**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL, POPULAR Y SOLIDARIA**

**TECNOLOGÍA SUPERIOR EN GESTIÓN DE LAS FINANZAS POPULARES Y SOLIDARIAS**

# EL MILAGRO FINANCIERO DE EL SALINERITO COMO MODELO DE LA ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA

**MACAO TAPIA BRIANNA MARIBEL**

**Cuenca, marzo, de 2026**

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL, POPULAR Y SOLIDARIA**

**TECNOLOGÍA SUPERIOR EN GESTIÓN DE LAS FINANZAS POPULARES Y SOLIDARIAS**

# El Milagro Financiero de El Salinerito como Modelo de la Economía Popular y Solidaria

**Trabajo de integración curricular como requisito previo para optar al Título de Tecnólogo/a en**

**AUTOR:** **Macao Tapia Brianna Maribel**

**TUTOR:** **Dr. Jiferson Diuver Santiago Aguillon.**

**Cuenca, marzo de 2026**

## DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres, Karina Tapia **e** Ismael Macao, gracias por ser mi motivación de vida.

A mi amada abuela Miriam**,** quien desde el cielo debe estar orgullosa y a quien amaré y recordaré siempre.

## AGRADECIMIENTOS

Expreso mi agradecimiento al Dr. Jiferson Diuver Santiago Aguillón, tutor del presente trabajo, por su orientación y acompañamiento académico. Asimismo, agradezco al Instituto Superior Tecnológico de Economía Popular y Solidaria (ISTEPS) por la formación brindada a lo largo de estos dos años, y por permitirme ser parte de un proyecto educativo basado en la cooperación y la solidaridad.

## APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, en calidad de tutor (a) del trabajo de titulación, bajo la opción proyecto de integración curricular, “El milagro financiero del Salinerito como modelo de la economía popular y solidaria ”, elaborado por Macao Tapia Brianna Maribel, estudiante de la Tecnología en Gestión de las Finanzas Populares y Solidarias de la EPS, del Instituto Superior Tecnológico de la Economía Social, Popular y Solidaria, considero que el mismo reúne los requisitos y méritos necesarios en los campos técnico y metodológico para ser sometido a la evaluación por parte del jurado examinador que se designe, por lo que lo *apruebo*, a fin de que el trabajo de titulación sea habilitado para continuar con el debido proceso determinado por el Instituto Superior Tecnológico de la Economía Social, Popular y Solidaria.

Firmado electrónicamente por:
JIFERSON DIUVER SANTIAGO AGUILLON
Validar únicamente con FirmaEC

Firma del tutor

Jiferson Diuver Santiago Aguillón

C.I 0152279154

# EL MILAGRO FINANCIERO DE EL SALINERITO COMO MODELO DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

## INTRODUCCIÓN

Salinas de Guaranda es una parroquia rural ubicada en el flanco occidental de la cordillera de los Andes, a 27 km de la capital de la provincia de Bolívar (Ecuador). Su territorio abarca aproximadamente 440 km² y de acuerdo con la clasificación climática de Köppen, presenta zonas que van desde el páramo, la región interandina y áreas de clima subtropical

A inicios de la década de 1970, la llegada del sacerdote Antonio Polo y voluntarios de la Misión Salesiana impulsó un proceso de organización colectiva que se orientó a responder a las condiciones locales de pobreza, baja escolaridad, precariedad laboral y carencia de servicios básicos (Arias, s.f.). Estas condiciones apenas cubrían las necesidades más elementales y generaron un escenario de vulnerabilidad social.

En 1971, a solicitud de monseñor Cándido Rada, obispo de Guaranda, la Operación Mato Grosso (OMG) llegó a Salinas a través de una misión salesiana dirigida por el padre Antonio Polo. Su intervención partió del análisis de la realidad de la parroquia de Salinas y los potenciales nichos a través de los cuales podrían generarse fuentes de desarrollo cooperativo (Delgado, 2022). En tal contexto, comenzó un proceso de renovación de desarrollo comunitario que consideró principalmente nuevas iniciativas endógenas y la organización local para ejecutar proyectos productivos.

Durante la década de 1980, ese proceso, iniciado en la década de 1970 derivó en la consolidación de cooperativas y empresas comunitarias, en particular dentro del ámbito lácteo, que convirtieron paulatinamente una práctica ganadera tradicional en una plataforma agroindustrial rural. Con el paso de los años se sumaron otros frentes (chocolatería/confites, artesanías textiles, turismo comunitario, comercialización), organizados bajo la marca El Salinerito y bajo lógicas de gestión democrática y orientación al beneficio colectivo (Corporación Gruppo Salinas, s.f.). En la actualidad, el ecosistema productivo y comercial asociado a la marca sostiene ingresos para una base amplia de productores campesinos: más de 3.000 familias vinculadas como proveedoras y productoras.

En años recientes la comunidad ha logrado mejorar sustancialmente sus condiciones de vida: acceso a educación, servicios básicos, empleo digno y desarrollo de infraestructura (Carrasco et al., 2022) El Salinerito, ha logrado crear en los últimos años un fuerte mercado competitivo basado en un modelo de economía solidaria que buscaba el mejoramiento de los ingresos y el incremento del nivel del empleo, educación, salud (Delgado, 2022, p. 124). Por estas razones, el caso de la parroquia Salinas ha despertado el interés de gobiernos, académicos y organizaciones que buscan comprender los factores que hicieron posible esta transformación y evaluar su potencial de replicabilidad en otros contextos.

Este fenómeno fue únicamente plausible gracias a un diseño de carácter institucional que permitió combinar el crédito y la continuidad cooperativa sin depender exclusivamente de la banca tradicional. El Anuario Corporativo 2022 destaca el papel de la Comercializadora Nacional (CONA) como mecanismo interno de inyección de liquidez a través de anticipos con respaldo en facturas, y que fue pensado para sostener a organizaciones con necesidades de caja. A ello se suma también el rol de instituciones como la Cooperativa de Ahorro y Crédito Salinas Ltda. que fungió como un brazo financiero territorial. En otras palabras, el modelo financiero del Salinerito se sostiene en prácticas de intermediación cooperativa y herramientas internas de gestión de flujo de caja.

En este contexto, la Comercializadora Nacional (CONA) actúa como intermediaria solidaria en la comercialización de los productos; compra la producción de las microempresas locales y a su vez elimina los intermediarios, lo que le permite adelantar los pagos a los productores y a su vez garantiza liquidez inmediata y un precio justo (Cotera et al., 2009). En cuanto al riesgo crediticio, la cooperativa aplica controles rigurosos, aunque flexibles, acordes a la confianza comunitaria. En otras palabras, presta a socios que demuestren solvencia y suele requerir garantías o codeudores solidarios, de modo que el préstamo quede respaldado en caso de incumplimiento.

El caso de Salinas de Guaranda plantea una interrogante fundamental para el estudio de la Economía Popular y Solidaria (EPS) en Ecuador y América Latina: ¿Cómo una comunidad rural, históricamente marginada y con recursos limitados, logró construir y sostener un modelo económico solidario que produce resultados verificables y refuerza vínculos comunitarios y capacidades locales? Para responder a esta pregunta hemos concretado tres ejes de análisis: en primer lugar, las condiciones organizacionales y culturales que hicieron posible la cooperación sostenida, así como la influencia de las misiones salesianas dentro de este marco territorial y

social específico; en segundo lugar, la organización financiera que garantiza liquidez y solvencia; y, en tercer lugar, los límites y posibilidades de replicar el modelo fuera de Salinas. Para esto se ha tomado como punto de referencia que la experiencia exitosa de los diferentes modelos económicos combina elementos transferibles, pero con condiciones territoriales específicas. En el contexto contemporáneo, marcado por el cambio generacional, la migración juvenil y las transformaciones del mercado, se hace necesario examinar cómo está evolucionando el modelo y qué desafíos enfrenta para su continuidad a largo plazo.

En respuesta a lo anterior, este estudio busca sistematizar este modelo financiero y organizativo para identificar los principios, prácticas y estrategias que explican su éxito y con ello contribuir al conocimiento sobre modelos alternativos de desarrollo económico que priorizan el bienestar comunitario. La relevancia del análisis radica en su potencial para conformar políticas públicas y programas de desarrollo rural que busquen fortalecer la economía solidaria en contextos similares, donde la cohesión social y la sostenibilidad son igual de importantes como la viabilidad económica. En términos temporales, el análisis pone el foco en la situación contemporánea y utiliza cifras del ciclo 2022–2023 para discutir el desempeño y los desafíos actuales de la empresa y su proyección futura.

Si bien el estudio se concentra en el contexto contemporáneo, para evaluar el desempeño reciente, la desagregación de ventas por categoría se encuentra sistematizada en fuentes consultadas hasta el período 2018-2020. Se ha optado por utilizar esa serie como línea base estructural por dos razones. En primer lugar, nos permite identificar rasgos relativamente estables del modelo previos a la pandemia del Covid-19; en segundo lugar, los datos ofrecen una comparabilidad interna pues provienen de un mismo esquema de registro más estable. De este modo, el ciclo 2022-2023 se analiza como coyuntura postpandemia sobre una estructura comercial previamente caracterizada, lo que fortalece la consistencia del argumento y la trazabilidad de las inferencias.

Finalmente se estudian los principios de la EPS en acción y el impacto que tiene dentro de las economías rurales. En esta sección se subrayan las ventajas competitivas del modelo de EPS y se compara frente al de la empresa tradicional.

## EL MODELO FINANCIERO SOSTENIBLE Y REPLICABLE DE EL SALINERITO

Lo primero que se sembró con raíces profundas fue el cooperativismo de ahorro y crédito, donde cada persona es igual frente al grupo y tiene derecho al mismo voto sin consideraciones de clase social, pertenencia política o religiosa. De esta forma, se garantizó el éxito de El Salinerito basándose en este modelo financiero sólido. En contraste, el modelo empresarial tradicional se caracteriza por priorizar "la maximización de los beneficios y la riqueza material" (Chaves & Monzón, 2018, p. 30). Es decir, bajo este esquema se priorizan las ganancias y la toma de decisiones recae en quienes poseen el capital o dirigen la organización, buscando garantizar el crecimiento económico sobre cualquier otro aspecto. En otras palabras, el modelo de cooperativismo promueve la igualdad y el crecimiento enfocado en el bienestar social de todos sus miembros.

Un factor que le brinda mayor reconocimiento es el valor agregado local. En el mismo lugar se transforman materias primas en productos de alta calidad como quesos, chocolates, textiles, cárnicos, licores, sal y artesanías; lo cual aumenta los márgenes de ganancia. Una muestra de esto es la recolección de hongos secos en calidad gourmet los mismos que son exportados al extranjero.

Asimismo, este modelo de organización resulta fundamental debido a que las diversas inversiones se generan y permanecen dentro de la propia comunidad. El Salinerito "se fundamenta en el trabajo colectivo de los pobladores de la parroquia Salinas, con una planificación basada en valores como el trabajo, ahorro, autogestión, reinversión de sus utilidades y el emprendimiento social" (Vizueta et al., 2018, p. 66). Esta estructura permite un crecimiento multidimensional, donde la reinversión de excedentes y el enfoque social se consolidan como los motores principales del desarrollo local. En definitiva, la gestión de El Salinerito sobrepasa la acumulación de lucro para priorizar el bienestar humano y la atención a las familias, consolidando un modelo de éxito basado en la reciprocidad y la equidad social.

En otras palabras, la sostenibilidad de El Salinerito se basa en un equilibrio estratégico entre la eficiencia de la industria y el compromiso con la comunidad. A diferencia del modelo tradicional centrado en el lucro individual o empresarial, esta organización ha demostrado que la generación de valor agregado local y la gestión democrática del capital permiten mantener la riqueza en el territorio y transformarla en bienestar social. El éxito alcanzado como en la exportación de hongos gourmet hacia mercados extranjeros, confirma que este esquema de EPS

no solo es financieramente viable, sino que constituye una referencia replicable de desarrollo territorial basado en la equidad y la autogestión.

Otro factor que ha permitido la pervivencia del modelo es la cohesión de agentes externos como la iglesia, particularmente la Misión Salesiana, las ONG y la cooperación internacional (Revista gestión, 2024). De igual manera, es importante rescatar que algunos factores vinculados a la cultura andina local en conjunción con las prácticas de acompañamiento de la misión salesiana sirvieron como una base institucional del modelo cooperativo implantado en Salinas de Guaranda (González y Yépez, 2016). La autoridad moral de la misión ha facilitado también la resolución de conflictos y garantizó normas compartidas, lo que redujo el temor a emprender nuevas iniciativas financieras y fortaleció la confianza comunitaria.

## PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA EN ACCIÓN Y SU IMPACTO

La autogestión constituye un elemento primordial en la estructura de El Salinerito, pues su organización se basa en la autonomía frente a influencias externas centrada en cooperativismo de los socios. La organización se rige por un modelo de gobernanza democrática donde las decisiones se toman conjuntamente, asegurando que las acciones estratégicas respondan a las necesidades colectivas de la comunidad. Esta dinámica de cooperación constante y apoyo mutuo ha sido determinante para la expansión y consolidación institucional a lo largo de los años.

**Tabla 1.**

*Venta de productos por categoría*

| N | CATEGORIA | 2018 | 2019 | 2020 | Participación | Pareto |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **1** | Quesos Semimaduros | 457.750 | 406.384 | 457.683 | 43,26% | |
| **2** | Quesos Maduros | 198.318 | 168.616 | 148.545 | 16,87% | |
| **3** | Bombones | 182.563 | 176.573 | 117.090 | 15,59% | |
| **4** | Presentaciones | 111.472 | 116.572 | 94.882 | 10,57% | 86% |
| **5** | Embutidos | 39.888 | 32.100 | 45.698 | 3,85% | |
| **6** | Embutidos semicrudos | 27.575 | 23.621 | 25.244 | 2,50% | |
| **7** | Turrones | 26.897 | 24.364 | 21.424 | 2,38% | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **8** | Grageas | 18.441 | 11.531 | 7.559 | 1,23% |
| **9** | Deshidratados | 16.649 | 12.120 | 8.601 | 1,22% |
| **10** | Tabletas | 14.007 | 12.051 | 7.677 | 1,10% |
| **11** | Mantequilla | 3.715 | 4.620 | 5.527 | 0,45% |
| **12** | Chocolate de Taza | 4.922 | 4.275 | 3.996 | 0,43% |
| **13** | Leche | 2.707 | 2.409 | 2.151 | 0,24% |
| **14** | Conservas | 962 | 1.412 | 2.027 | 0,14% |
| **15** | Infusiones | 778 | 1.706 | 1.377 | 0,13% |
| **16** | Productos Soya | 347 | 39 | 431 | 0,03% |
| **17** | Producto semiela. | - | - | 13 | 0,00% |
| **18** | Bebidas | 6 | - | - | 0,00% |
| | **TOTAL** | **1.106.998** | **998.394** | **949.924** | |

***Nota.*** Estructura de ventas concentradas

El análisis de los datos nos muestra una estructura de ventas concentrada. Se puede observar que durante el año 2020 las principales categorías (quesos semiduros, quesos maduros, bombones y presentaciones) aúnan el 86% de las ventas, lo que sugiere una dependencia del desempeño de un pequeño grupo de productos del portafolio. De igual manera, podemos evidenciar que los quesos semimaduros y maduros concentran el 60% de la participación.

En la evolución entre los años 2018-2020 evidenciamos también una contracción del volumen total de las ventas. Sin embargo, en una lectura por categorías, los quesos semiduros evidencian una estabilidad con una recuperación en el año 2020, frente a otros productos. Los datos sugieren que las estrategias de recuperación han priorizado las categorías líderes, pero no han perdido de vista la necesidad de reducir los riesgos en la alta concentración del portafolio.

En cuanto a la gestión financiera, El Salinerito prioriza la reinversión social sobre el lucro individual. Aunque los excedentes podrían distribuirse equitativamente entre los socios, la organización opta por reinvertir dichos recursos para garantizar la viabilidad y el crecimiento continuo del proyecto. Es decir, se mantiene un enfoque de responsabilidad ambiental, equilibrando la actividad productiva con la preservación de los recursos naturales. De este modo, se consolida un modelo de comercio justo basado en el respeto, el diálogo y la transparencia, impulsando el desarrollo sostenible y el bienestar integral de sus miembros.

## VENTAJAS COMPETITIVAS FINANCIERAS DEL MODELO DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

La EPS supera al modelo tradicional porque tiene un impacto real en su entorno. Su lógica es simple: el capital se mantiene dentro de la comunidad en lugar de salir de la comunidad. Además, opera con costos más sanos, ya que no debe pagar a accionistas externos; en su lugar, esas ganancias regresan a la organización y financian a los propios socios.

El caso de El Salinerito demuestra que la autogestión es la clave. Su éxito nace de la autonomía para decidir su rumbo sin presiones externas. Al no buscar el lucro inmediato, pueden centrarse en el bienestar colectivo y la sostenibilidad. Este modelo prueba que la rentabilidad no está peleada con la confianza; de hecho, en este sistema, la lealtad del consumidor es el resultado natural de hacer las cosas bien.

## COMPARACIÓN ENTRE EL MODELO DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y LA EMPRESA TRADICIONAL

En cuanto a la propiedad, el modelo de EPS es comunitario y compartido, mientras que la empresa tradicional tiene propiedad privada y concentrada. Respecto a los objetivos, la EPS busca el bienestar colectivo con sostenibilidad, en tanto que el modelo tradicional busca maximizar ganancias individuales. En la distribución de utilidades, la EPS promueve la reinversión comunitaria, mientras que en el modelo tradicional las utilidades se destinan al dueño o accionistas. La relación laboral también difiere: en la EPS existen socios y trabajadores con participación activa, mientras que en el modelo tradicional hay una cadena vertical donde los empleados están subordinados a un empleador.

Para establecer una comparación entre los modelos de gestión orientados a la EPS y aquellos enfocados en la maximización de las ganancias, resulta fundamental analizar el modelo de negocio de Pronaca. En este sentido, el trabajo de Vásconez (2016), *Funcionamiento de las cadenas globales agroalimentarias de valor: el caso de Pronaca en el Ecuador*, aborda diversas problemáticas relacionadas con el crecimiento económico de la empresa, poniendo énfasis en su lógica de acumulación y rentabilidad, donde las condiciones de compraventa quedan liberadas a la autonomía de las empresas.
No obstante, para establecer una relación directa con el caso del grupo El Salinerito, el análisis se centra en las condiciones de compra y venta de productos agrícolas. En este aspecto, la autora señala que dichas condiciones suelen beneficiar prioritariamente a la empresa, ya que

“el contratante de la compra de la materia prima prioriza sus necesidades y las ajusta para cumplir sus objetivos de rentabilidad y, sobre todo, las orienta a conseguir su máximo beneficio” (p. 75). A partir de este planteamiento, se puede afirmar que, a diferencia de Pronaca, el grupo El Salinerito orienta su modelo de gestión hacia la obtención de un mayor beneficio colectivo, priorizando el bienestar de sus socios y el desarrollo comunitario por encima de la maximización individual de las ganancias.

Esta diferencia estructural se hace evidente al analizar el destino final de los excedentes económicos en ambos modelos. Mientras que la lógica de rentabilidad descrita en el caso de Pronaca (Vásconez, 2016) orienta la eficiencia hacia la maximización de la utilidad privada, donde el capital tiende a fluir fuera de la zona de producción hacia accionistas o centros financieros, El Salinerito revierte este flujo al anclar la riqueza en el territorio de origen. En el modelo tradicional agroindustrial, la localidad es principalmente proveedora de insumos; en cambio, bajo el esquema de EPS, el territorio se convierte en el beneficiario último de la cadena de valor. De esta forma, la rentabilidad no se mide solo por el margen financiero, sino por la capacidad de la organización para transformar ese margen en capital social y autonomía comunitaria.

El impacto de esta reinversión social es verificable en la transformación material de Salinas de Guaranda, que contrasta con la precarización habitual de las zonas de monocultivo o producción intensiva tradicional. A diferencia del modelo extractivo, donde el crecimiento empresarial no siempre se traduce en bienestar local, los excedentes generados por la comercialización de quesos y confites en Salinas se han canalizado hacia la creación de bienes públicos y servicios comunes. Este mecanismo de redistribución ha permitido financiar infraestructuras educativas, redes de salud y acceso a servicios básicos que el Estado o la empresa privada no habían cubierto, elevando sustancialmente la calidad de vida de más de 3.000 familias vinculadas. Así, el *milagro* financiero no radica solo en la solvencia de la cooperativa, sino en su función como motor de urbanización rural y ascenso social sostenido.

Ahora bien, para que otra comunidad rural ecuatoriana replique el éxito de El Salinerito, es indispensable consolidar tres pilares que mitiguen la vulnerabilidad del productor aislado. En primer lugar, se requiere un capital social basado en la confianza y el ahorro local, evitando la dependencia financiera de actores externos. En segundo lugar, el apoyo técnico debe enfocarse en la apropiación del conocimiento agroindustrial, permitiendo que la comunidad retenga el valor agregado y no solo suministre materia prima. Finalmente, ante un contexto

nacional donde no existe un marco jurídico específico para la comercialización agrícola y las condiciones quedan liberadas a la autonomía de la voluntad de la parte más fuerte, es crucial establecer un marco legal interno sólido amparado en la EPS que proteja a los socios y garantice una distribución equitativa de los beneficios, superando así la precariedad contractual del modelo tradicional.

La sostenibilidad futura de El Salinerito plantea distintas interrogantes que admiten pensar en la proyección futura de este estudio. En primer lugar, la problemática del recambio generacional plantea un primer riesgo estructural. La migración juvenil puede debilitar el capital social que sostiene el ahorro local como la disciplina de pago y la gobernanza cooperativa. Esto nos conduce a la siguiente pregunta: ¿Qué incentivos y formas de participación permitirán retener o vincular a las poblaciones jóvenes sin convertir el cooperativismo en una gestión empresarial? En segundo lugar, conviene investigar, a través de estudios de tipo longitudinal, la resistencia del modelo ante crisis contemporáneas como el aumento del costo de los insumos, digitalización de consumo, cambio climático, etc. En definitiva, es necesario comprender y estudiar el milagro financiero del Salinerito como un fenómeno dinámico que ha sabido adaptarse a un contexto específico, a tensiones demográficas complejas y ha logrado, con ello, planear en una proyección global.

# REFERENCIAS


Arias, A. (s. f.). *Gestión y cultura local: El caso de las queseras de Bolívar de la parroquia Salinas* [Abstract proposal]. Academia.edu. Recuperado el 1 de enero de 2026, de https://www.academia.edu/13964495/PAPER_Gesti%C3%B3n_y_Cultura_Local_El_Caso_de_las_Queseras_de_Bol%C3%ADvar_de_la_Parroquia_Salinas_1_ABSTRACT_PROPOSAL

Carrasco, M., Vanoni, G., & Omaña, A. (2022). *Emprendimientos social solidarios: Gruppo Salinas de Ecuador (1990–2020). Techno Review. International Technology, Science and Society Review / Revista Internacional de Tecnología, Ciencia y Sociedad*, *12*(4), 1–9. https://doi.org/10.37467/revtechno.v11.4477.

Chaves, R., & Monzón, J. L. (2018). La economía social ante los paradigmas económicos dominantes. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (93), 5-50. https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.93.12901

Corporación Gruppo Salinas. (s. f.). *Gruppo Salinas*. Salinerito. Recuperado el 31 de diciembre de 2025, de https://salinerito.com/gruppo-salinas/

Cotera Fretel, A., Van den Berg, A., Cavalier, J.-B., Avella Villegas, L. F., Guerrero Vargas, R., Sánchez Perugachi, J., & Romero Reyes, A. (2009). *Comercio justo sur-sur: Problemas y potencialidades para el desarrollo del comercio justo en la Comunidad Andina de Naciones*. Grupo Red de Economía Solidaria del Perú.

Delgado, A. (2022). Aporte tecnológico al desarrollo de la quesera principal de Salinas, en la provincia de Bolívar. *Estudios de la Gestión: Revista Internacional de Administración*, *11*, 118–146. https://doi.org/10.32719/25506641.2022.11.4

González Villafuerte, V. (2016). *Economía popular y solidaria, un eje para el desarrollo económico y social: Caso PRODUCOOP (Cooperativa de Producción Agropecuaria "El Salinerito"), período 2006–2014* [Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]

Primicias. (s.f.). Lecciones del Salinerito tras cinco décadas de economía popular. Revista Gestión. https://revistagestion.primicias.ec/analisis-economia-y-finanzas/lecciones-del-salinerito-tras-cinco-decadas-de-economia-popular-y/

Recimundo. (s.f.). Artículo sobre economía solidaria. https://recimundo.com/index.php/es/article/view/1230

Revista Gestión. (2024, 18 de junio). *Lecciones del Salinerito tras cinco décadas de economía popular y solidaria*. https://revistagestion.primicias.ec/analisis-economia-y-finanzas/lecciones-del-salinerito-tras-cinco-decadas-de-economia-popular-y/

Salinerito. (s.f.). Página oficial. https://salinerito.com/

Servicio de Rentas Internas. (2024). El Salinerito: modelo de economía popular y solidaria [Video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=njbepcPva5M

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (s.f.). Conoce qué es la economía popular y solidaria (EPS). https://www.seps.gob.ec/institucion/conoce-que-es-la-economia-popular-y-solidaria-eps/

Vásconez Arboleda, J. P. (2016). *Funcionamiento de las cadenas globales agroalimentarias de valor: el caso de Pronaca en el Ecuador* [Tesis de maestría, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador]. Repositorio Institucional UASB-DIGITAL. https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5861/1/T2431-MRI-Vasconez-Funcionamiento.pdf

Vizueta, V. H., Santamaría, J. A., Guerrero, V. A., & Mero, I. C. (2018). Modelo de desarrollo de las microempresas del grupo “El Salinerito” en el Ecuador. *INNOVA Research Journal*, *3*(8), 61-67. https://doi.org/10.33890/innova.v3.n8.2018.618