tres tipos de necesidades: necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder; siendo la necesidad de logro la más importante y dominante para determinar sus actitudes y actuaciones correspondientes. DEMAC, por su parte, indica varias necesidades más: necesidad de independencia y autonomía, necesidad de dominio de su medio y necesidad de crear. Kuriloff y Hemphill señalan que el emprendedor es una persona que se compromete con la tarea, que afronta el riesgo moderado, que evalúa las oportunidades, que piensa objetivamente, que busca la retroalimentación, que es optimista y proactiva y que tiene una actitud de logro orientada más allá del dinero (Cuadrado Serrán y Ciruela Lorenzo, 2015).

Por su parte, Pucheu Moris (2014), incluyó aspectos motivacionales entre las características del emprendedor, como las necesidades de logro, independencia y desarrollo; características comportamentales, como flexibilidad, integridad, orientación las oportunidades, metas específicas y humor, y características físicas e intelectuales, como buena salud, realismo, capacidad de análisis y creatividad.

A su vez, Chiavenato y Sapiro elevan al emprendedor a una condición de creador de organizaciones y de estrategia, al asignarle la capacidad de descubrir nuevas oportunidades fortuitas con rapidez antes de que las descubran otros aventureros (Uribe Macías , 2017).

Herrera Ronco (2016) establece el esfuerzo emprendedor, estos pueden ser clasificados en cuatro grandes tipos, dependiendo del tamaño y naturaleza de su inversión:

a) Emprendedor Individual: Se trata de negocios con inversión baja en activos fijos, infraestructura o tecnología, y donde el tamaño de facturación va desde una microempresa hasta una pequeña empresa, en este tipo el componente que genera el valor o los flujos de caja son las horas y el conocimiento del emprendedor. Son empresas de servicios, tales como consultoría en general, servicios legales, corretaje de propiedades o similares.

Se hacen sostenibles en la medida que la figura del fundador esté presente. Estos negocios son ideales cuando se cuenta con un capital bajo, ya que la inversión en infraestructura es baja y solo requieren de un conocimiento específico o de la experiencia del fundador. No obstante, por su tamaño y por depender de la presencia del fundador no alcanzan la escala necesaria para ser sostenibles en el tiempo, lo que lo hace difícil, aunque no imposible, hacer crecer este tipo de empresas, ya que su valor agregado a los ojos de sus clientes es la presencia directa de su dueño, además de que posee barreras a la entrada muy bajas y casi siempre enfrentan la amenaza de competidores que imitan y que pueden hacer lo mismo más barato, o mejor.

b) Emprendedor de Empuje: No requiere de una gran inversión en activos fijos o tecnología, pero sí mayor inversión en capital de trabajo, marca o prestigio personal. Debido a su tamaño, el fundador posee características muy particulares, tales como un conocimiento experto y escaso, excelentes redes de contactos, gran capacidad de comunicación y negociación, clara destreza para atraer profesionales de primer nivel y notables habilidades de venta.

Se les llama de empuje, pues requieren estar buscando permanentemente el gran volumen o escala para funcionar y justificar su estructura de costos fijos, lo cual suele ser costoso, con buenos y numerosos profesionales. Esto implica una clara ambición por salir a construir redes, salir a vender y también cobrar por los servicios entregados, apuntando a grandes negocios, a expansión internacional o a las grandes cuentas, normalmente con altos precios por la venta de sus servicios.

En este tipo de negocios se debe estar dispuesto a ejecutar en cortos periodos, a viajar intensamente y a dedicar aceleradas jornadas de trabajo, incluidos fines de semana. La presencia del o los fundadores es muy importante para hacer sostenible a la empresa en el mediano plazo, igualmente requiere de un conocimiento experto para justificar su empresa, pero el emprendedor de empuje estará sometido a una escala de operación

más compleja, con mayores recompensas económicas potenciales y también mayores riesgos por el alto costo fijo que debe financiar mensualmente.

c) Emprendedor de Nicho: Su característica es atender a un segmento pequeño de clientes utilizando inversión en infraestructura o sistemas de información. Debido a su falta de escala y baja facturación, no tienen capacidad para invertir en nuevas tecnologías o en cobertura de mercado para expandirse. No obstante, la menor escala de inversión permite mejores promesas de rentabilidad sobre el patrimonio invertido, de igual forma, el menor capital necesario para los niveles de facturación permite menor dilución de la propiedad del o los fundadores, ya que pueden financiar el crecimiento con recursos propios o utilidades retenidas.

Un emprendedor de nicho no requiere de habilidades demasiado excepcionales. Por cierto, debe ser creativo para lograr más con menos y poder negociar términos adecuados para su organización, y entregar un producto serio y de buena calidad que cumpla las expectativas de su mercado.

d) Emprendedor de Escala: Este tipo de emprendimiento se inicia con una gran inversión y, debido a su escala, está destinado a un fuerte crecimiento, por lo que necesita excelente ejecución y nivel de creatividad. Está obligado a generar nuevos procesos, usualmente con nueva tecnología y valor agregado. Se trata de empresas que son grandes consumidoras de recursos por su necesidad de escala y dimensión de sus activos.

Su dueño o dueños deben tener total disposición a sustentar pérdidas por largo tiempo, con lo cual deben poseer una gran capacidad de manejo financiero, con abundantes habilidades y gran carisma para convencer a inversionistas, colaboradores, proveedores y clientes. El fundador de este tipo de negocios tiene una notable capacidad estratégica, a la vez que inmejorable solidez como ejecutor. La visión de estos fundadores seduce a los más escépticos y su liderazgo seguro y energético es indiscutible. Son emprendedores con un férreo deseo de ganar mucho y, por lo mismo, también están dispuestos a perder mucho. Su apuesta es de largo plazo, para lo cual se requiere mucha paciencia, perseverancia y frialdad para aventurarse por caminos inexplorados. Su mirada está en el ascenso y en conquistar las cimas más altas.

Existe una gran cantidad de estudios referentes a orientación emprendedora en las empresas, ya que permite analizar la magnitud o grado de emprendimiento en la

misma, dichos estudios tuvieron sus orígenes con Miller, quien definió a la empresa emprendedora como aquella que se compromete con la innovación, emprende una actividad arriesgada y es la primera en descubrir innovaciones de forma proactiva, adelantándose a sus competidores del mercado (Alarcón, Parra Requena, y García Villaverde, 2013). Por tanto, consiste en empresas que se arriesgan al realizar determinadas actividades innovadoras anticipando a sus competidores con el objetivo de obtener cierta ventaja en el mercado.

Sobre la relación entre la orientación emprendedora y la administración estratégica, autores como Mitzberg, Ahlstrand y Lampel, clasifican las escuelas de pensamiento de la administración estratégica y consideran a la Orientación Emprendedora como la escuela empresarial. Ubican su origen económico, pero reconocen los aportes y contribuciones de la administración a la misma. Según mencionan, esta escuela centra el proceso de generación de la estrategia en el líder único y hace hincapié en los procesos y estados mentales del mismo, promoviendo una estrategia como perspectiva, asociada a un sentido de dirección; es decir, una visión (Flores Novelo et al., 2016).

Las investigaciones sobre el emprendimiento han sido abarcados desde puntos psicológicos, sociodemográficos y socioculturales, aportando beneficios a actividades emprendedoras en tres campos de indagación: el estudio del perfil o factores psicológicos presentes en el emprendedor, la capacidad del emprendedor para relacionarse y establecer redes que favorezcan al emprendimiento y por último, el estudio de las condiciones del entorno, o ecosistema emprendedor para favorecer a las actividades y mantenerlas (Ruiz et al., 2016).

Acercas del intraemprendimiento, de acuerdo con Pinchot, es una práctica orientada a desarrollar nuevas empresas dentro de una que ya existe, con la finalidad de aprovechar las oportunidades y generar valor. Así también menciona el autor que, se trata de una serie de prácticas de negocio que permiten que personas con personalidad intraemprendedora ejecuten innovaciones en la empresa para su beneficio y el de sus clientes, con o sin apoyo oficial (Uribe Macías, 2017). Demirci define el intraemprendimiento como una estrategia clave para las organizaciones de hoy, pretendiendo adquirir o mantener una ventaja competitiva en los mercados globales (Cabana, Narea, y Orrego, 2018). En opinión de Kuratko, Montagno y Hornsby el

intraemprendimiento ayuda a renovar a los administradores y a sus negocios, propiciando innovación y mejora en el desempeño (Uribe Macías, 2017).

Autores como Fazul, afirma que la orientación emprendedora es la capacidad de empresa para realizar actividades de innovación, asumir riesgos y ser pioneros en sus actuaciones (Hernández Perlines, 2014). La Orientación Emprendedora, surge como un constructo conducente a la evaluación de las decisiones de los directivos para determinar si en estas se exhibe una conducta emprendedora (Flores Novelo, Ojeda Villagómez, Lee Kim, y Ramirez Cedillo, 2016). Teniendo como propósito medir el nivel de emprendimiento en las decisiones tomadas en la empresa.

En la opinión de Garrido y Zmabrano (2019) el contexto de las cooperativas mantiene importantes diferencias con el de las empresas tradicionales, y el estudio del emprendimiento difiere también de forma sustancial. Según Vega y Serna (2020) la toma de riesgos y la proactividad, muestran influencia significativas de la orientación emprendedora sobre la innovación, y de acuerdo con Perlines y Montes (2020) la orientación emprendedora influye positivamente en el desempeño de las cooperativas.

La sociedad cooperativa, según García Gutiérrez, es un tipo particular de empresa donde la participación efectiva en el proceso de producción y/o comercialización, es el hecho que posibilita y legitima la capacidad para tomar decisiones de forma democrática acerca de su gestión, fundamentalmente a través de la definición de objetivos. Monzón y Herrero mencionan que se trata de una forma de empresa social, con un propósito que beneficia a la sociedad y un proceso de toma de decisiones democrático y participativo (Lajara Camilleri y Server Izquierdo, 2017).

Las cooperativas, los gobiernos y la comunidad internacional deben desempeñar un papel proactivo para mejorar la imagen y la forma en que se percibe la agricultura. Las cooperativas pueden constituir una plataforma para compartir o mostrar experiencias satisfactorias de los agricultores o para establecer vínculos entre mujeres y hombres jóvenes, las instituciones educativas y las escuelas agrícolas (Gonzalez Hernandez, Vento Tielves y Rodriguez Gonzalez, 2018). Bombino considera que las cooperativas pueden reconocerse como agentes y espacio de socialización para los jóvenes y por qué no para las personas de diversas edades, así como una entidad educativa y laboral. El vínculo temprano de los mismos con las organizaciones colectivas les permite acceder y

desarrollar redes sociales para el intercambio de saberes, prácticas y experiencias, con productores de diferentes generaciones (González Hernández et al., 2018).

Una Cooperativa según la Ley 5501/15 “es una asociación de personas, que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una empresa de propiedad conjunta, democráticamente controlada y sin fines de lucro” (Congreso de la Nación Paraguaya, 2015, p.1). Estas cooperativas son creadas en base a principios que deben de regirse desde su constitución y en el desarrollo o ejecución de sus actos cooperativos.

Las cooperativas agropecuarias poseen un gran potencial para convertirse en agentes que tiendan a facilitar la resolución de problemas y cuellos de botella propios de la actividad agropecuaria (estacionalidad, falta de escala en pequeñas explotaciones agropecuarias, riesgo climático, financiamiento, etc.), tanto a niveles técnicos, como de carácter social y económico debido a que son organizaciones de alta confianza y solidaridad, que se encuentran en permanente interacción con el entorno en el cual están arraigadas, pero ello sin que se desvirtúe su esencia empresarial (Sili et al., 2014). Además, cumplen funciones que van más allá de lo estrictamente económico, ya que por sus formas de gestión contribuyen a una mayor integración y cohesión social. Se podría señalar también la capacidad que tienen las cooperativas agrarias para amortiguar (mitigar) los impactos provocados por las oscilaciones de los precios internacionales de los productos agropecuarios y por sobre todo, los efectos del medio ambiente sobre la producción (Sili et al., 2014).

Las Cooperativas tienen la capacidad de ofrecer una diversidad de tipos de créditos dependiendo de las necesidades de sus socios. De acuerdo con el Marco Regulatorio para Cooperativas del Sector de Ahorro y Crédito, emitido por el INCOOP manifiesta, que independientemente de la denominación de los tipos de crédito que decidan adoptar las Cooperativas y Centrales Cooperativas, para la administración y el seguimiento de estos, a efecto del cumplimiento de estas disposiciones, las entidades sujetas al Marco Regulatorio clasificarán sus créditos en los siguientes tipos:

- a) **Créditos Normales:** Son aquellos destinados a gastos de consumo, capital de trabajo o inversión, cualquiera sea la garantía de estos.
- b) **Tarjetas de Crédito:** Son aquellos destinados al financiamiento de compras realizadas a través de ese instrumento.

c) Vivienda: Créditos para vivienda, con garantía hipotecaria legalmente constituida.

En los tres tipos de créditos, la entidad deberá identificar los que son concedidos a los miembros de sus estamentos electivos y comités auxiliares, así como a sus gerentes, empleados y respectivos cónyuges (Instituto Nacional de Cooperativismo, 2014).

El crédito cooperativo tiene una función muy importante en la economía a lo largo de la historia, dichas cooperativas nacieron para procurar solución a los grandes problemas económicos de su tiempo: el acceso al consumo de los trabajadores del naciente capitalismo industrial en Inglaterra; la provisión de empleo frente a la crisis de ocupación en Francia y el suministro de crédito para la actividad productiva de los agricultores y los artesanos en Alemania. De manera que el compromiso de las cooperativas con la actividad crediticia surge de sus mismos orígenes, puesto que la oportuna atención de ella implicaba dotar a los sectores de la producción rural y urbana de los recursos necesarios para cumplir su cometido y de esa manera mejorar su propia situación y a la vez contribuir al progreso general (Cracogna, 2015).

Las cooperativas de crédito o bancos cooperativos, según Sanchis Palacio y Palomo Zurdo, son entidades de crédito privadas que nacen con un fin social, al tener como objetivo principal o prioritario la financiación de sus socios o de colectivos profesionales con dificultades de acceso a las fuentes de financiación del mercado. Estas entidades compiten con el resto de las entidades de crédito (los bancos y las cajas de ahorro), pero a diferencia de éstas, su actividad crediticia (tanto las operaciones de pasivo como las de activo) está vinculada con su base social, de manera que en la mayoría de los casos, los clientes son a la vez socios o propietarios de la cooperativa de crédito (Melión Navarro, Sanchis Palacio, y Soler Tormo, 2010). Esto permite obtener una ventaja sobre las demás entidades financieras por la relación cliente/ propietario, el bajo costo en intereses sobre el crédito y la posible parcial devolución de dichos intereses en la distribución de los excedentes al final del ejercicio de la cooperativa.

Si bien cada cooperativa tendrá su propia metodología al momento de conceder el crédito cooperativo, por el hecho de que las normas y procedimientos se adoptan según las características de los socios y los recursos disponibles para otorgar el producto crediticio con el menor riesgo posible y a costo razonable, en el manual de crédito genérico para Cooperativas de ahorro y crédito emitidas por la INCOOP se

establecen procesos que podrían ser utilizados para la concesión del crédito y son los siguientes:

- a) Promoción: Consiste en una explicación lógica y coherente sobre las características y beneficios de un producto, con el objetivo de captar socios y entregarles servicios financieros.
- b) Evaluación y visita a solicitantes: En esta etapa se determinan los aspectos económicos, financieros y de moralidad del socio; dependiendo de la metodología a utilizar se puede realizar corridas de scoring o utilizar herramientas de mitigación de riesgo crediticio.

Esta etapa incluye las siguientes actividades:

- Recolección de datos para la evaluación socioeconómica
 - Consistencia de la Información obtenida
 - Ponderación del riesgo
- c) Propuesta y recomendación para aprobación de créditos: todas las operaciones deben ser sustentadas a través de un medio de aprobación y comentario del Oficial de Crédito.

Esta propuesta debe presentarse en un formulario diseñado por la cooperativa, el mismo debe incluir al menos los siguientes elementos:

- Comentario de la unidad económica
 - Calificación de la voluntad de pago
 - Historial de pagos
 - Apreciación de la evaluación crediticia
 - Condiciones de la propuesta de financiamiento
 - Análisis de indicadores.
- a) Resolución de créditos: las resoluciones de las solicitudes de crédito, cualquiera que sea su nivel administrativo de aprobación, se registrarán en un medio de aprobación.
 - b) Seguimiento y recuperación: el seguimiento y la supervisión son herramientas que permiten minimizar el riesgo de las operaciones, aunque se trate de un crédito bien colocado, esto no cubre las contingencias que puedan ocurrir en el transcurso del tiempo (Instituto Nacional de Cooperativismo, 2014).

No hay duda de que estos procesos deben ser considerados para que los créditos beneficien tanto a la cooperativa como a los propios socios, ya que la omisión de estos podría ocasionar morosidad, que es uno de los riesgos más perjudiciales para las instituciones financieras, por el hecho de que, al no recibir los recursos financieros otorgados en el crédito, los limitan para financiar a otros socios, por no generarse una continua corriente de concesión/devolución de los créditos.

Los objetivos de la investigación son conocer la orientación emprendedora implementada por la Cooperativa COODEÑE LTDA. en la concesión de créditos a los socios agropecuarios ubicados en la ciudad de Humaitá, para lo cual busca identificar los mecanismos de seguimiento del crédito, describir los conocimientos que poseen los socios agropecuarios con relación a actividades emprendedoras y determinar los requisitos que considera la Cooperativa al momento de la concesión de créditos.

La hipótesis del trabajo plantea que la orientación emprendedora implementada por la Cooperativa, en la concesión de créditos a los socios agropecuarios ubicados en la ciudad de Humaitá, está determinada por mecanismos de seguimiento, conocimientos con relación a actividades emprendedoras, e informaciones requeridas para la concesión de créditos.

2- METODOLOGÍA

La investigación utiliza un enfoque mixto, utiliza un tipo de estudio descriptivo, con diseño transversal. La población está conformada por 33 socios agropecuarios ubicados en la ciudad de Humaitá y el jefe del Departamento Agropecuario de la Cooperativa COODEÑE Ltda. de la ciudad de Pilar. La muestra corresponde al 100% de la población.

Se utilizan como técnicas de recolección y producción de datos a la encuesta, con preguntas abiertas y cerradas, mediante un cuestionario aplicado a la población de socios agropecuarios, así también, se lleva a cabo una entrevista semi estructurada, mediante la guía de entrevistas aplicada al jefe del departamento agropecuario de la Cooperativa COODEÑE Ltda.

3- RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1- Mecanismos de seguimiento:

En la tabla 1, se observan los resultados de la encuesta aplicada a los socios agropecuarios de la Cooperativa COODEÑE Ltda., seguidamente se presenta el análisis de los datos conforme a los porcentajes obtenidos.

Tabla 1: Mecanismos de seguimiento

<i>Indicadores</i>	SI		NO	
	fi	%	fi	%
<i>Charlas de Capacitación a Socios Agropecuarios</i>	21	64%	12	36%
<i>Programas de Orientación Emprendedora</i>	0	0%	33	100%
<i>Seguimiento a las actividades agropecuarias</i>	0	0%	33	100%

Análisis de resultados de la tabla:

- Respecto a si los socios agropecuarios conocen o han escuchado sobre alguna capacitación o charla relacionada con el ámbito agropecuario brindada por la Cooperativa, el 64% respondió que sí y un 36% de ellos que no conocen o no han escuchado. Sili et al. (2014) mencionan que las cooperativas tienen una gran capacidad para concentrar y organizar la información, impulsar la innovación y la utilización de nuevas tecnologías, máxima en un contexto global en donde la información es uno de los activos más importantes.
- La Orientación Emprendedora, surge como un constructo conducente a la evaluación de las decisiones de los directivos para determinar si en estas se exhibe una conducta emprendedora (Flores Novelo et al., 2016). En cuanto a si los encuestados saben o han escuchado sobre algún programa o departamento que cuente la Cooperativa para brindar orientación emprendedora a los socios agropecuarios, el 100% mencionaron que no saben o no han escuchado sobre ello.
- El 100% de los encuestados manifestaron que en ningún momento recibieron algún tipo de seguimiento por parte de la cooperativa para orientarle en sus emprendimientos. En cuanto a la teoría, el emprendedor, según Amaru (como se citó en Uribe Macías , 2017) afirma que este, “en esencia, es una persona que tiene la capacidad de idear y realizar cosas nuevas” (p. 221).

A continuación se presentan los resultados de la entrevista aplicada al jefe del Departamento Agropecuario, destacando los aspectos más relevantes en relación a la variable: *Mecanismos de seguimiento*.

- La cooperativa no implementa métodos o técnicas de seguimiento del crédito que concede a los socios agropecuarios para verificar si el destino del crédito es

emprendida. Sin embargo, se realiza el seguimiento para la devolución de dicho crédito por parte de los socios.

- No se realiza un seguimiento para implementar orientación emprendedora, se realiza para garantizar el cobro del crédito otorgado a los socios.
- Antes se contaba con un profesional agropecuario que ofrecía servicios a los socios, aunque no satisfacía la demanda que existía; sin embargo, actualmente no se cuentan con dicho profesional

3.2- Conocimiento de actividades emprendedoras.

En la tabla 2, se observan los resultados de la encuesta aplicada a los socios agropecuarios de la Cooperativa COODEÑE Ltda., seguidamente se presenta el análisis de los datos conforme a los porcentajes obtenidos.

Tabla 2: Conocimiento de actividades emprendedoras

Indicador	SI		NO	
	fi	%	fi	%
Conocimiento del término "Emprendimiento"	25	76%	8	24%

Análisis de resultados de la tabla:

- El ecosistema de emprendimiento se trata de analizar un conjunto de características individuales, sociales e institucionales que, integradas en formas complejas en el contexto social, económico, político y cultural de un país o región, que podrían favorecer o dificultar la creación de nuevas iniciativas productivas y sostenibles en el mercado (Vera Ruíz et al., 2016).
- Con relación a si los encuestados han escuchado la palabra emprendimiento, el 76% han respondido que sí conocen dicha palabra, mientras que un 24% que no, además mencionan que lo entienden como actividades o procedimientos no habituales, diferentes, en el rubro al que uno se dedica, y que puede o no generar beneficios o ganancias, otros lo entienden como, inversiones en nuevos procedimientos o productos, diferentes de sus competidores o colegas, dando ejemplos como: estudios de suelo, semillas modificadas, inseminación artificial para mejorar la raza del ganado.

A continuación se presentan los resultados de la entrevista aplicada al jefe del Departamento Agropecuario, destacando los aspectos más relevantes en relación a la variable: *Conocimiento de actividades emprendedoras*.

- El Jefe manifiesta conocer el concepto de emprendimiento y lo define como realizar alguna actividad innovadora en el ámbito o mercado en que se dedique para atraer más clientes con el objetivo de obtener mejores ganancias.
- Asume no brindar o propiciar capacitaciones a los socios agropecuários sobre este tema.

3.3- Informaciones requeridas para la concesión de créditos.

A continuación se presentan los resultados de la entrevista aplicada al jefe del Departamento Agropecuario, destacando los aspectos más relevantes en relación a la variable: *Informaciones requeridas para la concesión de créditos*.

- Para el acceso al crédito por parte de los socios y en el caso específico del rubro agropecuario, deben presentar las documentaciones que acrediten que se dedica a la actividad agropecuaria, como ser acta de vacunación, movimiento de ganado, etc. También se puede solicitar la presentación de contrato de alquiler o copia de título de propiedad para demostrar la solvencia y en dónde el socio desarrolla sus actividades.
- El socio debe presentar cédula de identidad, factura de servicio de su domicilio y otros justificativos en caso de que tenga otra actividad laboral o comercial.
- Una vez que se presente las documentaciones, se confecciona la solicitud y se deriva a los niveles de consideración para su aprobación o rechazo, si no se ajusta a lo establecido en el reglamento de créditos. Ya aprobado el crédito, se procede al desembolso para su entrega correspondiente.

3.4- Análisis de Hipótesis de la Investigación

“La orientación emprendedora implementada por la Cooperativa COODEÑE LTDA. en la concesión de créditos a los socios agropecuarios ubicados en la ciudad de Humaitá están determinadas por mecanismos de seguimiento, conocimientos con relación a actividades emprendedoras e informaciones requeridas para la concesión de créditos”.

Esta hipótesis no se acepta, ya que en base a los resultados obtenidos no se ha logrado demostrar que la Cooperativa COODEÑE Ltda. implemente orientación emprendedora a sus socios agropecuarios ubicados en la ciudad de Humaitá en la concesión de los

créditos, ya que no cuentan con mecanismos de seguimiento, departamento o programas que permitan el logro de ese objetivo, tampoco exigen o proporcionan informaciones dirigidas a brindar dicha orientación.

4- CONCLUSIONES

No se ha logrado evidenciar las formas en que la Cooperativa brinda orientación emprendedora a los socios en la ejecución de los créditos otorgados. La institución no cuenta con ningún programa o departamento dedicado a implementar orientación emprendedora a sus socios, ni en los créditos destinados a actividades emprendedoras de inversión agropecuaria, tampoco cuentan con un técnico agropecuario que les brinde apoyo, asesoramiento y acompañamiento en la ejecución de sus proyectos.

Si bien anteriormente se contaba con un profesional destinado a estas funciones, su disponibilidad y asistencia se hacía muy difícil por la cantidad de socios que requerían de los servicios, que sobre pasaba la capacidad de atención de un solo funcionario. Lo descrito tiene como consecuencia la nula garantía del éxito del emprendimiento del socio, el éxito de sus inversiones y las rentabilidades a mediano y largo plazo.

Bajo el supuesto de que la COODEÑE LTDA. otorgará los créditos con acompañamiento y asesoramiento, o brindara capacitaciones con relación a la orientación emprendedora de alguna manera se fomentaría el crecimiento del socio como emprendedor y que el crédito sea abonado en tiempo y forma. Se lograría el fin principal que es crecer mediante el trabajo cooperativo.

En la teoría, Orrego (como se citó en Uribe Macías , 2017) considera que el emprendimiento “se orienta en el aprendizaje personal y organizacional, en el desarrollo de acciones transformadoras del contexto, en el cual el sujeto potencia sus dimensiones sociales, para emprender y construir tejido social” (p. 221).

Se constata que la Cooperativa no cuenta con una política que establezca la implementación de mecanismos de seguimiento que le permita conocer si los créditos dados a los socios generan una rentabilidad al ejecutar dicho crédito en su emprendimiento u orientarlo en dicho emprendimiento y solo se limitan a conocer la capacidad de solvencia del socio para la devolución de este.

En cuanto al sustento teórico, el Marco Regulatorio para Cooperativas del Sector de Ahorro y Crédito emitido por el INCOOP menciona que el seguimiento y la supervisión son herramientas que permiten minimizar el riesgo de las operaciones, aunque se trate

de un crédito bien colocado, esto no cubre las contingencias que puedan ocurrir en el transcurso del tiempo (Instituto Nacional de Cooperativismo, 2014).

Con referencia al conocimiento que poseen los socios agropecuarios de las actividades de emprendedurismo, en los instrumentos de recolección de datos los socios agropecuarios respondieron que tienen una ligera idea de su significado y que logran rentabilidad mediante la ejecución de sus créditos en actividades emprendedoras, sin embargo, esto lo realizan de manera empírica (basándose en la experiencia adquirida en su labor), y solo un mínimo porcentaje implementa conocimientos técnicos actuales, lo que da como resultado que dicha rentabilidad solo sea factible a corto plazo, por falta de una planificación bien definida y en base a metodologías presupuestarias fiables. Con relación al sustento teórico en el emprendimiento, esto entendido como “una capacidad o un conjunto de competencias, de habilidades, de rasgos, que se dan en un individuo y que lo impulsan a actuar de una manera proactiva, sistémica, creativa, autónoma y en el ejercicio de un verdadero liderazgo” (Uribe Macías, 2017, p 227).

Las documentaciones requeridas son con el objetivo de otorgar un tipo de crédito y garantizar la devolución de éste, concedido a los socios; pero no para conocer y asistir técnicamente a las actividades a las cuales van a ser destinados dichos créditos, ni para implementar un sistema que brinde una orientación emprendedora y lograr un emprendimiento factible para los socios.

En lo referente al sustento teórico, el Marco Regulatorio para Cooperativas del Sector de Ahorro y Crédito emitido por el INCOOP manifiesta que para la concesión de créditos se solicita como mínimo, la cédula de identidad civil del solicitante, con los documentos necesarios y suficientes para comprobar los ingresos que declara y la información que la entidad le requiera adicionalmente (Instituto Nacional de Cooperativismo, 2014).

5- LISTA DE REFERENCIAS

- Alarcón, J. R., Parra Requena, G., y García Villaverde, P. M. (2013). Efectividad de la orientación emprendedora: el papel del capital social y las capacidades. *Investigaciones Europeas de Dirección t Economía de la Empresa*, 1-9.
- Cabana, S. R., Narea, H. J., & Orrego, R. D. (2018). Factores determinantes de la conducta intraemprendedora en pequeñas y medianas empresas (PyMes) de la región Coquimbo en Chile. *Información tecnológica*, 29(4), 167-178.
- Congreso de la Nación Paraguaya. (2015). Ley N° 5501. 1-9. Paraguay.

- Cooperativa Multiactiva de Ahorro, Crédito, Producción, Consumo y Servicios de Ñeembucu Ltda. (2019). *Inicios*. Recuperado el 12 de junio de 2019, de Cooperativa Multiactiva de Ahorro, Crédito, Producción, Consumo y Servicios de Ñeembucu Ltda.: <https://coodene.coop.py/v4/inicio/>
- Cracogna, D. (2015). Relevancia actual del crédito cooperativo. *Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*(49), 19-29.
- Cuadrado Serrán, M., y Ciruela Lorenzo, A. M. (2015). Las Sociedades Cooperativas y Laborales como artífices del emprendimiento empresarial. Análisis comparativo del perfil del emprendedor de ambas figuras en el contexto de Andalucía. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*(84), 5-34.
- Flores Novelo, A., Ojeda Villagómez, F., Lee Kim, H. S., y Ramirez Cedillo, E. (2016). Impacto de la Orientación Emprendedora en el Desempeño Empresarial: El caso de las empresas de Software en Yucatán, México. *FIR-FAEDPYME International Review*, 5(9), 25-34.
- Garrido, M. M., & Zambrano, W. E. O. (2019). Emprendimiento cooperativo de trabajo: resultados, expectativas y desempeño empresarial. Un análisis en cooperativas valencianas de trabajo asociado. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, (97), 5-47.
- Gonzalez Hernandez, M. M., Vento Tielves, R., y Rodriguez Gonzalez, L. (Enero-junio de 2018). Las cooperativas agropecuarias, opción para lograr la integración de la juventud rural al desarrollo territorial. *COODES Cooperativismo y Desarrollo*, 6(1), 41-52. Obtenido de <http://codes.upr.edu.cu/index.php/codes/article/view/187>
- Hernández Perlina, F. (abril de 2014). Orientación emprendedora de las cooperativas agroalimentarias con actividad exportadora. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*(80), 29-55.
- Herrera Ronco, J. (2016). *Impacto Emprendedor. La fuerza que mueve al mundo*. (M. Zink, Ed.) Santiago, Chile: Universidad Católica de Chile.
- Instituto Nacional de Cooperativismo. (Abril de 2014). Manual de crédito genérico para cooperativas de ahorro y crédito. 1-88. (R. Mullo Mora, Ed.) Paraguay.

- Lajara Camilleri, N., & Server Izquierdo, R. (2017). ¿Cómo se puede mejorar la competitividad de las cooperativas agroalimentarias? *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*(90), 103-121.
- Melián Navarro, A., Sanchis Palacio, J., y Soler Tormo, F. (2010). El Crédito Cooperativo como instrumento financiero para el fomento del emprendimiento en tiempo de crisis. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 68, 111-139.
- Perlines, F. H., & Montes, J. A. A. (2020). Orientación emprendedora y desempeño de las cooperativas agroalimentarias: Análisis del efecto moderador de la capacidad de absorción. In *XXX Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica: cooperação transfronteiriça. Desenvolvimento e coesão territorial. Livro de resumos* (p. 187). Instituto Politécnico de Bragança.
- Pucheu Moris, A. (2014). *Desarrollo y Eficacia Organizacional. Como apoyar la creación de capacidades en individuos, grupos y organizaciones*. Santiago, Chile: Universidad Católica de Chile.
- Ruiz, A. V., Valle, M. A. P., Ángeles, R. M. F., Pezzia, A. E., Obando, M. A. N. S., & López, E. F. N. (2016). Hacia una comprensión del ecosistema emprendedor social peruano: contexto y características del emprendimiento social en Lima. *Ciências Sociais Unisinos*, 52(3), 343-353.
- Sánchez Pachón, L. Á., y Pérez Chinarro, E. (2015). Las entidades de economía social como protagonistas de un nuevo modelo de emprendimiento y medidas legales de apoyo al emprendimiento. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*(84), 35-62.
- Sili, M., Sanguinetti, J., y Meiller, A. (2014). El cooperativismo agrario y su contribución al desarrollo rural. La experiencia de la Unión Agrícola de Avellaneda, Argentina. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*(82), 155-177.
- Uribe Macías, M. E. (2017). El emprendimiento: algunas reflexiones desde un enfoque de revisión. *Clío América*, 11(22), 219-239. doi:10.21676/23897848.2443
- Vega, J., Sánchez, M. D. C. B., & Serna, M. D. C. M. (2020). Orientación emprendedora en la innovación de las pequeñas y medianas empresas en México. *Revista de ciencias sociales*, 26(4), 97-114.