El emprendimiento en Ecuador: Visión y Perspectivas

Compilador: Eliott Eduardo Jaime Carriel, Mgs.



Universidad Ecotec

EL EMPRENDIMIENTO EN ECUADOR. VISIÓN Y PERSPECTIVAS.

COMPILADOR:

ELIOTT EDUARDO JAIME CARRIEL, MGS.

2017

TÍTULO
El Emprendimiento en Ecuador. Visión y Perspectivas

AUTORES
Karina Verónica Chávez Garcés, Mgs.
Paola Alexandra Traverso Holguín, Mgs.
Diana Carolina Merizalde Véliz, Mgs.
Daniel Roberto Espinoza Moreira, Mgs.
Solis Muñoz Juan Bautista, Mgs.
Reyes Cárdenas Narciza Azucena, Mgs.
Giler Escandón Lesi Vanessa, Mgs.

AÑO
2017

EDICIÓN
MSc. Nadia Aurora González Rodríguez - Departamento de Publicaciones
MSc. Alejandra Mercedes Colina Vargas - Coedición
Universidad ECOTEC

ISBN
978-9942-960-28-3

NO. PÁGINAS
109

LUGAR DE EDICIÓN
Samborondón - Ecuador

DISEÑO DE CARÁTULA
Ing. Annabell Esperanza Aguilar Muñoz - Departamento de Relaciones Públicas y Marketing. Universidad ECOTEC

NOTA EDITORIAL: Los artículos que conforman los capítulos del presente libro formaron parte del ll CONGRESO CIENTÍFICO INTERNACIONAL "Sociedad del conocimiento: retos y perspectivas" celebrado en la Universidad ECOTEC. El compilador de esta obra tuvo la responsabilidad de seleccionar las mejores investigaciones científicas, de acuerdo a la línea temática correspondiente, tomando en consideración el impacto y relevancia de la información, en virtud de la difusión del conocimiento.

CONTENIDO

DATOS DEL COMPILADOR 3
PRESENTACIÓN 4
CAPÍTULO I. FACTORES QUE PROMUEVEN EL EMPRENDIMIENTO EN HOMBRES Y MUJERES EN EL ECUADOR. 7
Autores: 7
Karina Verónica Chávez Garcés, Mgs. 7
Paola Alexandra Traverso Holguín, Mgs. 7
INTRODUCCIÓN 7
1.1 Hombres versus mujeres y los antecedentes. 9
1.2 Casos de Estudio 13
1.3 Análisis de resultados. 23
CONCLUSIONES 25
REFERENCIAS 25
CAPÍTULO II. LA MUJER EN LOS EMPRENDIMIENTOS: ANÁLISIS ESTADÍSTICO. 28
Autora: 28
Diana Carolina Merizalde Véliz, Mgs. 28
INTRODUCCIÓN 28
2.1 Origen del término emprendedor 29
2.2 Metodología empleada en la investigación. 35
2.3 Resultados obtenidos del estudio. 35
CONCLUSIONES 49
CAPÍTULO III. EL COOPERATIVISMO COMO HERRAMIENTA DEL EMPRENDIMIENTO 54
Autor: 54
Daniel Roberto Espinoza Moreira, Mgs. 54
INTRODUCCIÓN 54
3.1 Emprendimiento y cooperativismo 57
3.2 Facilitación en la formación de cooperativas. 60
3.3 El cooperativismo en Ecuador. 62
CONCLUSIONES 65
REFERENCIAS 66

CAPÍTULO IV. FINANCIMIENTO DE LOS EMPRENDIMIENTOS ECUATORIANOS 69

Autora: 69

Diana Carolina Merizalde Véliz, Mgs. 69

INTRODUCCIÓN 69

4.1 Metodología empleada para la investigación 72

4.2 Emprendimiento 73

4.3 Fuentes de financiamiento. 82

4.4 Actores del ecosistema emprendedor ecuatoriano dedicados al financiamiento de emprendedores. 85

CONCLUSIONES 87

CAPÍTULO V. LA PARADOJA DE LOS EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS INCLUSIVOS. 92

Autores: 92

Juan Bautista Solis Muñoz, Mgs. 92

Narciza Azucena Reyes Cárdenas, Mgs. 92

Lesi Vanessa Giler Escandón, Mgs. 92

INTRODUCCIÓN 92

5.1 Metodología empleada para la investigación 103

CONCLUSIONES 104

REFERENCIAS 108

DATOS DEL COMPILADOR

Eliott Eduardo Jaime Carriel

Ingeniero comercial y empresarial especialización en finanzas de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (2006). Magíster en dirección de empresas de Universidad Católica de Santiago de Guayaquil (2012). Docente a Tiempo Completo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Tecnológica ECOTEC, Ecuador. También es asesor tributario y financiero. Se desempeñó, durante ocho años, como funcionario público para el Servicio de Rentas Internas del Litoral Sur, en atención de contribuyentes. Formó parte del departamento de Gestión Tributaria en funciones de analista de incumplimiento tributarios de personas naturales como jurídicas y cumplió funciones en el departamento de Reclamos administrativos de personas naturales y jurídicas analizando la pertinencia de la devolución del impuesto a la renta.

PRESENTACIÓN

Las variedades de actividades económicas han permitido el desarrollo de las naciones y el progreso de la humanidad. En las últimas décadas se ha visto cómo los seres humanos son menos conformistas y más competitivos, muestra de esto se observa que el proceso educativo dejó de ser solamente la educación básica, media y superior. Hoy en día se busca desarrollar la creatividad, y esta puede nacer de la inspiración particular de una idea o puede ser el resultado de una situación que lo demande, a causa de una necesidad.

Se conoce que los emprendimientos tienen dos razones básicas para ser puestos en marcha, aquellos que son creados por las oportunidades que te brinda el mercado o por la iniciativa innovadora de crear un efecto diferenciador en la sociedad. La segunda razón es la que se conoce como el emprendimiento por necesidad, esta es la motivación más básica del ser humano, la misma que en tiempos más remotos no es otra cosa que el instinto de supervivencia frente a las dificultades.

Este libro comparte estudios realizados sobre el emprendimiento y sus incidencias en el mundo del siglo XXI, así como lo realizado por emprendedores ecuatorianos indistintamente si estos han sido aplicados por hombres o mujeres, la utilización de herramientas como el cooperativismo en los emprendimientos, la manera en que los emprendedores adquieren formas y fuentes de financiamientos para llevar sus ideas a cabo. Finalmente, cómo estos emprendimientos o el emprendedor es un elemento fundamental de las cadenas productivas volviendo a la comunidad en un ambiente inclusivo.

En el primer capítulo se pretende explicar las similitudes o diferencias que motivan a los ecuatorianos vs. las ecuatorianas a emprender, para lo cual se analizaron cuatro casos de éxito de cada género, lo cual constituye un estudio que permite ser la base para futuras investigaciones que prevén tener un acercamiento directo con los actores más representativos del emprendimiento ecuatoriano y analizar las dimensiones del espíritu emprendedor, según la muestra escogida aconveniencia.

En elsegundo capítulo se describe el emprendimiento femenino en el Ecuador, con el fin de mostrar el término emprendimiento desde el punto de vista conceptual, además de analizar la actividad emprendedora, la participación de la mujer en el mercado laboral en el Ecuador, ingresos laborales, la composición de la TEA por tipo de emprendedor, en función del género y la motivación de emprendimiento.

Por otra parte, en el tercer capítulo se analiza cómo el trabajo cooperativo constituye la fuente de emprendimientos socioproductivos, amparados bajos disposiciones legales establecidas en la Constitución Política de la República. Asimismo, se evidencia el origen del cooperativismo moderno y los principios básicos universales, promulgados por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), vigentes desde hace más de un siglo. Finalmente, se define el cooperativismo y el vínculo de éste con el emprendimiento social como generador de riqueza y reductor de los índices de pobrezas en aquellos actores más vulnerables de la sociedad.

En el capítulo cuatro se analiza las fuentes de financiamiento de los emprendedores ecuatorianos, comparando en algunos casos con los resultados de la región tomados del reporte global sobre finanzas emprendedoras. En particular, se aborda el financiamiento de los emprendimientos en Ecuador y concluye con un mapeo de los mecanismos de financiamiento de emprendedores existentes en el país.

El quinto capítulo presenta los resultados de una investigación realizada en los emprendimientos productivos inclusivos de los cantones de la provincia del Cañar. En este sentido, se corrobora la situación actual de los negocios de las personas con discapacidad que recibieron apoyo e incentivos de la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades y que luego de la supresión mediante Decreto Ejecutivo No. 1047, donde se transfirió los planes, programas y proyectos (…) a las diferentes instituciones de la Función Ejecutiva, según las atribuciones asignadas. Con el apoyodel estudio de campo que se realizó a

veinte y nueve emprendimientos productivos en los cantones de Azogues, Biblián, Cañar, El Tambo y La Troncal, a partir de la aplicación de encuestas previamente diseñadas a los responsables de las unidades económicas se puedo llegar a importantes conclusiones que los autores ponen a disposición de los lectores.

El Compilador.

CAPÍTULO I. FACTORES QUE PROMUEVEN EL EMPRENDIMIENTO EN HOMBRES Y MUJERES EN EL ECUADOR.

Autores:

Karina Verónica Chávez Garcés, Mgs.
Coordinadora Académica- Dirección General Académica
Universidad Casa Grande.
kchavez@casagrande.edu.ec

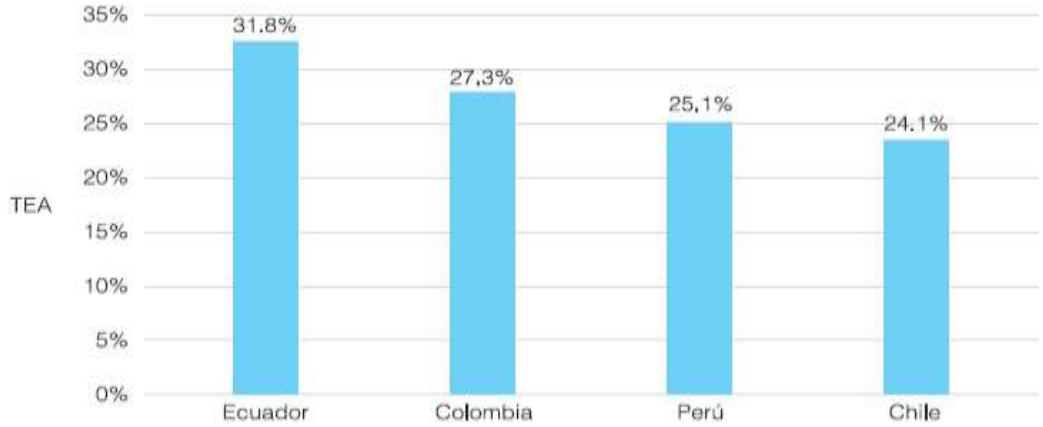
Paola Alexandra Traverso Holguín, Mgs.
Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales
Universidad ECOTEC
ptraverso@ecotec.edu.ec

INTRODUCCIÓN

La Global Entrepreneurship Monitor o GEM es el índice que evalúa el nivel de emprendimiento de las naciones a nivel mundial. Ecuador pertenece a un grupo de países (Ecuador, Colombia, Perú y Chile) que en los últimos 5 años ha dado muestra del crecimiento de esta dinámica empresarial en donde factores como el entorno externo y las actitudes determinan el grado de emprendimiento y por ende de emprendedores (GEM, 2016).

Según publicación del 21 de mayo de 2015 en la revista Líderes, el Ecuador se ha ubicado en la cima de la lista de la Actividad Emprendedora Temprana (TEA) de esta manera, en el 2012 fue del 26,6%; en el 2013 del 36%; con una pequeña reducción en el 2014 con el 32,6%. Luego, siguen Perú, Bolivia y Chile, respectivamente. En el año 2015 la TEA fue de 33.6% teniendo una leve disminución nuevamente en el 2016 del 31,8%.

Tabla 1. Distribución según género.



Fuente: GEM (2016).

En la gráfica que antecede se pueden observar los últimos resultados del año 2016.

Según Chávez y Jaime (2015, p.2) "El Ecuador posee la tasa más alta de Latinoamérica en emprendimiento por necesidad seguido por Perú y Brasil. Lamentablemente, los emprendedores destacados son los que han terminado apenas su educación secundaria".

El emprendimiento en Ecuador tiene 2 grupos bien definidos, los hombres y las mujeres. En el estudio realizado anteriormente por Chávez y Jaime (2016) se enfatizó la participación de la mujer ecuatoriana y los factores que promovieron a las mujeres del estudio a emprender. La mujer ecuatoriana posee el 45.43% vs. el 54.57% de loshombres que emprenden por oportunidad, mientras que por necesidad los hombres representan el 47.52% vs. el 52.44% de las mujeres.

A lo largo de este artículo, se pretende explicar las similitudes o diferencias que motivan a los ecuatorianos vs. las ecuatorianas a emprender, para lo cual se analizaron cuatro casos de éxito de cada género, lo cual constituye un estudio que permite ser la base para futuras investigaciones que prevén tener un acercamiento directo con los actores más representativos del emprendimiento ecuatoriano y analizar las dimensiones del espíritu emprendedor, según la muestra escogida aconveniencia.

Este documento se estructura en cinco partes. La primera hace una revisión teórica del concepto emprendedor a la luz de las distintas teorías. La segunda muestra los antecedentes del comportamiento del emprendimiento femenino y masculino en el Ecuador donde se destaca la participación de ambos géneros. Posteriormente, se desarrollan los casos de análisis y la discusión de lo encontrado en contraste con los autores citados. Finalmente, se presentan las conclusiones.

Antes de entrar en el análisis del comportamiento emprendedor del hombre o la

mujer, se debe definir al emprendedor. Para Pérez (1998) Es el “Homo Economics perfecto. Su naturaleza lo lleva a ser emprendedor. Las personas abandonadas en el mercado se las arreglan, salen adelante. Porque hay una naturaleza que lo asegura. Los hombres por naturaleza serían emprendedores, sociables, pero no solidarios” (p. 234). Para Kirzner, (1973); Low y McMillan, (1998); Schumpeter, (1934); Shane y Venkataraman, (2000) el emprendedor es aquél individuo que está más atento para descubrir y utilizar las oportunidades. Este vocablo tiene varias acepciones, La Real Academia Española de la Lengua o RAE indica: aquel o aquella “que emprende con resolución acciones o empresas innovadoras” (2014). Se puede inferir de esta manera que el emprendedor es ese ser que por necesidad u oportunidad logra forjar organizaciones que marcan la diferencia.

1.1 Hombres versus mujeres y los antecedentes.

La mujer representa la vida o la consecución de la misma, el hombre protección y trabajo. A lo largo de la historia de la humanidad ambos se han batido en distintas arenas: del conocimiento, del trabajo, en lo político, social, económico entre otras. ¿Es entonces una sentencia pese a que la mujer por el bagaje histórico psico-social que se ve inmersa en una realidad no aceptada pero asumida? ¿Está el emprendimiento supeditado también a este StatusQuo?

La mujer ecuatoriana ha desarrollado a lo largo de la historia la capacidad, como bien se citó anteriormente, de arreglárselas para salir adelante en una sociedad donde el patriarcado es aún predominante. Sin embargo, ya en el 2016 la mujer ecuatoriana representabaentre el 46 y 55 por ciento de la fuerza laboral gerencial de la nación.

El ecuatoriano no ha experimentado limitantes socioculturales que hayan soslayado su comportamiento emprendedor. Bruni*etet al.,* (2004) Rodríguez y Santos, 2008; citados porVentura y Quero (2010) indican que hay obstáculos que no dejan avanzar a la mujertales como, los socio-culturales, acceso a redes

de negocios, y por ende a los canales de financiación.

Tanto hombres como mujeres han demostrado que ya sea por oportunidad o necesidad existen distintos factores que influyen en ambos géneros a la hora de generar ideas. Para Marulanda (2015) la motivación es una fuerza que impulsa a vencer todo tipo de dificultades. Y es que la motivación es parte de una triada que permite al emprendedor no solo ser audaz sino creativo. Para Amable (1997) la creatividad está compuesta por los conocimientos especializados, las habilidades creativas y por su puesto por la motivación.

Es a través del emprendimiento de hombres y mujeres ecuatorianos que la economía deja de ser lineal, así lo expresa Schumpeter “el desarrollo económico deja de ser lineal y estático para ser dinámico, moviendo a la economía en nuevas direcciones lo que desarrolla al agente emprendedor que forza a los agentes económicos estáticos a realizar nuevas funciones” (2003/1912, pp.64-65).

A esto se añade que es un “mecanismo importante para el desarrollo económico” (Schumpeter, 1934; Landes, 1998). De esta manera con la creación de nuevos mercados se demuestra que es posible el incremento de la productividad, creación de nuevos empleos y cambios tecnológicos (Cancino, Coronado y Farías,2012).

El emprendedor sea hombre o mujer es aquel que es capaz de analizar y explorar circunstancias que resultan beneficiosas sin importar la incertidumbre ante las oportunidades o necesidades que se presenten (Roberts & Woods, 2005). El emprendimiento según Chell (2007) es la fusión entre lo social y lo económico es por esto que en un estudio que hacen Kantis, Angelelli&Moori (2004) Latinoamerica se hace presente con el desarrollo emprendedor a través de aquellos productos en los que sobresale como la manufactura, muebles, alimentos, metalurgia, entre otros. De esta manera el elemento que dinamiza es la diferenciación de productos en estasindustrias.

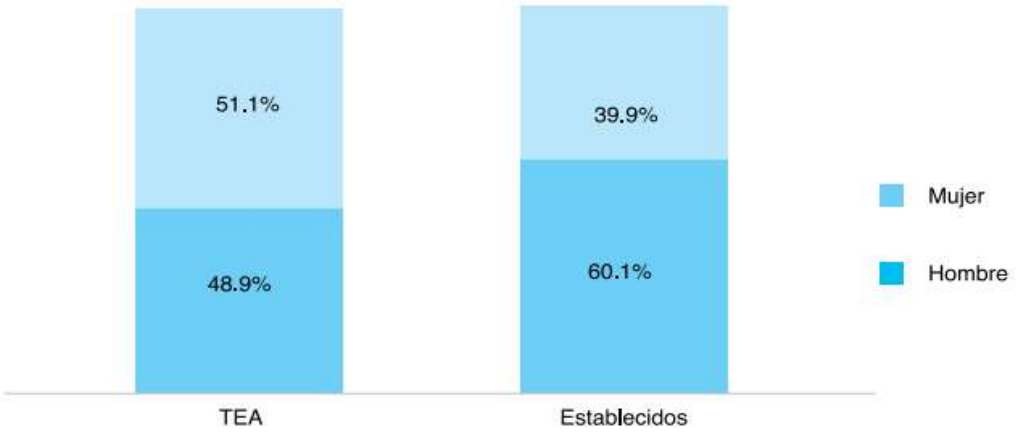
Los estudios realizados por GEM en los años 2013 y 2014 se demuestra que el número de emprendedores (53% de la TEA) supera al de emprendedoras (47% de la TEA). Sin embargo, no se ha definido qué determina el crecimientode hombres o mujeres, sino más bien se ha observado cambios que se alternan de año a año. Se podría inferir a raíz de estos datos que no hay realmente una brecha entre los dos grupos sino diferencias transitorias. Para el año 2014 la proporción de hombres emprendedores no superó de forma significativa a la de mujeres. En contraste, desde el 2008, la mayoría de los dueños de negocios establecidos han sido hombres (60% en el 2014); sin embargo, entre la población que no emprendió la mayoría fueronmujeres.

Respecto de la motivación para iniciar un negocio, las mujeres se ubican en primerlugar, siendo en mayor proporción aquellas que iniciaron su negocio por necesidad (35% con respecto al 30% observado para los hombres emprendedores). Esto se mantiene entre los dueños de negocios establecidos, donde un 52% de las mujeres empezaron su negocio por necesidad, mientras que en los hombres esta tasa se sitúa en un 45%. Las razones son diversas entre las que se mencionan: el desempleo y el subempleo, la migración de los jefes de hogar, la inclusión de mujeres en el ámbito laboral y el Bono de DesarrolloHumano.

GEM 2015 y 2016 explica que el porcentaje de mujeres que emprenden por necesidad es mayor al de varones manteniéndose esta tendencia en los últimos años, como se ha mencionado anteriormente. Siendo los hombres, los que se destacan al emprenderpor oportunidad.

A continuación, se presentan las tablas con los porcentajes de la TEA por necesidad u oportunidad entre hombres y mujeres en los años 2015 y 2016.

Tabla 2. Distribución por género.



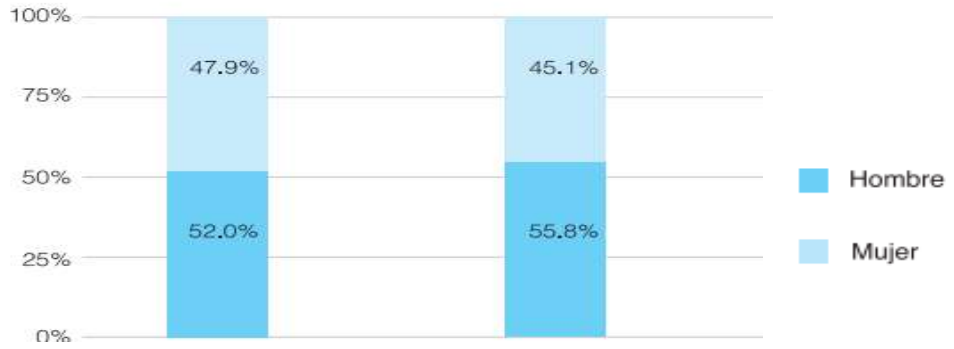
Fuente:GEM (2015).

Tabla 3. TEA según género y motivación.

	TEA Oportunidad hombres	TEA Oportunidad mujeres	TEA Necesidad Hombres	TEA Necesidad mujeres
Ecuador	24.60%	21.60%	9.50%	11.00%
Chile	22.30%	12.70%	5.60%	7.50%
Colombia	18.00%	11.90%	8.70%	6.50%
Perú	17.20%	15.20%	4.50%	6.70%
Región	16.14%	11.16%	5.49%	6.18%
Eficiencia	12.79%	8.56%	4.37%	4.14%

Fuente: GEM (2015).

Tabla 4. Composición de la TEA por tipo de emprendedor/TEAEstablecidos.



Fuente: GEM (2016).

Tabla 5. TEA y motivación: distribución por sexo.

	% de TEA		% de TEA oportunidad		% de TEA necesidad	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Ecuador	52.05%	47.95%	54.57%	45.43%	47.56%	52.44%
Colombia	53.27%	46.73%	55.59%	44.41%	38.41%	61.59%
Peru	52.29%	47.71%	51.83%	48.17%	50.78%	49.22%
Chile	59.07%	40.93%	62.07%	37.93%	48.71%	51.29%
Región	53.85%	46.15%	56.51%	43.49%	45.83%	54.17%
Economías de eficiencia	58.65%	41.35%	60.39%	39.61%	54.33%	45.67%

Fuente: GEM (2016).

El emprendimiento femenino o masculino cubre 2 aspectos, el social ya que trata de suplir las necesidades latentes y el productivo ya que a la vez fomenta a través de las oportunidades la innovación y la creatividad además de ofrecer puestos de trabajo y flujo económico.

1.2 Casos de Estudio

Para esta investigación se han elegido ocho empresarios que a través de su emprendimiento han generado plazas de trabajo y colaborado con el desarrollo económico de la urbe de Guayaquil. A continuación, se realizará el análisis de cuatro casos de mujeres emprendedoras, las cuales pertenecen a distintas provincias Guayas, Pichincha, Manabí, y Tungurahua. Sin embargo, todas se han desarrollado profesionalmente en la ciudad de Guayaquil. Asimismo, se analizarán 4 casos de hombres emprendedores 3 oriundos de Guayaquil y 1 de Ambato radicado en la ciudad cosmopolita.

Primer caso: Gloria Saltos.

Gloria Saltos, es originaria de la ciudad de Ambato, a los 12 años de edad inicia sus primeros pasos en el comercio ayudando a su hermano mayor en un puesto

informal de lazos, moños y vinchas, en el centro de la ciudad. Su inicial motivación fue la necesidad económica, un tablero y una mesa en las afueras del Almacén TÍA son sus primeros instrumentos de trabajo. Con los escasos conocimientos de contabilidad determinaba sus costos y utilidad que producían susventas.

Su actitud decidida por salir adelante era observada por la Sra. Elsa Villamar de Saona, quien le permite guardar sus tableros y mercadería en el colegio. Asimismo, el Sr. Saltivia, dueño de la relojería Suiza admiró su tesón y sacrificio. Él le propone alquilar el local de la joyería que era de la familia Ottati, sin analizar los riesgos, aceptó. Su trayectoria, despertó el interés del dueño del Banco del Pacífico, MarcelLaniado, quien le concede no solo la entrevista sino también un préstamo y todo su apoyo.

Al pasar los años, se presenta la oportunidad que esperaba, la familia Ottati decide vender el edificio, pero el previo resulta oneroso, la Familia Ottati decide hacerlo propiedad horizontal para ayudarla, logra comprar una tercera parte del edificio, el resto lo compra el Comisariato el Conquistador. Los Ottati deciden vender el resto del edificio, y Gloria toma la decisión de endeudarse nuevamente, en esta ocasión con el Produbanco, de esta forma cumple su sueño de tener su edificio propio, que hoy en día es la matriz de Novedades Gloria Saltos. Su tenacidad y liderazgo ha dado como resultado su diversificación ya que posee estéticas, Spa, peluquerías y un centro de eventos, su orientación al crecimiento ha promovido la creación de 20 establecimientos en una trayectoria de 28 años de reconocido y éxito (Gloria Saltos, s.f.).

Segundo Caso: Teresa Castro.

“Siempre he sido soñadora, vengo de una familia numerosa y humilde; y la necesidad me hizo trabajar y emprender mi propio negocio”, cuenta Teresa Castro Mendoza mejor conocida como Doña Tere (Teresa Castro, 2013).

Teresa Castro, oriunda de la provincia de Manabí, comenta que en una de las tantas crisis económicas del país, tuvo que emprender por necesidad en 1995. A pesar de ser licenciada en enfermería y trabajar en el Hospital Luis Vernaza, su situación económica la impulsó a incursionar en la gastronomía vendiendo bolones en la ventana de su casa en La Alborada. Enviudó muy joven y decide dedicarse por completo a la ventadedesayunos, pero toma la determinación de hacerlo bien. Así que luego pone un pequeño local cerca de la casa, al incrementarse la clientela, alquila un segundo local en la sexta etapa de La Alborada.

En el año 2002, inaugura el local de La Garzota, donde actualmente atiende cerca de 1000 personas diarias. “La preparación natural de los alimentos es la clave”, “además siempre preparo las cosas como si fuera para los míos, pero el incremento de clientes no permite realizarlos uno a uno, por lo que se ha adquirido varias maquinarias, pero los ingredientes y la calidad siguen siendo los mismos”. Se siente feliz porque gracias a este emprendimiento ha podido crear innumerables plazas de trabajo. El menú del café de Tere actualmente se ha diversificado y tiene una gran variedad de alternativas para todos los gustos y tamaños de sus clientes.

En el 2005, gana el premio SABOR al mejor bolón de Guayaquil, razón por la cual, aunque su restaurante se denomina “Café de Tere”, es más conocida como el “Bolón de Tere”. Doña Tere con sus 60 años, sigue observando cada movimiento asegurándose que todos sus clientes estén bien atendidos. Por su trayectoria y constancia recibe, en el 2007, el premio “Alejo Lascano” otorgado por la Cámara de Comercio de Guayaquil (Diario Hoy, 2007). Teresa Castro es ejemplo de empuje, decisión y compromiso (El Universo, 2005).

Tercer Caso: Ileana Miranda.

Ileana Miranda es Guayaquileña, y decides emprender en el diseño de zapatos en el año 2001. Al terminar su carrera universitaria en diseño de interiores, su

pareja de ese entonces la motiva a explotar su hobby. Contrata dos artesanos y en el patio de su casa improvisa un taller. Sus primeros clientes fueron amigos y conocidos. Lamentablemente, la relación sentimental con quien había empezado su negocio termina y eso ocasiona un desbalance en sus objetivos planteados. Sin embargo, es su padre quien la motiva nuevamente a retomar su rumbo del diseño a través de capacitaciones en actitudes personales y emprendimiento. “En Ecuador nadie hacía zapatos como los que yo hago hoy en día”. Esto era para Ileana Miranda su mayor fortaleza, aunque sí tuvo miedo de emprender, ya que no tenía conocimientos de cómo crear una empresa**.**

La oportunidad de crecer y desarrollarse la motiva a invertir y a expandirse. Su calzado, fabricado con materiales y técnicas nada convencionales, se imponen con su nombre como marca: Ile Miranda. Esto permitió su participación en desfiles y abre su primer local en Aventura Plaza junto a Fabricio Célleri. Logra firmar con la casa comercial De Prati logrando masificación con la línea comercial: Ella me quiso. Se convierte en mayorista y abre un local en San Marino que actualmente sigue en funcionamiento. En el año 2007, decide incursionar en el mercado internacional, viaja con una maleta con sus mejores modelos y comienza a tocar puertas, en principio hubo quienes pensaron que su producto era muy caro, y otros que la calidad de sus materiales era superior en relación al precio. Logra también expandirse a Nueva Zelanda, gracias a un representante que reside en esaregión.

En el 2011, expuso sus modelos de calzado en el FashionFootwearAssociation of New York y actualmente, cuenta con un local ubicado Pirmasens, Alemania. Mantiene su colección “Ella me quiso”, a través de las tiendas virtuales. Su meta actual es hacer crecersumarcaenelextranjero,talcomolohizoensusinicios,estandoexpuesta.Suéxito está avalado con una experiencia de 14 años en el mercado, con zapatos de diseñador (El Emprendedor, 2012).

Cuarto caso: Bertha Serrano.

Bertha Serrano, inicia sus pasos de emprendedora en el 2011 a los 18 años, esta joven quiteña radicada en Guayaquil quiso satisfacer su necesidad personal de encontrar ropa con diseños exclusivos. Por lo que decide realizarlos para posteriormente comercializarlos. Lo que fueron sus primeros bocetos, los llevaba donde su sastre, donde supervisaba su confección. Al incrementarse el número de clientas contrató otros talleres y a una asistente. Actualmente, cuenta con 5 personas de planta en sus talleres. Se considera enamora dedela moda y descubre que el consumidor quiere una marca a su alcance en precio y tiempo. Luego del primer año y medio de labores ya contaba con varios puntos de venta a nivel nacional en Quito, Portoviejo y Guayaquil, para luego expandirse a Cuenca. Las entregas a domicilio las realiza por correos delEcuador.

Sus diseños son inspirados en la gente, es decir, sus clientes, a quienes escucha para determinar sus necesidades en cuanto a colores y texturas. Bertha indica no tener un target exclusivo: “Tratamos que cada diseño y prenda se adapte de manera fácil a nuestras clientas, porque cada una es un mundo para nosotros, sino que tratamos de crear productos que se adapten a todas”.

No tiene una cifra exacta de la inversión que han hecho sus padres, pero ellos siguen siendo su apoyo. Maneja tres tipos de talleres: de costura, de calzado y el último es donde se ultiman detalles finales a las prendas y accesorios.

Al ser una emprendedora tan joven, también experimentó ciertas dificultades y temor al fracaso. Pero a pesar de eso, siguió con sus objetivos y con el apoyo del Ministerio de Industrias a través de un concurso tuvo la oportunidad de estar en una feria de modas financiada por dicho ministerio. Su nombre Comercial: Fulgore, que significa brillo. Bertha Serrano destaca el factor diferenciador de sus productos por la atención a los detalles, la presentación de los mismos, la calidad de los materiales que utiliza y sobretodo por la exclusividad de las

prendas ya que, no produce más de tres con un mismo diseño. Algo que vale la pena destacar, es que esta empresaria ve a su marca como su sueño que comparte con su equipo de trabajo, en donde cada producto tiene una historia que contar. Sus precios son accesibles y realiza entregas a domicilio, a través de Correos delEcuador.

Para Bertha, los nuevos emprendedores solo necesitan confianza, así salgan mal las cosas. Se considera alegre, segura y muy dulce pero también muy confiada, lo que además de traerle ciertas complicaciones le ha dado experiencia para formar su equipo de trabajo. Su lema: “Cómpralo, úsalo y sé feliz” es la clave para seguir creciendo, a través de sus productos personalizados, que producen felicidad al usarlos. Actualmente tiene 4 años en el mercado y en su corta experiencia profesional ha avanzado a pasos agigantados y espera ampliar su negocio e incrementar más fuentes de trabajo con su arriesgada creatividad, habilidades personales y apoyo familiar. (El Emprendedor, 2012)

Quinto caso: Milton Luzurriaga.

Milton Luzuriaga emprende en el mundo de la metalmecánica en la empresa peruana Fundiciones Callao en sus años de adolescencia. Al contraer matrimonio con Blanca Campoverde en 1977 inicia la industria Muebles Miltoncon muebles para casa y oficina. Esta familia se diversifica aún más con una línea de ferreteríaCastelen 1985 cubriendo el mercado con productos destacados como picaportes, rieles y bisagras.

En 1993 y bajo la marca FARVITEL, inicia la fabricación de sistemas de almacenaje industrial (Racks) y estanterías para exhibición de productos en locales comerciales (Góndolas) destacándose en el mercado nacional por su calidad y garantía. En el 2009, se fusionan las empresas CASTEL Y FARVITEL y nace GÓNDOLAS Y PERCHAS S.A. para fortalecer nuestro producto en el mercado de estanterías industriales (Racks) y de exhibición comercial, (Góndolas y Perchas); especializando nuestros procesos bajo estrictos controles

de calidad y con una logística de transporte e instalación que la convierte en una de las empresas más reconocidas en el mercado actual.

“Una vida dedicada a la industria, es un camino lleno de retos ysatisfacciones. Dirigir a un grupo humano con un objetivo comúnes lograr una segunda familia, donde la responsabilidad y lacalidad son valores de vida.” Milton Luzuriaga Iñiguez,fundador.

Sexto Caso: Nelson Tobías Oñate Bayas.

El empresario Nelson Oñate Bayas, Gerente General de la empresa NEL & MARG S.A. Junto a su esposa e hijos ha logrado posicionar en Samborondón lo que ahora es uno de los más reconocidos supermercados del cantón, NELSON MARKET- “El súper que lo tiene todo”, bajo un lema de servicio y tradición, donde el servicio al cliente es el principalobjetivo.

Para Don Nelson, como todos los llaman, el éxito de su empresa es producto del trabajo de todos sus colaboradores y esto se constituye para ellos, en el compromiso de vivir los objetivos plenamente bajo sus ideales y principios que han sido orientados y animados a cada uno de ellos dentro de la empresa. Por todo esto, Don Nelson de la mano de su visión e innovación y aprovechando la tecnología, además de una eficiencia en la administración del negocio ha hecho que el éxito provenga principalmente del apego absoluto a sus principios y valores, que promulga en su familia y que tienen como centro principal en su negocio al ser humano.

Séptimo Caso: Eduardo Maruri.

Econ. Eduardo Maruri, economista egresado de Eastern Michigan University, con título de marketing en Harvard y UC Berkeley, es un líder polifacético, pues se ha destacado como publicista y hombre de negocios. Presidente del club de fútbol más grande del Ecuador, y hasta como uno de los congresistas que

contribuyó en la redacción de la Constitución actual del Ecuador. El nuevo Presidente de Grey Latinoamérica es un gran creyente de la creatividad y la innovación como generadores de resultados de negocios para sus clientes. Sus oficinas de Quito y Guayaquil han acumulado 30 Leones de Cannes en los últimos 5 años, consolidándose comolaagencia más creativa del Ecuador. Maruri es miembro permanente del Grey Global Creative Council y recientemente completó sus estudios en BerlinSchool of CreativeLeadership.

Octavo Caso: Juan Carlos Estrada..

Dr. Juan Carlos Estrada, especialista en Medicina y Cirugía Plástica Reconstructiva. Su nombre es reconocido como el “Doctor de las Estrellas” en todos los medios de cirugía plástica y en procedimientos de última generación; especializado en EE. UU y Ecuador; siendo, actualmente, Director de la Clínica Milenium. Además, es cirujano estético de la Agencia New VersionModels-Florida. Gracias a su larga trayectoria es un cirujano que goza de prestigio internacional ya que entre sus pacientes cuentan divas como Laura León, actrices y cantantes. Hablamos de actores como Rene Lavant, protagonista de la película “Azúcar amarga” y algunas telenovelas. Cantantes como Laureano Bizueta y Jhonny Gutiérrez, a las brasileras Camila Brilcher, Natalia De Melo, Anine Araujo, entreotras.

A continuación, se hace un cuadro comparativo de los casos de estudio para identificar los aspectos o características que comparten estas mujeres y hombres, versus la relación teóricainvestigada.

Cuadro 1. Relación entre características destacadas y los factores motivacionales en las mujeres y hombres emprendedores.

Casos de mujeresemprendedoras	Factor motivacional.	Características destacadas.	Relación con principios de la teoría.
Gloria Saltos Nelson Oñate	Necesidad	Escasos conocimientos constables. Habilidades personales. Orientación al crecimiento. Toma riesgos, toma decisiones. Diversificación, motivación, sacrificio. Prestación de servicios rentables.	Las oportunidades de emprendimiento son aquellas situaciones en las que nuevos bienes, servicios, materias primas y métodos de organización, pueden ser vendidos e introducidos a un precio mayor que sus costos de producción" (Shane y Venkataraman, 2000, p. 220), (Reynolds P., Hayand y S. M. Camp (1999, p. 3), (Chell, 2007 (Schumpeter, 2003/1912 y Landes 1998); (Cancino, *et al.,*2012).
Teresa Castro Milton Luzuriaga	Necesidad	Habilidades personales Motivación Soñadora / visionario.Diversificación.Crecimiento.	Las oportunidades de emprendimiento son aquellas situaciones en las que nuevos bienes, servicios, materias primas y métodos de organización, pueden ser vendidos e introducidos a un precio mayor que sus costos de producción" (Shane y Venkataraman,2000,p.220), (Reynolds P., Hayand y S. M. Camp (1999, p. 3), (Chell, 2007), (Schumpeter, 2003/1912 y Landes 1998); (Cancino, *et al,* 2012)

Ileana Miranda Eduardo Maruri	Oportunidad	Ile y Eduardo: EstudiosUniversitarios Creatividad, Innovación, Habilidades personales, Motivación familiar Creación de plazas de trabajo Crecimiento y desarrollo Ile: Firma con Casas Comerciales (De Prati) y diseñadores de renombre (FabricioCélleri) Toma riesgos: incursiona el al Mercado internacional (U.S. y Europa) Nueva meta: crecer internacionalmente estando expuesta. Eduardo: Presidente del BSC Miembro del Grey Global Creative Council Generador de Resultados.	Habilidades creativas, conocimientosespecializados y motivación (Amabile, 1997). "crear valor y prosperar a través de la innovación" (Robbins&Decenzo, 2009). "mecanismo importante para el desarrollo económico" (Schumpeter, 1934; Landes, 1998). Lo cual se evidencia al crearse nuevos negocios, plazas de trabajo, incremento de la competencia y productividad por medio de cambios tecnológicos (Cancino, Coronado y Farías, 2012). El emprendedor es entonces quien descubre, evalúa y explota oportunidades rentables, tomando en cuenta el riesgo, alerta a las oportunidades y necesidad por la innovación" (Chell, 2007). (Schumpeter, 2003/1912 y Landes 1998); (Cancino, *et al,* 2012)

Bertha Serrano Juan Carlos Estrada	OportunidadNecesidad	Bertha y Juan Carlos: Estudios Univesitarios Creatividad, Habilidades personales, Innovación, Motivación. Crecimiento. Desarrollo. Bertha Serrano: Temor al fracas.	El emprendimiento comprende una amalgama entre lo social y lo económico, ya que genera ambos valores (Chell, 2007) Las oportunidades de emprendimiento son aquellas situaciones en las que nuevos bienes, servicios, materias primas y métodos de organización, pueden ser vendidos e introducidos a un precio mayor que sus costos de producción" (Shane y Venkataraman, 2000, p. 220), (Reynolds P., Hayand y S. M. Camp (1999, p. 3), (Robertsy Woods, 2005, p. 46), (Chell, 2007), Neck, NeckManz y Godwin, es "la creación de nuevos negocios" (1999, p.482); (Schumpeter, 2003/1912 y Landes 1998); (Cancino, *et al,* 2012).

1.3 Análisis de resultados.

Los empresarios **Gloria Saltos, Teresa Castro, Milton Luzuriaga y Nelson Oñate** inician sus negocios motivados por necesidades económicas similares: mantener a su familia. La primera utilizó su limitada experiencia en ventas de cosméticos y accesorios, mientras que la segunda hizo uso de sus conocimientos gastronómicos. Milton trabajó desde muy joven en la metalmecánica y Nelson incursionó como comerciante minorista de tienda de abarrotes.

Adicionalmente, se determinaque**Gloria Saltos**, **Teresa Castro, Milton Luzuriaga y Nelson Oñate** contribuyen a sustentar la teoría de (Shane y Venkataraman, 2000, p. 220), por su capacidad de asumir riesgos y generar rentas a través de la puesta en marcha de nuevas empresas. Esto evidencia la motivación y su orientación al crecimiento económico a través de la expansión de su negocio sustentado en la diversificación de productos y servicios. En todos los casos mencionados, estos negocios han permitido un desarrollo económico importante para ciudad y para el país con la generación de nuevas fuentes de trabajo y rentas para las finanzas públicas local y nacional. También se orienta a fomentar la competitividad y la productividad con innovaciones tecnológicas, lo que obedece a los teóricos Schumpeter, 1934; Landes, 1998, y Cancino, Coronado y Farías,2012.

Los factores motivacionales que se le atribuyen a **Ileana Miranda, Bertha Serrano**, **Juan Carlos Estrada y Eduardo Maruri**, son en cambio, su orientación hacia la búsqueda de nuevas oportunidades y retos en el mercado. Amabile (1997) sustentó su teoría en las habilidades creativas, conocimientos especializados y motivación, lo que soporta que los cuatro casos estudiados coinciden con estos factores que promovieron su deseo de emprender identificando oportunidades en el mercado con resultados prometedores. Ileana con zapatos vanguardistas y únicos, Bertha con una gama de productos hechos al gusto del cliente, Juan Carlos con una atención especializada en el ámbito de la cirugía plástica además de su carisma como ser humano según sus seguidores en redes sociales y Eduardo incursionando en nuevas oportunidades en el mundo de la publicidad a nivel internacional que lo llevó al éxito en elmedio.

De acuerdo a la teoría de Robbins&Decenso, 2009, los cuatro emprendedores crean valor y prosperan a través de la innovación; así también, crean nuevos negocios, plazas de trabajo, incrementan la competencia y la productividad por medio de cambios tecnológicos según Cancino, Coronado y Farías, 2012. Finalmente comparten la teoría de Chell (2007) de que el emprendedor es quien descubre, evalúa y explota oportunidades rentables, tomando en cuenta el

riesgo, alerta a las oportunidades y necesidad por la innovación.

CONCLUSIONES

El presente estudio concluye que los factores que promueven el emprendimiento en hombres y mujeres en el Ecuador son los mismos desde el punto de vista de la necesidad y la oportunidad. El crecimiento económico y social se genera a través de sus habilidades, creatividad, habilidades personales, innovación, terror al fracaso, motivación familiar, creación de plazas de empleo, generar valor a sus productosyservicios, ofreciendo calidad, entre otros conllevando a dinamizar la industria local y nacional.

Ambos, hombres y mujeres de nuestro país evidencian una capacidad intrínseca de ejecutar sus planes ya sea por necesidad de supervivencia o buscando nuevas oportunidades para lograr su éxito. Los resultados son congruentes con las diversas teorías planteadas que sustentan los factores que promueven el emprendimiento en ambos géneros.

Se sugiere para futuras investigaciones realizar un estudio cuantitativo, transversal para ambos géneros donde se estudien a profundidad las siete dimensiones del espíritu emprendedor que son: la autoconfianza, comportamiento innovador, motivación de logro, autoeficacia emocional, liderazgo, proactividad, tolerancia a la incertidumbre, para continuar investigando más acerca de las motivaciones en ambosgéneros.

REFERENCIAS

BRUNI, A.; GHERARDI, S. y POGGIO, B. (2004): Entrepreneur-mentality, gender and the study ofwomen entrepreneurs. Journal of Organizational Change Management, Vol. 17, Nº. 3

Cancino, Christian A.; Coronado, Freddy; Farias, Antonio. (2012). Antecedentes y resultados de emprendimientos dinámicos en Chile: cinco casos de éxito. INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, Enero-Marzo,

19-32

CHÁVEZ, K. & JAIME, E. (2015) “El emprendimiento de las mujeres en el Ecuador,

¿Una necesidad o una oportunidad?” XVI Encuentro y IV Congreso Internacional RED MOTIVA: El Emprendimiento como pilar en El Crecimiento Económico.

Universidad De Guayaquil

GLOBAL ENTREPENEURSHIP MONITOR [GEM] Ecuador (2013). Recuperado el 19 de agosto de 2015 de http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/libros/reportegem2013.pdf

GLOBAL ENTREPENEURSHIP MONITOR [GEM] Ecuador (2014). Recuperado el 19 de agosto de 2015 de http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/libros/gemecuador2014.pdf

GLOBAL ENTREPENEURSHIP MONITOR [GEM] Ecuador (2015). Recuperado el 19 de agosto de 2017 de

http://www.espae.espol.edu.ec/wp-ontent/uploads/2016/12/GemEcuador2015.pdf

GLOBAL ENTREPENEURSHIP MONITOR [GEM] Ecuador (2016). Recuperado el 19 de agosto de 2017 dehttp://www.espae.espol.edu.ec/wp-ontent/uploads/2017/06/ReporteGEM2016.pdf

Kantis, H., Angelelli, P., Moori, V. &Koening. (2005). Desarrollo Emprendedor en América Latina y la Experiencia Internacional. InterAmericanDevdlopment Bank, FUNDES.

Kirzner, I.M. (1973): Competition and Entrepreneurship. Chicago II. University of Chicago Press.

Landes, D. (1998). The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor. New York. W. W. Norton.

Low, M.B. y Macmillan, I.C. (1988): Entrepreneurship: Past research and future

challenges. Journal of Management.35. 139-161.

Marulanda, F. Á. (2015). Una contribución a la comprensión de las motivaciones del emprendedor y su conexión con el emprendimiento MIPES de Valle de Aburrá. Medellín: Universidad Nacional de Colombia.

Pérez, C. (1998). Sobre un Concepto histórico de ciencia. *De la epistemología actual a la dialéctica.* UnivesidadArcis. Ediciones LOM, Santiago de Chile.

Schumpeter, J. (1934): The Theory of Economic Development. Cambridge, MA. Harvard University Press.

Schumpeter, J. A. (2003) / [1912]. The Theory of Economic Development. EnJurgen, B. (ed), Joseph Alois Schumpeter. *Entrepreneurship, Style and Vision. Dordrecht*. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 61-113.

Shane, S. y Venkataraman, S. (2000).The promise of entrepreneurship as a ±eld of research. Academy of Management Review. 25, 217-226.

Schumpeter, J. A. (1934). The theory of Economic Development. Cambridge, M.A: Harvard University Press.

CAPÍTULO II. LA MUJER EN LOS EMPRENDIMIENTOS: ANÁLISIS ESTADÍSTICO.

Autora:
Diana Carolina Merizalde Véliz, Mgs.
Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Quevedo, Ecuador.
dianacarolina1508t@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

Es fundamental la contribución de la mujer como productora, persona capaz de tomar decisiones y generadora de ingresos. De acuerdo con el GEM WomenReport, en el año 2012, alrededor de 126 millones de mujeres estaban comenzando o dirigiendo nuevos negocios en 67 economías del mundo. Además, unos 98 millones actuaban al frente de negocios establecidos.

> Los pueblos que no emprenden son pueblos que se mueren y los pueblos que renuncian a que sus mujeres emprendan, son pueblos que agonizan" - Senén Barro, presidente de RedEmprendia Ceremonia de inauguración Spin2014 Ciudad de México (octubre 2014) Redemprendia (2015).

En Ecuador, reconociendo la necesidad de crear condiciones que potencien el papel de la mujer en la sociedad, incorpora formalmente en la Constitución y en el Plan Nacional del Buen Vivir, los derechos desde un enfoque de género, guardando coherencia con los acuerdos de la Plataforma de Acción de Beijing que se dio en 1995 como resultado de la IV Conferencia Mundial sobre la Mujer promovida por la Organización de las Naciones Unidas.

Considerando la necesidad de fomentar la participación de las mujeres en la economía, se propone por parte del Ministerio de Inclusión Económica y Social la implementación de programas que buscan fomentar el desarrollo social, humano y productivo de las personas que reciben el Bono de Desarrollo Humano y sus familias, a través de la generación de emprendimientos que permitan incrementar de manera paulatina los ingresos del núcleo familiar, constituyéndose en oportunidades de mejoramiento sustentable de sus

condiciones de vida. Como resultado de estos programas en el año 2013, “cerca de 100 mil hogares se graduaron del Bono de Desarrollo Humano porque incursionaron en emprendimientos productivos que los sacaron de la pobreza” (Carrion, 2014).

El objetivo del presente trabajo analiza la participación de las mujeres en los emprendimientos, de manera que su aporte al desarrollo económico y social se vuelva visible. También se analiza el concepto Emprendimiento desde un enfoque investigativo analizando las teorías de los autores más influyentes sobre el emprendimiento, donde indican que el emprender es la forma de generar ideas innovadoras y permiten a las mujeres mejorar su calidad de vida. Finalmente, se realiza un análisis de varias características de los emprendedores, donde se puede observar que el emprendimiento se genera en mayor proporción en los hombres cuando se trata de emprendimientos nacientes, no así en los emprendimientos nuevos, las mujeres lideran este porcentaje, y éstas lo hacen por necesidad.

Para tal efecto, el trabajo se estructura en cuatro apartados: en el primero se analiza la literatura relevante sobre el término emprendimiento, emprendedor y la mujer en los emprendimientos; en el segundo se describe la metodología utilizada; en el tercero se presentan los resultados, y, finalmente, en el cuarto se proporcionan las conclusiones.

Antes de dar inicio a la descripción teórica y análisis estadísticas de la participación de la mujer en los emprendimientos, es importante señalar el enfoque que se le ha dado al emprendedor.

2.1 Origen del término emprendedor.

Durante décadas, se ha venido conceptualizando el concepto de emprendedor partiendo de los términos de empresario y empresa, que se sitúa por primera vez en el siglo XVII. Desde entonces y hasta hoy en día, numerosos autores han ido

dando forma al término emprendedor, autores de la talla como Cantillon, Say, Stuart, Walras, Casson, Schumpeter, Kirzner y Audretsch.

Cantillon (1755) es el primer autor que utiliza el término entrepreneur al señalar explícitamente en su ensayo el papel que tiene el empresario en la economía. Cuando habla del término entrepreneur no quiere hacer mención a propietarios, sino a "personas que persiguen la puesta en funcionamiento de un negocio para obtener un beneficio", basando éste en las necesidades existentes en el mercado. Realmente se podría considerar que es el primer autor que lo utiliza.

Concepto de emprendedor.

Say (1803) consideraba que la principal función del emprendedor era la de "gestionar recursos de una manera eficiente a través del conocimiento", que permitiera aumentar la producción. Stuart (1848) lo introdujo en el mundo anglosajón, respetando la terminología francesa entrepreneur y relacionándolo con la "asunción de riesgos económicos", idea muy en la línea de Cantillon.

Por su parte, Walras (1874) ubicó al emprendedor dentro del marco de estudio de la teoría general de equilibrio económico y definía al empresario como una persona que "adquiere en alquiler la tierra, el trabajo y el capital, asociándolos para, comprando materias primas a otros empresarios, vender por su cuenta y riesgo los productos obtenidos".

Según Schumpeter (1934), "un emprendedor es una persona que aglutina un conjunto de recursos de forma novedosa, intentando mejorar la oferta de productos existentes en un mercado e incorporando la innovación como concepto intrínseco en la creación de una nueva empresa".

Según Kirzner (1973, 1998) es el emprendedor el que "permite aumentar la competitividad conduciendo al mercado a una situación de equilibrio" debido a

que cuantos más emprendedores se incorporen al mercado, existirá mayor competencia, lo que provocará que los precios disminuyan.

Según (Jaramillo, 2008) el emprendimiento es una capacidad de los seres humanos para salir delante de manera novedosa y con ideas renovadas.La palabra “Emprendimiento” proviene del francés “enterpreneur” que significa pionero y se refiere a la capacidad de una persona que hace un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo. También es utilizada para definir a la persona que inicia una nueva empresa o proyecto. Luego es asociada a los empresarios que fueron nominados como innovadores o personas que agregan valor a un producto ya existente (Jaramillo, 2008).

Audretsch (2013) ha construido una versión actualizada del papel del emprendedor innovador schumpeteriano: se trata de “un agente dispuesto a explotar conocimientos que las empresas establecidas consideran alejados de su negocio central”.

Algunos autores diferencian entre los términos de empresario y emprendedor; así, Veciana (1998, 2005) señala que no todos los propietarios de una empresa son necesariamente emprendedores, ya que pudieron ser propietarios porque la compraron o por herencia, por lo que solo serían emprendedores aquellos que ponen un nuevo negocio o una nueva actividad dentro de una empresa ya constituida. Gartner (1988), en cambio, diferenció entre emprendedores (crean empresas) y no emprendedores (no crean empresas).

Lückgen et al. (2006) definieron a los emprendedores como “personas que están, solos o con otros, activamente involucradas en el nacimiento de una nueva empresa y que esperan ser propietarios o copropietarios de dicho negocio, combinando la implicación personal con el interés por poseer una parte del negocio”.

Amatori (2010), considera que “el emprendedor pueda ser alguien por cuenta propia o incluso con un par de empleados que esté en condiciones de ser muy sensible ante las demandas del mercado, personalizando y adecuando sus acciones en un nicho específico de mercado”.

Según (Grisales, 2016) el emprendimiento es algo innato en la humanidad, algo que siempre ha estado presente en el hombre, aunque claro está, el emprendimiento no se ha desarrollado en todos los hombres.

El GEM (2016), menciona que la actividad emprendedora es un resultado de la interacción entre la percepción que tiene un individuo sobre una oportunidad y las capacidades (motivación y habilidades) para aprovecharla, y las condiciones distintivas del entorno respectivo que rodea al individuo.

Mujer y emprendimiento.

Según Jelin, E., (1996)En América Latina, el aumento en la participación femenina en la fuerza de trabajo a partir de los años setenta fue de una magnitud enorme.

Pero, ¿qué les pasa a las mujeres cuando entran al mercado de trabajo? Pocas oportunidades de acceso a buenos empleos; discriminación salarial; definiciones sociales de tareas "típicamente femeninas", o sea aquellas que expanden y reproducen el rol doméstico tradicional (servicio doméstico y servicios personales: secretarias, maestras y enfermeras) y concentración del empleo femenino en esas ocupaciones. En pocas palabras, la segregación y la discriminación son la regla. El acceso al mundo del trabajo (y en menor medida a otras formas de participación en los espacios públicos) promueve entonces una forma específica de lucha: la lucha contra la discriminación, la lucha por la igualdad en relación a los hombres.

El enfoque de género en la creación de empresas.

Las organizaciones creadas por mujeres presentan una tendencia creciente en la mayoría de países desarrollados (Davidson y Burke, 2004; Carosio, 2012) por lo que la contribución económica que supone este fenómeno para la sociedad (Shawetal., 2001) ha originado un incremento en las investigaciones académicas sobre esta figura.

Los primeros artículos científicos sobre mujeres empresarias se remontan a finales de los 70 en Estados Unidos (Greene et al., 2003) y mediados de los 80 en Gran Bretaña (Carteretal., 2001). Desde entonces, las áreas de interés sobre este tema se han centrado en diversos aspectos:

Diferencias de género en los porcentajes de emprendedores: una gran mayoría de estudios confirman que la mujer menos emprendedora. Así, varias investigaciones a nivel internacional constatan que la tasa de actividad emprendedora femenina es muy inferior a la masculina. Todo ello viene a confirmarse por los resultados del informe del Global Entrepreneurship Monitor, en abreviatura GEM.

Diferencias de género en las motivaciones para crear empresas: mientras determinados estudios consideran que las motivaciones son similares en varones y mujeres, destacando la necesidad de logro (Hisrich, 1990; Entrialgo et al., 1999) o la necesidad de independencia (JenssenyKolvereid, 1992; Hup y Richardson, 1997), en varias investigaciones los resultados difieren.

En definitiva, el desarrollo de investigación en esta área es considerado importante por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico(OCDE) para entender mejorelfenómenoeconómicoysocialquerepresentalacrecienteactividadempresarialfemenina, debido a su enorme potencial para la innovación y la creación de empleo.

Actividad emprendedora.

En el informe anual del Global Entrepreneurship Monitor (GEM Ecuador) (Lasio et al. 2016), realizado por la Escuela de Negocios de la ESPOL (ESPAE), se destacó que en el 2016, el Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA)[1] para Ecuador fue de 31.8% siendo 2.2 veces mayor al promedio de las *economías de eficiencia*[2]. Esto representa una ligera disminución en la actividad emprendedora en comparación al 2015, donde la TEA de Ecuador se ubicó en 33.6%. Pese a esto, Ecuador sigue siendo el país con la TEA más alta en la región, y el segundo entre los 66 países participantes. La TEA, de los cuales representa la proporción de la población adulta que había realizado gestiones para crear un negocio (emprendedor naciente) o que poseía uno cuya antigüedad no superaba los 42 meses (emprendedor nuevo). En el 2016, el 22.4% de la población adulta fue emprendedor naciente y el 11% emprendedor nuevo, cabe destacar que estos dos grupos no son mutuamente excluyentes. Por otro lado, el 14.2% de la población adulta en el 2016 poseía un negocio establecido, es decir con más de 42 meses de operación.

Un 20.8% de la población adulta afirmó haber emprendido aprovechando una oportunidad, mientras que un 8.9% lo hizo por necesidad. Entre los emprendedores por oportunidad, el 22.5% lo hizo para mejorar ingresos actuales, el 35.2% para obtener mayor independencia y el 42.3% por ambos motivos.

[1] Actividad emprendedora temprana, por sus siglas en inglés.

[2] La clasificación de las economías de acuerdo al estado de desarrollo económico está adaptada del Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés). De acuerdo a la clasificación del WEF, la fase de economías basadas en factores está dominada por la agricultura de subsistencia y negocios de extracción, con una fuerte dependencia en la mano de obra (no calificada) y los recursos naturales. En la fase de economías de eficiencia, una economía se vuelve más competitiva con procesos de producción más eficientes y una mejor calidad de producto. A medida que el desarrollo avanza a la fase de economías de innovación, los negocios son más intensivos en conocimiento y el sector de servicios se expande (http://weforum.org). Aquellas economías en fase de transición de factores a eficiencia son consideradas como economías de factores, mientras que aquellas en fase de transición de eficiencia a innovación se han incluido en las economías de eficiencia.

Los emprendedores en la TEA tienen una escolaridad promedio de 11 años y una edad promedio de 36 años, mientras que los propietarios de negocios establecidos tienen en promedio 9 años de escolaridad y 42 años. En cuanto a mercado, un 54% de los emprendedores perciben que tienen mucha competencia mientras que el 70.3% de los propietarios de negocios establecidos tienen esta misma percepción.

2.2 Metodología empleada en la investigación.

La metodología se centró en una revisión de los artículos científicos e investigaciones que consideran e incorporan las categorías de emprendimiento y la mujer en los emprendimientos como ejes centrales. Se analizaron artículos nacionales e internacionales. Para conformar el marco teórico la estrategia de búsqueda de la bibliografía fue a través de palabras clave relacionadas con las categorías mencionadas. El presente trabajo se desarrolla en la primera sección haciendo referencia al emprendimiento desde un enfoque investigativo, haciendo un análisis de la definición utilizando bibliografía; luego se hace un análisis de la participación de la mujer en los emprendimientos según diversos autores, también se ha utilizado información proporcionada por el Global Entrepreneurship Monitor Ecuador del año 2016 que proporciona información sobre el estudio del entorno en la creación de empresas o entrepreneurship y finalmente se detallan las conclusiones.

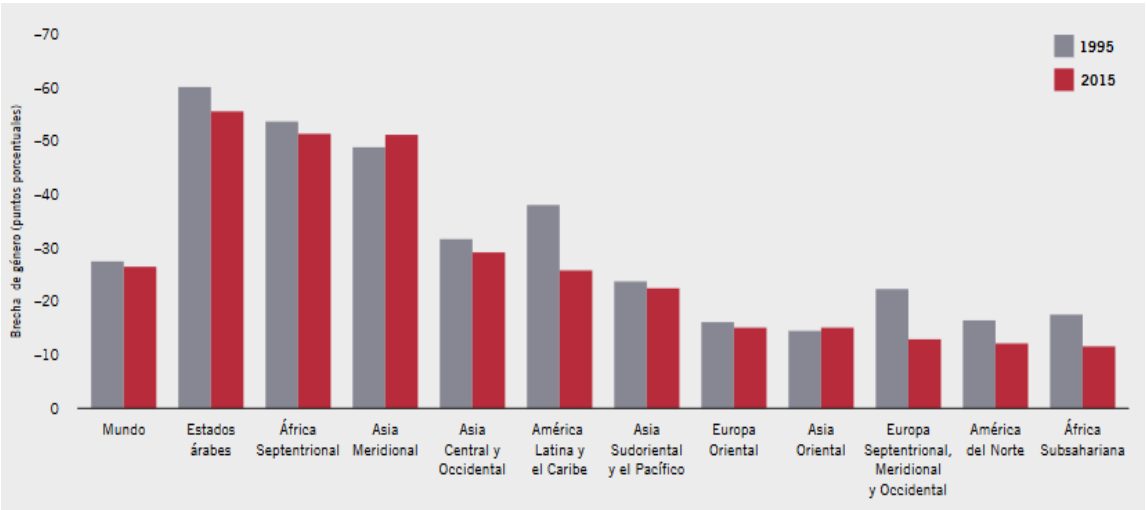
2.3 Resultados obtenidos del estudio.

En el SpecialReportWomen'sEntrepreneurship del Global Entrepreneurship Monitor (GEM Ecuador) (Kelley, D., Brush, C., Greene, P., Herrington, M., Ali, A., Kew, P., et al. 2015) indica que durante la última década y en todo el mundo, las mujeres han logrado progresos sustanciales en materia de salud y educación, así como en los ámbitos político y económico. El Informe Global sobre las Disparidades de Género 2014 del Foro Económico Mundial muestra que 35 países han cerrado la brecha de género en salud y supervivencia, mientras que otros países han cerrado la brecha en educación. Asimismo, 37 países han

cerrado la brecha de género de empoderamiento político, en el Medio Oriente, África del Norte y Asia Pacífico.

A nivel mundial, las mujeres desempeñan un papel importante en la conducción de la economía mundial, controlando alrededor de 20 billones de dólares en el gasto anual del consumidor, un número que se espera que aumente a casi 28 billones de dólares en los próximos cinco años. Las mujeres representan ahora el 40% de la fuerza de trabajo mundial. Están obteniendo títulos profesionales en cifras récord y las empresas han implementado programas para eliminar los sesgos de la estructura organizacional para apoyar la participación plena de las mujeres en el liderazgo. En 2014, el número de directores ejecutivos de mujeres en las empresas de la lista Fortune 500 alcanzó un máximo histórico, con 24 mujeres a la cabeza de algunas de las principales empresas de Estados Unidos, frente a las 20 año anterior, y mayor que en cualquier momento desde que la revista Fortune empezó a compilar números de género ejecutivos en 1998, cuando sólo una mujer lideraba una empresa Fortune 500.

Entre 1995 y 2015, la tasa mundial de participación de las mujeres en la fuerza de trabajo cayó del 52,4 al 49,6 por ciento, por lo que la intervención de la mujer en el mercado de trabajo sigue siendo 27 puntos menos que la del hombre, tal como podemos observar en la siguiente figura:



Nota: La brecha de género se mide como la diferencia entre las tasas de participación en la fuerza de trabajo de las mujeres y los hombres. Los datos abarcan 178 países, y los mismos países están cubiertos en los gráficos II y IV.

Figura 1. Tasa de participación de la mujer brecha de trabajo por región, 1995 y 2015.
Fuente: Organización Internacional del Trabajo, 2015.

A lo largo de su vida laboral, las mujeres siguen experimentando grandes dificultades para acceder a empleos decentes.La desigualdad entre mujeres y hombres persiste en los mercados laborales mundiales, en lo que respecta a las oportunidades, al trato y a los resultados.

En los dos últimos decenios, los notables progresos realizados por las mujeres en cuanto a los logros educativos no se han traducido en una mejora comparable de su posición en el trabajo. En muchas regiones del mundo, en comparación con los hombres, las mujeres tienen más probabilidades de encontrarse y permanecer en situación de desempleo, tienen menos oportunidades de participar en la fuerza de trabajo y cuando lo hacen suelen verse obligadas a aceptar empleos de peor calidad.

Los progresos realizados para superar estos obstáculos han sido lentos, y se limitan a algunas regiones del mundo. Incluso en muchos de los países en los que la disparidad en la participación de la fuerza de trabajo y el desempleo se ha reducido, y en los que las mujeres están dejando de lado el trabajo familiar auxiliar para centrarse en el sector de los servicios, la calidad de los empleos de las mujeres sigue suscitando preocupación.

El reparto desigual de las labores de cuidado y las tareas domésticas no remuneradas entre las mujeres y los hombres, y entre las familias y la sociedad, es un determinante importante de las desigualdades de género en el trabajo.

Mercado Laboral en el Ecuador.

En junio del 2017, la tasa de empleo[3] global se ubicó en 96,5% para los hombres y 94,1% para las mujeres. La tasa de empleo global para las mujeres

[3]La categoría de empleo incluye a los asalariados e independientes.

corresponde al 2,4 punto porcentual menor que la de los hombres. (Esta *sí* es *estadísticamente significativa*). Con respecto a la tasa de subempleo en junio del 2017, se ubicó en 21,5% para los hombres y 19,1% para las mujeres. La tasa de subempleo para los hombres es 2,4 puntos porcentuales, mayor que de las mujeres. (Esta *sí* es *estadísticamente significativa*). En lo que respecta al desempleo en junio del 2017, la tasa de desempleo se ubicó en 5,9% para las mujeres y 3,5% para los hombres. La tasa de desempleo para los hombres es 2,4 puntos porcentuales menor que de las mujeres. (Esta *sí* es *estadísticamente significativa*). (INEC, 2017).

Como se muestra en la figura 2 las mujeres lideran la participación en el comercio con el 60,78% en calidad de gerentes o propietarias, mientras que el 47,38% corresponde a los hombres. En las actividades de manufactura, servicios y otros se denota mayor intervención de los hombres en los puestos de gerencia o como propietarios que de las mujeres.

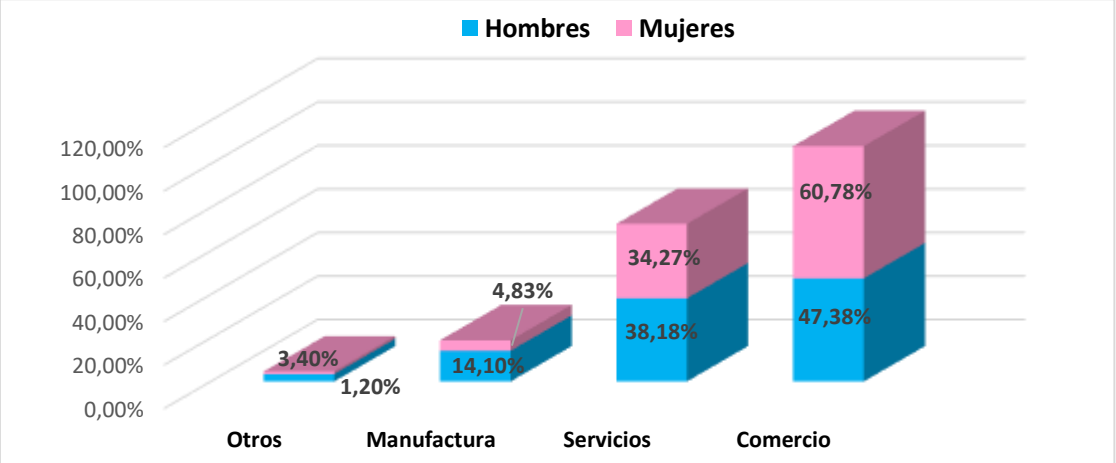


Figura 2. Sexo del Gerente o Propietario por Actividad Económica.
Fuente: Elabopración propia a partir de Indicadores Mercado Laboral, Estadísticas Sociales (INEC, 2012).

Ingresos laborales.

Para junio 2017, el ingreso laboral promedio de un hombre con empleo es de 355,7 USD; mientras que para una mujer con empleo es de 278,9 USD (INEC, 2017).

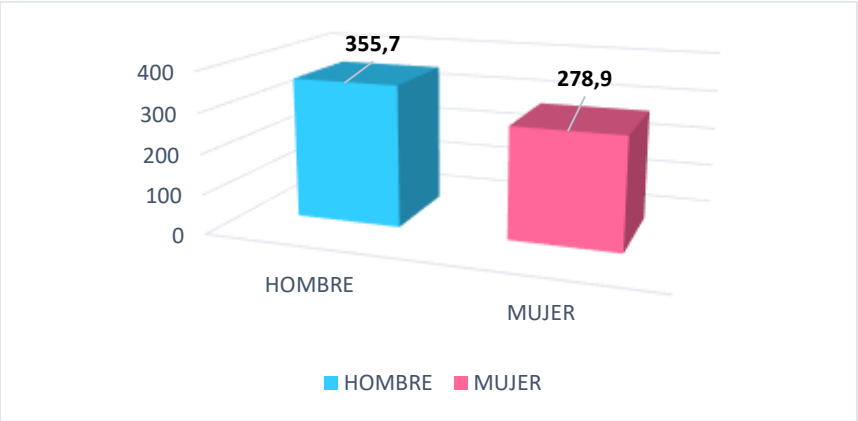


Figura 3. Ingreso laboral promedio (USD).
Fuente: Elaboración propia a partir deIndicadores laborales INEC, junio de 2012.

Actividad emprendedora temprana.

La cultura del emprendimiento es favorable para los países de la región. Así, en 2016 Ecuador alcanza una actividad emprendedora temprana, TEA, de 31,8%, inferior a la obtenida en 2015 de 33,6%, ubicándose en primer lugar en la región, como se observa en la Figura 4.

De acuerdo con el informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2016), la TEA más alta de la región está liderada por Ecuador, le sigue Colombia con el 27,30%, Perú con el 25,1% y Chile con el 24,1%. Ecuador y Chile muestran reducción en la actividad emprendedora en relación al 2015, mientras que ésta ha aumentado con respecto al año pasado para Colombia y Perú. (Ver figura 4).

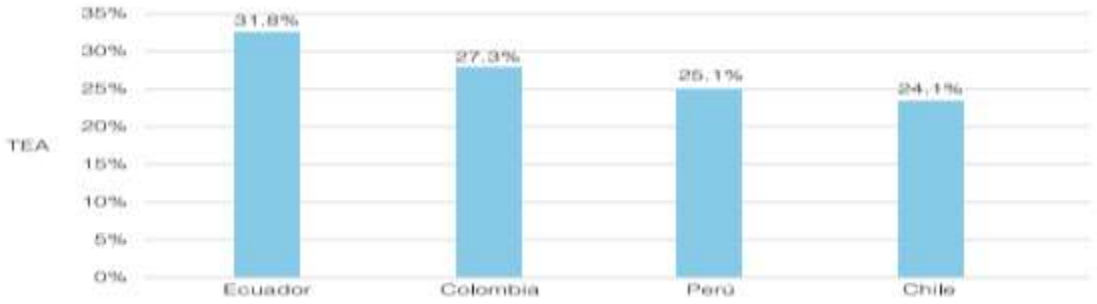


Figura 4. Países con TEA más alta en la región.
Fuente: Monitor global de emprendimiento, 2016.

Actividad emprendedora temprana en Ecuador.

La actividad emprendedora temprana recogida por el índice TEA, incluye a quienes están en proceso de iniciar un negocio pero que no han pagado salarios por más de tres meses, emprendedores nacientes, y a los propietarios de un nuevo negocio que han pagado salarios por más de tres meses, pero menos de 42.

El año 2013 fue bautizado como “El boom del emprendimiento en el Ecuador”, por el salto en la TEA que dio Ecuador con respecto al año anterior; a partir de ese momento se ha mantenido cierta estabilidad en la alta tasa de emprendimiento temprano dejando esta brecha abierta los últimos 4 años a falta de un sistema adecuado de desarrollo de emprendimientos en el país. Como se aprecia en la Figura 5, Ecuador ha mostrado consistentemente una TEA alta, se puede observar que el año 2016 fue de 31,8%.

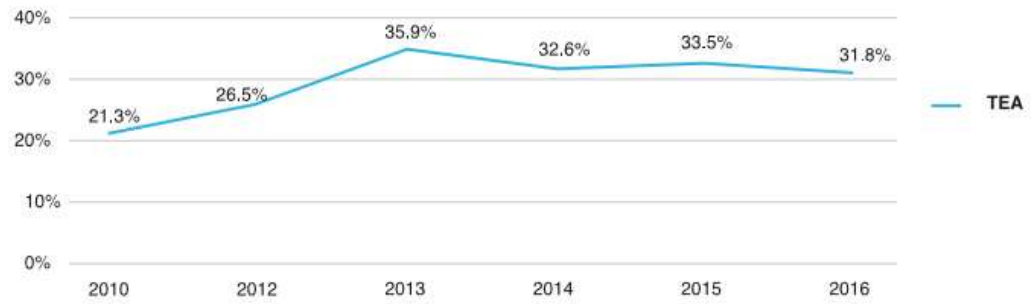


Figura 5. Evolución de la TEA en Ecuador.

Fuente:Monitor global de emprendimiento, 2016.

Manteniendo la tendencia de los últimos 4 años, se evidencia que existen dificultades para que los emprendedores nacientes sobrepasen la barrera de los 3 meses de operación convirtiéndose en emprendedores nuevos. En la Figura 6 se muestra la composición de emprendedores en la TEA. Como se observa, la tendencia de una alta proporción de emprendedores nacientes en comparación con los nuevos se mantiene, haciéndose evidente la dificultad que presentan los emprendedores nacientes en sostener sus negocios.

Para el 2016 la relación nuevos/nacientes es de 0.49; aunque mayor a la del año anterior (0.38), aún se encuentra por debajo de la alcanzada en los años 2009 y 2010 (1.53 y 1.10, respectivamente). En comparación con América Latina y el Caribe donde esta relación es de 0.73, y países de la región como Chile y Colombia donde sus tasas son del 0.59 y 0.69 respectivamente, se evidencia que es una tendencia a nivel regional. Sin embargo, para los países dentro de las economías de eficiencia el promedio es de 1.07, (GEM, 2016).

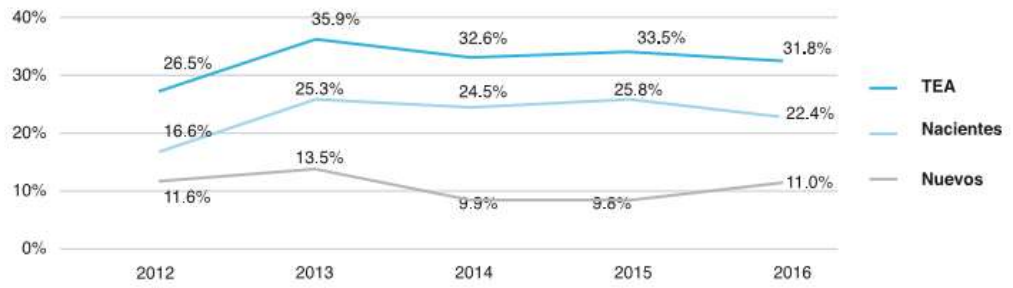


Figura 6. Comparación de emprendedores nacientes, nuevos y TEA.
Fuente:Monitor global de emprendimiento, 2016.

La presencia femenina en los emprendimientos.

“Cuando se estudia la situación de la mujer en el mundo laboral, surgen una serie de cuestiones en las que aparecen importantes diferencias con respecto a la población masculina” (Toribio, 2001). Datos que se corroboran en el informe

GEM Ecuador (2016), representando los emprendedores masculinos un 52,0%, frente al 47,9% de las mujeres.

Con respecto a los emprendedores nacientes, los hombres siguen liderando con el 55,8% frente al 45,1% de las mujeres. No obstante, en el índice del emprendedor nuevo, las mujeres lideran con el 53,0% y los hombres el 47,0%.

Figura 7. Composición de la TEA por tipo de emprendedor y en función del género.



Figura 7. Composición de la TEA por tipo de emprendedor y en función del género.
Fuente: Monitor global de emprendimiento, 2016.

Emprendedores y emprendedoras: Paridad, pero diferentes.

En Ecuador hombres y mujeres emprenden por igual, a lo largo de los años se ha visto casi paridad; la razón de la TEA femenina a la masculina es de 0.9. Sin embargo, se observan diferencias en cuanto a motivación; la proporción de hombres que emprenden por oportunidad es superior a la de mujeres, mientras que hay más mujeres que emprenden por necesidad. Aun así, la razón de emprendimientos por oportunidad de mujeres a hombres es de 0,8. Este patrón se ha mantenido en el tiempo; las proporciones de hombres y mujeres en la TEA se han venido alternando con pequeñas diferencias. Como se muestra en la Figura 7, el 48% de la TEA está compuesto por mujeres; en el 2015 fue el 51% (GEM, 2016).

En el contexto regional, el comportamiento es parecido, el % de TEA masculina es de 53,85%, mientras el % de TEA de mujeres es de 46,15%, de la TEA hombres, la proporción que emprende por oportunidad en promedio es 56,51% versus 43,49% en el caso de la TEA mujeres. De la TEA hombres que emprenden por necesidad, el promedio regional es de 45,83% versus 54,17% de la TEA mujeres. Ecuador se ubica por debajo de la media regional para emprendimientos por oportunidad tanto de hombres como de mujeres, mientras que está por encima del promedio para emprendimientos por necesidad de hombres y similar a la media para emprendimientos por necesidad de mujeres.

En 2016, la motivación por oportunidad supera a la necesidad para emprender, aunque se sitúa por debajo del promedio regional; sin embargo, la proporción de la TEA que emprende por necesidad lo supera. Ecuador muestra además un índice motivacional entre los más bajos de la región (GEM, 2016).

La Tabla 1 permite comparar la composición hombres - mujeres de la TEA, TEA oportunidad, TEA necesidad con algunos países de América Latina.

Tabla 1. TEA y motivación: distribución según sexo.

	% de TEA		% de TEA oportunidad		% de TEA necesidad	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Ecuador	52.05%	47.95%	54.57%	45.43%	47.56%	52.44%
Colombia	53.27%	46.73%	55.59%	44.41%	38.41%	61.59%
Peru	52.29%	47.71%	51.83%	48.17%	50.78%	49.22%
Chile	59.07%	40.93%	62.07%	37.93%	48.71%	51.29%
Región	53.85%	46.15%	56.51%	43.49%	45.83%	54.17%
Economías de eficiencia	58.65%	41.35%	60.39%	39.61%	54.33%	45.67%

Fuente: Monitor global de emprendimiento, 2016.

Los emprendedores de la *generación del milenio*[4] no difieren en sus motivaciones con respecto al resto de emprendedores, sin embargo, se observa una mayor proporción de mujeres de la generación del milenio que declaran emprender por mejorar ingresos y tanto hombres como mujeres en igual proporción manifiestan hacerlo en búsqueda de independencia.

Como se muestra en la Tabla 2, no se observan mayores diferencias en edades, pero si en años de escolaridad; estos aumentan a medida que crecen los ingresos. Entre los emprendedores, en el intervalo inferior de ingresos hay mayor concentración de mujeres, mientras que a medida que aumentan los ingresos, hay mayor concentración de hombres; este comportamiento se observa también entre la población que no posee negocios. En cuanto a motivación se observa que a medida que incrementan los ingresos, lo hace la motivación por oportunidad de mejora y se reduce la motivación por necesidad.

Tabla 2. Estadísticas descriptivas según nivel de ingresos.

		Género		Años de escolaridad promedio	Edad promedio	Motivación para emprender		
		Hombres	Mujeres			Oportunidad de mejora	Motivación mixta	Necesidad
No poseedor de negocios	Menos de $ 366	42.44%	57.56%	8.10	34.95			
	Entre $ 367 y $ 732	47.74%	52.26%	10.70	33.96			
	Más de $ 733	57.95%	42.05%	13.11	36.17			
TEA	Menos de $ 366	45.58%	54.42%	8.38	35.06	28.87%	21.83%	49.30%
	Entre $ 367 y $ 732	50.20%	49.80%	10.31	36.33	40.25%	25.73%	34.02%
	Más de $ 733	64.20%	35.71%	13.51	34.72	40.63%	30.47%	28.91%

Fuente: Monitor global de emprendimiento, 2016.

Realizando un análisis de correlaciones se observa que si una persona está involucrada en alguna actividad emprendedora o tiene ya un negocio establecido, tiende a tener una mayor percepción de buenas oportunidades para emprender en los próximos 6 meses y capacidades para lograrlo; y a la vez, una menor percepción de miedo al fracaso como un obstáculo para emprender. Por

[4]La generación del milenio incluye a los individuos nacidos entre 1980 y 2000, actualmente con edades comprendidas entre los 16 y 35 años aproximadamente. De este grupo etario, un 32% está incluido en la TEA, como emprendedores nacientes principalmente.

otro lado, no existe una correlación entre hombres y mujeres en cuanto a oportunidades percibidas; sin embargo, las capacidades percibidas aumentan y el temor al fracaso disminuye en el caso de los hombres.

En cuanto al área, no se observa una correlación entre el hecho de pertenecer al área urbana o rural y la percepción de oportunidades y capacidades; sin embargo, los emprendedores del área urbana perciben un menor temor al fracaso como barrera para emprender en comparación a aquellos del área rural. A medida que aumenta la edad, aumenta la percepción de capacidades para emprender y disminuye el temor al fracaso; mientras más años de escolaridad tienen las personas, tienen una mayor percepción de capacidades y finalmente a mayores ingresos del hogar, disminuye la percepción del temor al fracaso como un obstáculo para emprender.

En la Tabla 3, se resumen las tendencias de las percepciones a medida que cambian las características de la población.

Tabla 3. Tendencias: variables demográficas y percepciones.

	Percepciones		
Características de la población	**Oportunidades percibidas**	**Capacidades percibidas**	**Temor al fracaso**
Si es emprendedor TEA o posee un negocio establecido	▲	▲	▼
Si es de sexo masculino en lugar de femenino	▲	▲	▼
Si proviene de área urbana en lugar de rural	▲	▲	▼
A medida que aumenta la edad	▼	▲	▼
A medida que aumentan los ingresos	▲	▲	▼

Fuente: Monitor global de emprendimiento, 2016.

Emprendedores múltiples.

Denominamos emprendedores múltiples a quienes poseen un negocio nuevo pero que a la vez tienen un negocio naciente, y a aquellos propietarios de negocios establecidos que están emprendiendo nuevamente. La Figura 8 contrasta a los emprendedores dobles y aquellos que sólo son nacientes o nuevos (el resto de la TEA).

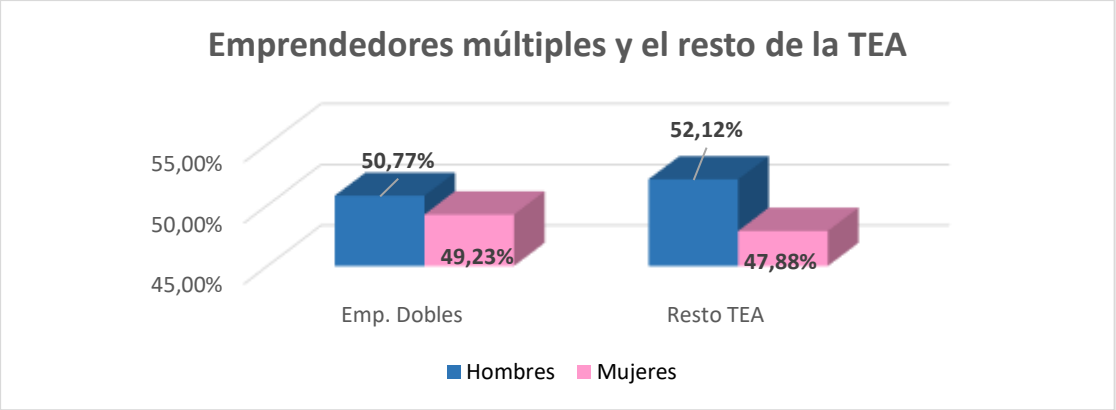


Figura 8. Emprendedores múltiples y el resto de la TEA de acuerdo al género.
Fuente: Elaboración propia a partir del monitor global de emprendimiento, 2016.

La figura 8 muestra que no hay diferencias sustanciales entre los emprendedores dobles y aquellos que sólo son nacientes o nuevos (el resto de la TEA). Se observa que los hombres presentan mayor participación tanto en los emprendimientos dobles y aquellos que sólo son nacientes o nuevos (el resto de la TEA).

Emprendedoras y emprendedores Vs generación de empleo.

A pesar de que Ecuador presenta la TEA más alta de la región, sus emprendimientos no están generando las plazas de trabajo necesarias para contribuir a la disminución del desempleo y empleo inadecuado del país[5].

Resulta interesante que un 82% de las mujeres en la TEA no habían generado ningún empleo, en comparación a un 62% de los hombres, es decir la mayor proporción de los emprendimientos unipersonales correspondieron a aquellos liderados por mujeres. Asimismo, las expectativas de generación de empleo siguen esta misma tendencia, donde un 40% de las mujeres de la TEA no esperan generar ningún empleo en los próximos 5 años comparado con un 29%

[5]Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), para junio 2017 en el cual fueron recogidos los datos para este reporte, la tasa de empleo adecuado/pleno cerró en 40,1%, el subempleo en 20,50%, otro empleo no pleno en 24,30% y empleo no remunerado en 10,2% y desempleo abierto (personas que no trabajaron en la semana de referencia, pero hicieron alguna gestión para conseguir un empleo) se ubicó en 4,0%, mientras que el desempleo oculto (quienes no hacen gestión de búsqueda) fue del 0,5% y el porcentaje de desocupados fue de 4,5%.

de los hombres quienes tienen esta misma baja expectativa. También se observa una influencia del nivel de ingresos del hogar en la generación de empleo, donde un mayor ingreso significa una menor probabilidad de que el emprendimiento sea unipersonal.



Figura 9.- Generación de empleo
Fuente: Elaboración propia a partir del monitor global de emprendimiento, 2016.

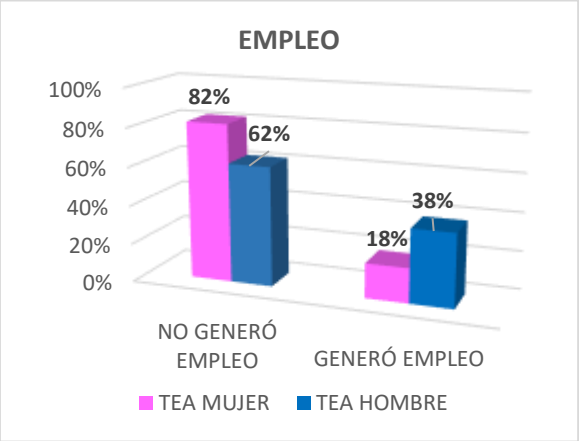


Figura 10.- Expectativas para generarempleo
Fuente: Elaboración propia a apartir del monitor global de emprendimiento, 2016.

Para el 2016, Ecuador mantiene el monto requerido para iniciar un negocio de $2000, el porcentaje de emprendedores que recibe financiamiento de inversionistas informales (familiares, amigos, vecinos) se mantiene en el 35%. Sin embargo, es de notar que la proporción de emprendedores que se financia con recursos propios aumenta del 96 al 99%. Más aún, la proporción del monto requerido financiado con recursos propios escala del 74 al 93%. Es decir, en el

último año se ha visto reducido el financiamiento externo – consecuente con la desaceleración económica que ha experimentado Ecuador desde fines de 2015.

Los emprendedores hombres requieren una inversión mediana de $3000, mientras que las mujeres requieren $1000 (ver figura 11), es decir un hombre requiere 3 veces lo que requiere una mujer[6]. En la región esta ratio fue de 2.5 en 2015. Sin embargo, las mujeres dependen más de los recursos propios, alcanzando el 94% de la inversión total, frente al 91% de los hombres.

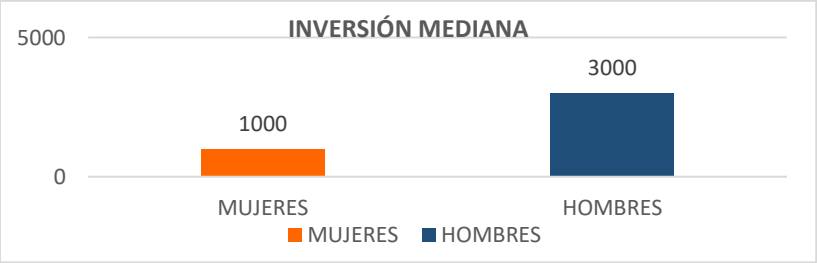


Figura 11. Monto para invertir.
Fuente: Elaboración propia a apartir del monitor global de emprendimiento, 2016.

Según el reporte del Global Entrepreneurship Monitor (GEM Ecuador) (Lasio et al. 2016) para Ecuador, la fuente de financiamiento externa más importante son los bancos. En 2016, el 45% de los emprendedores utilizaron el sistema bancario para su inversión, disminuyendo del 47% en 2015. Los bancos son especialmente importantes en los negocios nacientes: los han utilizado el 51% de estos emprendedores, mientras que solo el 31% de los emprendedores nuevos han hecho lo mismo. De igual manera, es ligeramente más utilizado por los emprendedores hombres (46%, frente al 44% de las mujeres). En términos de edad, el financiamiento bancario es más utilizado por los emprendedores más jóvenes (18-24), alcanzando el 54% de estos emprendedores. Esto podría originarse por el auge de líneas de créditos para emprendedores en los últimos años.

[6]El reporte Emprendedoras (disponible en http://www.espae.espol.edu.ec/images/FTP/EmprendedorasESPAE.pdf) nos da una pista de por qué existe esta brecha: "En la región, el 76% de los emprendimientos de mujeres están en el sector de servicios al consumidor, un sector con relativamente bajas barreras de entrada, pero alta competencia, que pone en riesgo la sostenibilidad de los negocios".Además, se observa que las mujeres están teniendo mayor dificultad para conseguir fondos: el 36% de las emprendedoras ecuatorianas utilizan financiamiento informal, comparado con el 32% en el caso de los hombres.

CONCLUSIONES

Mujeres y hombres emprenden casi por igual (representando los emprendedores masculinos un 52,0%, frente al 47,9% de las mujeres). De igual forma en los emprendimientos nacientes, los hombres siguen liderando con el 55,8% frente al 45,1% de las mujeres. No obstante, en el índice del emprendedor nuevo, las mujeres lideran con el 53,0% y los hombres el 47,0%. No hay diferencias sustanciales entre los emprendedores dobles y aquellos que sólo son nacientes o nuevos (el resto de la TEA). Se observa que los hombres presentan mayor participación, tanto en los emprendimientos dobles y aquellos que sólo son nacientes o nuevos (el resto de la TEA).

Existen diferencias en cuanto a motivación; la proporción de hombres que emprenden por oportunidad es superior a la de mujeres, mientras que hay más mujeres que emprenden por necesidad.

Las mujeres perciben menos ingresos laborales que los hombres. El ingreso laboral promedio de un hombre con empleo es de 355,7 USD; mientras que para una mujer con empleo es de 278,9 USD.

Predominan los emprendedores entre 25 y 44 años. Los emprendedores de la generación del milenio, principalmente nacientes, no difieren mayormente del resto de emprendedores; merece destacar, sin embargo, que una mayor proporción de mujeres en este grupo manifiesta que emprende por mejorar ingresos y tanto hombres como mujeres en búsqueda de independencia.

Un 82% de las mujeres en la TEA no habían generado ningún empleo, en comparación a un 62% de los hombres, es decir la mayor proporción de los emprendimientos unipersonales correspondieron a aquellos liderados por mujeres. Así mismo, un 40% de las mujeres de la TEA no esperan generar

ningún empleo en los próximos 5 años comparado con un 29% de los hombres quienes tienen esta misma baja expectativa.

El Ecuador a través de los múltiples organismos y ministerios está llamado a fomentar e incentivar a través de la generación de concursos, ferias, capacitaciones, entre otros la participación activa de las ecuatorianas dispuestas a generar un valor a través de nuevas formas de hacer empresa, y así promover el dinamismo de los agentes económicos.

REFERENCIAS

Padrini, F. y Lucheroni, M. T. (1996). El gran libro de los aceites esenciales. Barcelona: De Vecchi.

Cantillon, R. (1755). Essai sur la Neture du Commerce en Générale. Macmillan. Londres (1931).

Say, J. (1803). Traité de EconomiePolitique. Edición de 1972, Calmann-LévyÉditeur. París.

Walras, l. (1874). Eléments d´économiePolitiquePureouThéorie de la Richese. Traducción al castellano: Elementos de economía política pura. Ed Alianza. Madrid.

Schumpeter, J. (1934): The Theory of Economic Development. Harvard University Press. Cambridge. Massachussets.

Kirzner, I. (1998). Competencia y empresariabilidad. 2ª edición. Unión editorial. Madrid.

Audretsch, D. (2013). “Entrepreneurship: A survey of theliterature”, elaborado para la Comisión Europea, Dirección General de Empresa, Enterprise Papers, Nº 14. London

Amatori, F. (2010). “Determinants and typologies of entrepreneurship in the history of industrial Italy”, enThe determinants of entrepreneurship. Leadership, culture, Institutions. EditadoporGarcía-Ruiz, J. L. y Toninelli, P. A. “Perspectives in economic and social history”. Nº 7. Pickering &Chatto, Londres

Lückgen, I.; OberschachtsieK, D.; Sternberg, R. Y Wagner, J. (2006). “Nascent entrepreneur in German regions” enFrtisch, M. y Schumede, J. (Eds): Entrepreneurship in the region. International Studies in Entrepreneurship, Springer, Berlin

Carrión, D. (2014). El MIES rinde cuentas y se proyecta a futuro. MIESpacio.

Jaramillo, L. (2008). Emprendimiento. Concepto básico en competencias. Lumen. [Citado 06 de septiembre de 2016]; Disponible en: https://guayacan.uninorte.edu.co/divisiones/iese/lumen/ediciones/7/articulos/empren dimiento.pdf

Grisales, C. P. (2016). Concepto y definición de emprendimiento. [Citado 09 de septiembre de 2016]; Disponible en: https://docs.google.com/document/d/193dA3n2hw2k3NR6hcjx9pOzvE9kYy9GNtZcLZu_Dn 8/edit

Infoeconomía (2012). Análisis Sectorial: Las mujeres lideran los negocios comerciales. Publicación 3. septiembre 2012. Disponible en http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wpcontent/descargas/Infoconomia/infoe3.pdf

INEC (2017). Encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo. Indicadores Laborales junio 2017. Disponible en http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/webinec/EMPLEO/2017/Junio/062017_Presentacion_M.Laboral.pdf

RedEmprendia (2015). Mujeres emprendedoras en la universidad iberoamericana: casi todo por hacer. Santiago de Compostela. Disponible enhttps://www.redemprendia.org/sites/default/files/descargas/InformeMujerEmprendedoraUniversidad.pdf

(OIT, 2016). Las mujeres en el trabajo. Tendencias de 2016. Resumen ejecutivo. Disponible en http://www.unesco.org/library/PDF/wcms_457094.pdf

Davidson, M. y Burke, R. (2004). "Women in management worldwide: facts, figures and analysis – an overview", en Davidson, Maryin J., Burke,

Ronald J. (Eds), Women in Management Worldwide: Facts, Figures and Analysis, Ashgate Publishing Limited, London. Pp.1-15.

Carosio, A. (2012). "Las mujeres y la opción emprendedora Consideraciones sobre la gestión". Revista Venezolana de Estudios de la Mujer, Vol. 9, No. 23.

Carter, S. (2000). "Gender and Enterprise", en: Carter, Sara and Jones-Evans, Dylan (eds.), Enterprise and Small Business Principles, Practice and Policy, Harlow: PrenticeHall/Pearson Education Limited.

Greene, F. y Saridakis, G. (2007). Undestanding the Factors influencing Graduate Entrepreneurship, National Council for Graduate Entrepreneuship Research Reports, University of Warwick.

Hisrich, R. (1990). “Entrepreneuship/Intrapreneurship”, The American Psychologist, Vol. 45, No. 1. Pp.209-222.

Entrialgo, M., Fernández, E y Vázquez, C. (1999).“Las características del propietario/directivo de la PYME como factor determinante de su comportamiento emprendedor”. Boletín de Estudios Económicos; Vol. 54, No. 168. Pp. 405-424.

Jenssen, JanyKolvereid, Lars (1992). “Theentrepreneurs´ reasons leading to start-up as determinants of survival and failure among norwegian new ventures”, enBirley, S. And MacMillan, I. (eds.) International Perspectives on Entrepreneurship Research. Elsevier Science Publishers B.V. Londres.

Hup, A. y Richardson, P. (1997). “Business ownership as an economic option for middleincome educated urban women inBangladesh”, en Frontiers of Entrepreneurship. Research. Babson Park. Wellesley (Mass).

Kelley, D., Brush, C., Greene, P., Herrington, M., Ali, A., Kew, P., (2015). SpecialReportWomen’sEntrepreneurship del Global Entrepreneurship Monitor (GEM Ecuador). Disponible en: http://gemconsortium.org/report/49281

Jelin. E. (1996). Las mujeres y la cultura ciudadana en américa latina. Buenos Aires, Argentina. Marzo de 1996

Lasio, V., Zambrano, J. &Coello, R., (2016). Financiamiento Para Emprendedores Reporte Especial GEM Ecuador 2015. “Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2014”. Escuela Superior Politécnica del Litoral. Disponible en http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/02/FinanciamientoparaEmprendedor.pdf.

CAPÍTULO III. EL COOPERATIVISMO COMO HERRAMIENTA DEL EMPRENDIMIENTO

Autor:
Daniel Roberto Espinoza Moreira, Mgs.
Docente de la Facultad de Ciencias económicas y empresariales
Universidad Ecotec.
despinoza@ecotec.edu.ec

INTRODUCCIÓN

En concordancia con la línea de investigación del II Congreso Científico Sociedad del Conocimiento, Retos y Perspectivas en el área de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial, el presente documento tiene como objetivo analizar cómo el trabajo comunitario o cooperativo propicia el emprendimiento socioproductivo, especialmente en beneficio de la población más vulnerable o menos protegida de la sociedad, como: jóvenes, adultos mayores, discapacitados, desempleados o madres solteras.

Al respecto, desde épocas inmemorables, el hombre ha venido manifestando y aplicando alternativas solidarias, agrupándose con otros individuos para lograr sus objetivos, sean para subsistencia, defensa, ataque, caza u otras actividades; donde cada uno desarrollaba una función específica, buscando el bienestar colectivo y no individual (Ressel, Silva, Coppini, & Nieves, 2013), particularmente en el sector rural y en actividades agrícolas.

Según antecedentes históricos, el cooperativismo moderno tiene sus inicios en Rochdale, Inglaterra, alrededor de 1844, cuando un grupo de operarios textileros de algodón decidieron asociarse, como consecuencia de la difícil situación

económica y la explotación laborar e inhumana, con míseros salarios que les impedía acceder a bienes de la canasta básica (González, 2005).

Los mismos autores afirman que a los asociados les tomó 4 meses en reunir 28£ (libras esterlinas) para iniciar el negocio con la comercialización de mantequilla, azúcar, harina y velas; es decir, se constituyeron en una organización augestionaria, donde cada asociado era trabajador y jefe a la vez.

El máximo órgano regulador de la identidad cooperativa a nivel mundial, la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), fundada en Londres en 1895; define a la cooperativa como *"Una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente gestionada".*

Resulta oportuno citar que, por motivo de celebrarse 100 años de fundación de la ACI, en el Congreso de Manchester en 1995, se establecieron los 7 principios universales básicos del cooperativismo.

1. Adhesión voluntaria y abierta,
2. Control democrático por parte de los asociados,
3. Participación económica de los asociados,
4. Autonomía e independencia,
5. Educación, capacitación e información,
6. Cooperación entre cooperativas,
7. Preocupación por la comunidad.

En consecuencia, el cooperativismo es un sistema socio económico privado, sin fines de lucro, sustentado en la autonomía de los actores que lo conforman, con una gestión administrativa interna democrática y bajo ninguna circunstancia constituye una conquista laboral.

En este mismo orden y dirección, el emprendimiento es propio de la época actual, se caracteriza por constantes cambios que se traducen en la rápida desaparición de actividades que fueron en un principio productivas y rentables y que, por la aparición de nuevas tecnologías, cambios en el gusto o preferencia de los consumidores son abandonadas. Esto provoca desempleo o exige una reingeniería de las habilidades y competencias de los trabajadores pertenecientes al sector afectado; como ejemplo, se cita la reconversión de la industria gráfica que en poco tiempo abandonó las herramientas mecánicas que fueron sustituidas por digitales o virtuales.

Otros de los factores que impulsan la creatividad en busca de una nueva ocupación pueden atribuirse al lento crecimiento de la industria y los servicios debido a la falta de financiamiento e inestabilidad política. Cualquiera sea su origen, la oferta de mano de obra supera al crecimiento económico.

Sobre la base de las consideraciones anteriores, para el Dr Enrique Ogliastri, profesor del INCAE, el espíritu emprendedor de una persona se desarrolla desde su infancia en el seno familiar, cuando ha estado habituado a solucionar sus propios problemas de forma independiente y diferente; siendo su motivación básica el deseo de logro de resultados extraordinarios, que pueden ser generados por necesidad (desempleo) o aprovechamiento de oportunidades (Ogliastry, 2011).

En la actualidad el término conceptual de “Emprendimiento” o de emprendedor moderno tiene una connotación de tipo social, ya no en su concepto tradicional o de emprendimiento empresarial o de negocios, orientados a la generación de rentabilidad (Virginia, Taboada, & Medina, 2012); sino, que sus funciones están encaminadas a garantizar la supervivencia de la organización, a establecer un estilo de liderazgo propio y desarrollar técnicas de gestión gerencial con responsabilidad social y amigable con el medio ambiente, por encima de los fines comerciales o financieros (Navarro & Campos, 2010) (Espinoza, 2014).

Ante las situaciones mencionadas las personas buscan soluciones que pueden ser individuales o colectivas. Son estas últimas las que resuelven un problema común para un grupo. En el país se puede observar que el cooperativismo ha sido la herramienta más utilizada en generación de empleo colectivo o emprendimiento socioproductivo.

3.1 Emprendimiento y cooperativismo.

El emprendimiento empresarial es un proceso basado en la iniciativa de un individuo o grupo de ellos, con el propósito de llevar a cabo un proyecto de negocio generador de ingresos. Este tema despertó el interés de muchos autores en el siglo pasado asociado en especial la actividad emprendedora y al crecimiento económico. La naturaleza de la relación se basa en el conocimiento como factor determinante, ya que se atribuye al emprendedor la capacidad de transformarlo en conocimiento con valor económico, convirtiéndolo en engranaje indispensable en la economía moderna.

En el estudio realizado por el Banco Mundial (2014) se definen a los emprendedores de éxito como los individuos que tienen la capacidad de transformar una idea en iniciativa rentable. En este proceso están presentes talentos especiales: capacidad para innovar, desarrollar o introducir nuevos productos, o explorar nuevos mercados. Junto a estas acompañan otras habilidades como: liderazgo, organizar tareas priorizando la eficiencia productiva y dar uso óptimo al empleo de los recursos.

En la medida que se quiera relacionar el emprendimiento y cooperativismo, se debería recurrir a la visión de JoseptAlonSchumpeter (1888-1950), en su obra “Capitalismo, Socialismo y Democracia” (1934), sobre el empresariado como función económica y analizar los puntos en común o las áreas compartidas, enfocados en el fenómeno de los emprendimientos colectivos.

Como consecuencia se analizará las investigaciones y políticas que provienen de la conexión entre cooperativismo y empresariado. Una justificación que

permite argumentar que el fortalecimiento empresarial, es una reformulación de la misión tradicional del cooperativismo donde varían las circunstancias y demandas. Se debe recurrir a la interpretación de los ciclos económicos dentro del desarrollo del capitalismo, del cual Schumpeter, define como un sistema generador de cambios cualitativos, que no se distribuyen de manera regular a lo largo del tiempo, lo hace a ritmo disparejo, en forma discontinua y ondulatoria, para el corto y largo plazo.

Esta cadencia da origen a la teoría del emprendedor y las innovaciones. La acción innovadora del emprendedor da la razón de ser del desarrollo económico y justifica la falta de regularidad en la aparición periódica en bandadas, que el mencionado autor responde de manera muy simple “exclusivamente por el hecho de que la aparición de uno o más emprendedores facilita la de otros, y éstos a su vez la de los nuevos grupos, cada vez en mayor número”

Podría afirmarse, también que la periodicidad se corresponde con la madurez del conocimiento sobre el descubrimiento de un principio científico y su aplicación técnica en la práctica, como ha sido el caso de las computadoras personales o de los aparatos de telefonía móvil o una nueva manera de desarrollar un mercado a través de las franquicias u otorgamiento de licencias de fabricación, que de pronto cambian la fisonomía de los negocios, volviéndose viral o por bandadas.

Schumpeter no describe una forma determinada de emprendedor, solamente lo llama así; para él, el empresario es aquella persona que tiene capacidad e iniciativa para proponer y realizar nuevas combinaciones de medio de producción; no es aquel inversionista propietario del capital, ni el gestor de la constitución de una empresa; también, se puede recurrir a algunas definiciones de importantes autores para describirlo. El emprendimiento puede ser individual o colectivo siempre que esté basado en acciones innovadoras, la forma de emprendedor debe definirse por otros parámetros según el objetivo de desarrollo que la sociedad que lo contenga se propone.

Como ya quedara expresado en ítems anteriores, las características principales del cooperativismo fueron determinadas en el siglo XIX en Rochdale, Inglaterra, cuando un grupo de 28 trabajadores fueron separados de sus puestos por solicitar mejoras laborales. A través de una serie de reuniones decidieron unir sus esfuerzos, conocimientos y recursos para resolver su problema de desocupación. El grupo inicial lo componían entre otros: un sastre, un sombrerero, un vendedor ambulante, un mecánico, un clasificador de maderas y un almacenista. Reunieron 28£ y decidieron abrir una pequeña tienda y con el tiempo lograron poseer una modesta fábrica.

Esta iniciativa despertó el interés de diversos grupos dentro de Europa, como en Alemania donde se organizaron las Cajas Raiffeissen, destinada a prestar servicios de ahorro y crédito a los pequeños agricultores. En la actualidad es incesante el crecimiento de las cooperativas y la motivación es la misma que en su génesis: la ayuda mutua. Las cooperativas ponen su acento en la resolución de problemáticas sociales, pero como afirma Stryjan (1999) las compañías o empresas tienen también responsabilidades sociales y las asumen, por lo cual afirma que hay muchas áreas de acción o elementos que son compartidas.

Los cooperativistas fundadores, encajan perfectamente en el concepto de Schumpeter, de emprendedor, como aquellos que toman acciones innovadoras que tienen una incidencia positiva en el desarrollo económico tanto nacional como local, y surge inmediatamente un efecto de demostración, como ejemplo se puede citar lo ocurrido en toda Europa, que luego de Rochdale, se generó una bandada de emprendedores cooperativistas en diferentes áreas de la economía como la financiera, industrial o de servicios.

Se han desarrollado largas discusiones si las organizaciones colectivas son capaces de generar innovación, que para algunos teóricos son privativas del individuo, pero no hay una fundamentación teórica, ni experimental que demuestre que esto es así (Stryjan, 1999). Otra discusión presente, cuando se

hace referencia al cooperativismo, es que tratan de identificarlo con diversas formas ideológicas por lo general de izquierda y atribuyen que su creación es alentada por las mismas.

Estas suposiciones quedan sin fundamento cuando se analiza el proceso de formación de una cooperativa donde se pone de manifiesto que los miembros fundadores comparten una suerte de prehistoria común, que caracteriza, delimita y consolida el círculo de potenciales participantes. Por lo tanto, la confianza tiene una importancia real y deja de ser una probabilidad y pasa a formar parte de la dinámica grupal.

Históricamente comprobable a través del anecdotario que rodea la creación de las cooperativas sea la de Rochdale o la de Mondragón o cualquier otra. Los orígenes de las cooperativas son altamente diversos, provienen de grupos de estudios, de agricultores, de artesanos, de intelectuales, de actores y de muchos otros colectivos que tratan de dar solución a una problemática común.

3.2 Facilitación en la formación de cooperativas.

En general son cuatro los factores a considerar en la formación de un emprendimiento cooperativo: el contexto social, la necesidad, la visión y las empresas existentes y sus relaciones, que pueden graficarse de la siguiente manera:

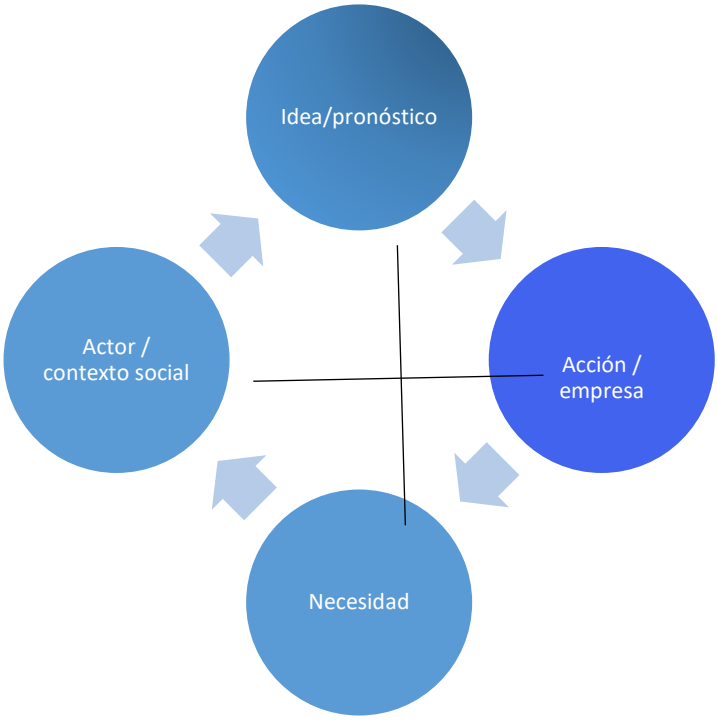


Figura 1. Factores en la formación de un emprendimiento cooperativo.
Fuente: Stryjan, 1999.

Cualquiera sea el punto elegido para comenzar el proyecto, queda definido por los otros tres, por lo tanto, se puede afirmar que la formación de las cooperativas es un proceso que depende de estas cuatro bases que se encuentran armonizadas entre sí.

El inicio puede situarse en cualquiera de los cuatro puntos, por el actor colectivo, que tiene que cubrir todas las bases, sin responder a un camino determinado, lo hará según sus necesidades, ideas y tipo de proyecto que quedan el mano del grupo actor, que se encarga de ir definiéndolo y redefiniéndolo. El proceso está integrado por varios elementos como la construcción del consenso, la selección de alternativas, aprendizaje grupal y personal y si fuera necesario la depuración y reconformación del grupo.

La percepción de la forma y el alcance de las operaciones en el inicio son difusas, las cuatro bases no definen un modelo organizacional específico, pero sí se pueden reorientar de acuerdo a ellas, o sea enfocarse en nuevas necesidades, incorporar nuevos miembros o diversificar sus actividades (Stryjan, 1989).

La facilitación de la formación de cooperativas, rebasa el aspecto técnico, Banco Mundial (2013) menciona que los emprendedores de éxito se desarrollan bajo la condición de un entorno económico e institucional favorable que potencia los rendimientos de la innovación. Dentro de este marco los emprendedores se arriesgan a invertir promoviendo la productividad mediante la entrada dinámica de nuevas empresas u organizaciones y como consecuencia se promueve el desarrollo económico.

Los emprendimientos cooperativos desempeñan un papel importante en la transformación de las sociedades de bajos ingresos, que se caracterizan por su baja productividad y por el auto empleo de subsistencia, por la relación causal existente entre emprendimiento y crecimiento de la productividad, corresponde apelar a los recursos de las políticas para acelerar el crecimiento de los emprendimientos colectivos.

Así mismo, Rubén Cuñat Jiménez (2013) en su artículo “El emprendimiento en la Economía Social”, citando a varios autores, como: Chaves (1996), Albizu y Basterretxea (1998), Sanchis y Redondo (1997) y Vidal (1996), afirma que las organizaciones de trabajo asociado son significativas en el ámbito de la generación de empleo y la creación de empresas, sobre todo en la inserción social por el trabajo; y, en el proceso del desarrollo local dentro de la economía social.

3.3 El cooperativismo en Ecuador.

En Ecuador la cooperación voluntaria data desde la época precolonial, cuando las comunidades agrarias andinas se reunían para desarrollar diversas actividades o labores en beneficio colectivo o familiar, tales como cambia mano o mingas. (Ros, 2007)

El nacimiento de las cooperativas se produce en el siglo XIX, localizadas en Quito y Guayaquil y agrupaban a artesanos bajo la figura de ayuda mutua. Se

conoce la existencia en el siglo XX de la Asistencia Social Protectora del Obrero de 1919 y la Caja de Ahorro y Cooperativa de Préstamos de la Federación Obrera de Chimborazo de 1927 de destacada actuación en su época. Las características predominantes de las organizaciones fueron: el mutuo socorro, defensa profesional, mutualismo y la cooperación en el consumo. Estas instituciones funcionaban de acuerdo a sus reglamentos internos, ya que la primera Ley de Cooperativas se promulgó en 1937.

Pasaron treinta años y en 1966 se conoció la segunda Ley de Cooperativas, que se derogó cuando fue reemplazada en 2008 por la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (Almogura San Martín, 2009). Con esta última se crea una institucionalidad apoyada en la Constitución de la República con el objeto de fortalecer la economía social dándole integralidad a través de la consideración de áreas como la capacitación y estableciendo parámetros de cumplimiento.

El control de las cooperativas y las asociaciones fue asumido por la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria (SEPS), organismo autónomo y como apoyo al fortalecimiento el Instituto Nacional de la Economía Popular y Solidaria. En Ecuador, las diferentes cooperativas existentes, representan un rubro muy significativo en la economía, tanto por su aportación en los ingresos; como, por el protagonismo que aporta en el sector.

Es importante destacar el crecimiento de las cooperativas y las asociaciones que son los actores de la economía social que a agosto de 2015 llegaban a 6.816; de las cuales, 3.866 son cooperativas (SEPS, 2016). De este universo, hay dos sectores dignos de mención y se encuentran dentro del área de servicios las cooperativas de ahorro y préstamos y las de transporte.

En cuanto a las primeras cuya génesis se encuentra hace dos siglos en la actualidad alcanzan 887 en estado activo, cuentan con 4 millones 700 mil socios, poseen activos por 8.300 millones y otorgan el 66% de los microcréditos (SEPS, 2016). Cada una de ellas comenzó como emprendimiento para resolver un

problema de la comunidad, el financiamiento de pequeños emprendimientos rurales agrícolas, de consumo o pequeños negocios y se convirtieron en motor del desarrollo local.

En la actualidad las 59 cooperativas más grandes de ahorro y crédito han otorgado USD 4 938 millones en préstamos anuales de carácter comercial, microcréditos, vivienda, consumo, entre otros. Este sector cumple con las condiciones de innovación, creando un sistema destinado a dar servicios financieros a sectores sociales excluidos del sistema bancario tradicional y por el efecto de demostración se ha expandido hacia todo el territorio nacional.

Mientras que las cooperativas de transporte se centraron mayoritariamente en el desarrollo de la movilización de pasajeros. En las primeras décadas del siglo pasado se constituyeron las cooperativas de transporte de pasajeros en Quito con el recorrido Alfaro – Carolina y luego Colón - Alfaro, desde ese momento y hasta la actualidad el desarrollo ha sido sostenido con algunos hitos importantes en el avance tecnológico.

En la década del 70 se cambian las carrocerías de madera por las metálicas, en los noventa se vuelcan hacia el logro del confort y en desde el 2000 en adelante se logra una gran sofisticación con servicios diferenciados: internet, proyección de películas, aire acondicionado, bar, baños entre otros. Lo que comienza siendo un medio de comunicación entre diferentes sectores de la ciudad, se vuelve intercantonal, interprovincial y finalmente internacional.

La Federación Nacional de Cooperativas de Transporte Público de Pasajeros del Ecuador –FENACOTIP, que agrupa a trescientas cooperativas, siendo una de las federaciones de mayor tamaño a nivel nacional, define la actividad como pionera, tanto en la prestación de servicios como en su conformación, ya que un grupo de personas que pertenecen a una determinada comunidad se asocian para solucionar un problema de traslado de personas y encomiendas hacia un

centro urbano de manera de viabilizar operaciones financieras , comerciales y de carácter social, y sanitario.

El esquema se repite en todo el país y da nacimiento al desarrollo de una fuerte industria. El sector tiene gran relevancia económica. Se considera que cada cooperativa tiene promedio de 30 socios que en conjunto de las federadas suman 10.000 socios que crean 50 mil puestos de trabajo directo compuesto por boleteros, conductores, ayudantes y personal administrativo. Los empleos indirectos se calculan en doscientas cincuenta mil personas integrado por metalúrgicos, vulcanizadores, restaurantes, hoteles, electromecánicos, llanteras, gasolineras empresas de repuestos, entre otros.

No se necesita un análisis muy complejo, para individualizar los principios de emprendimiento e innovación de Schumpeter y la incidencia de la iniciativa en el desarrollo local. Un caso especial dentro de la transportación lo constituye la planificación del proyecto municipal de Metrovía, que tiene como objetivo el transporte masivo de pasajeros de zonas populares y densamente pobladas en unidades de gran tamaño que circulan en carriles exclusivos, lo que permite hacer largos recorridos en menos tiempo.

La implementación de esta iniciativa tiene el carácter de público privado. Las cooperativas a través de un consorcio son las operadoras del sistema y han volcado en este proyecto su experiencia y knowhowdel negocio. Iniciativa que es un ejemplo más de la vinculación de las cooperativas como actores del desarrollo local.

CONCLUSIONES

La problemática cooperativa supera la proyección matemática, ya que han demostrado ser un modelo de asociación con fuerte impacto económico y social; sin embargo, su futuro en el siglo XXI depende de la aplicación de medidas para fortalecerlas y hacerlas más eficientes, destacándose la importancia de su propia naturaleza como una fuente generadora de empleos, de preferencia para

aquellos sectores de la sociedad más vulnerable, como: jóvenes, adultos mayores, discapacitados, desempleados o madres solteras.

El apoyo permanente es recomendable para la promoción de emprendimientos socioproductivos e inclusivos que surjan de las empresas del sector de la economía social y solidaria. Este apoyo, debería provenir de la esfera cooperativa y del sector público, en especial este último en cuanto al apoyo financiero que pueda brindar; así también, las primeras podrían aportar y transferir las estrategias de fortalecimiento en el manejo empresarial – institucional.

Además de las formas antes citadas en las que se puede manifestar la intervención de los dos actores apoyando la comunidad local y el capital social, no debemos obviar la participación de la academia en la transferencia de nuevos conocimientos técnicos y tecnológicos que tiendan a aumentar la eficiencia en la gestión y la productividad; en razón que, los beneficios del modelo cooperativista, son innegables y socialmente deseables en la generación de empleos directos e indirectos, la creación de mecanismos de ayuda mutua y protección social, el acceso a productos financieros para personas que están excluidas del sistema tradicional y la posibilidad de acceder al mercado exportador para productores, que de otra manera serían impensable alcanzar.

REFERENCIAS

Almoguera San Martín, J. A. (2009). *Manual práctico del emprendedor .* Madrid : Edición Revista Emprendedor .

Coraggio, J. L. (1998). *Economía urbana: una perspectiva popular .* Quito: Abya Yala .

Coraggio, J. L. (2011). *Economía social y solidaria.* Quito : Abya Yala .

Da Ros, G. (2007). Movimiento cooperativo en Ecuador . visión histórica. *CIRIEC N° 57* , 249 - 284 .

Debitoor. (2016). *Debitoor* . Retrieved from Glosario de Contabilidad : https://debitoor.es

Espinoza, D. R. (2014, 07 13). Corporación Fernández: un caso de éxito empresarial. Samborondón, Ecuador: Universidad de Especialidades Espiritu Santo, UEES.

FENACOTIP. (2016). *Federación Nacional de Cooperativas de Transporte de Pasajeeros del Ecuador* . Retrieved from Historia : www. fenacotip.com.ec

González, F. (2005). *Trabajo Asociado. Opción estratégica empresarial de tercerización laboral con flexibilidad.* Bogota: Pontificia Universidad Javeriana - Facultad de Ciencias Jurídicas.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2010). *Metodología de la Investigación .* México : Mc Graw Hill- Interamericana Editores .

Miño Grijalva, W. (2013). *Historia del Cooperativismo en el Ecuador .* Quito : Ministerio de Coordinación de la Política Económica .

Mogrovejo, R., Moray, A., & Vanhuynegem. (2012). *Cooperativismo en América Latina .* Lima : OIT.

Paz Canalejo, N. (1995). *Dialnet.* Retrieved from Principios cooperativos y prácticas societarias de las cooperativas : https:// dialnet.unirioja.es

Ressel, A., Silva, N., Coppini, V., & Nieves, M. (2013). *Manual Teórico Práctico de Introducción al cooperativismo.* La Plata: Instituto de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de la Plata - Argentina.

Revista Líderes . (2015, junio 28). *Revista Líderes* . Retrieved from La economia popular y solidaaria gana participación: www.revistalideres.com.ec

Ros, G. D. (2007). El movimiento cooperativo en el Ecuador. Visión histórica, situación actual y perspectiva. *Economía Pública, Social y Cooperativa. Nº 57*, 251.

Sarria Icaza, A. M. (2008). *Economía solidaria, acción colectiva y espacio público en el Sur de Basil .* Bélgica : Presses Universitaires de Louvain .

Styjan, Y. (1999, agosto 28). *Universidad de Buenos Aires* . Retrieved from Cooperativismo, emprendimientos colectivos y desarrollo local : www.econ.uba.ar

Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria . (2016, diciembre). *Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria* . Retrieved from Noticias : www.seps.gov.ec

Urbano, D., & Toledano, N. (2008). *Invitación al emprendimiento.* Barcelona : Editorial UOC.

CAPÍTULO IV. FINANCIMIENTO DE LOS EMPRENDIMIENTOS ECUATORIANOS

Autora:
Diana Carolina Merizalde Véliz, Mgs.
Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Quevedo, Ecuador
dianacarolina1508t@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

La forma de financiar los nuevos negocios ha venido evolucionando en la última década, impulsada por una serie de cambios, principalmente en la tecnología e innovación social, de acuerdo a un reporte sobre finanzas para emprendedores del GEM[7]. Según los autores del estudio (Lasio, V., Caicedo, G., Ordeñana, X., & Samaniego, A., 2016). "hay mayor emprendimiento, más fuentes de financiamiento, y mejores oportunidades para que individuos y comunidades construyan su futuro económico. Sin embargo, con las comunicaciones globales móviles se vuelve evidente que la desigualdad y el acceso a recursos varían considerablemente en todo el mundo".

El objetivo de este trabajo es analizar los aspectos relacionados con el financiamiento de los emprendedores ecuatorianos, entre ellos, los requerimientos de inversión y las fuentes de financiamiento de los emprendedores, entre otros, comparando en algunos casos con los resultados de la región tomados del Global Entrepreneurship Monitor (GEM Ecuador) (Lasio et al. 2016) realizado por la Escuela de Negocios de la ESPOL (ESPAE) y los resultados del GEM para América Latina y El Caribe. Se concluirá con un mapeo de los mecanismos de financiamiento de emprendedores existentes en el país.

La Figura 1 muestra el indicador más tradicional del estudio GEM: la TEA (Actividad Emprendedora Total de Fase Temprana). Este indicador mide el porcentaje de adultos que participan en cualquiera de las dos etapas iniciales del proceso empresarial: emprendedores naciente y nuevos emprendedores.

[7]Global Entrepreneurship Monitor

Según el reporte del GEM América Latina y El Caribe 2015/2016 a nivel de cada país, los países de ALC[8] presentan resultados ampliamente divergentes. Ecuador (33,6%) tiene la mayor tasa de TEA[9] en la región y la segunda más alta en todo el mundo. Chile (25,9%), Colombia (22,7%), Perú (22,2%), Barbados (21,1%), México (21%) y Brasil (21%) están todos por encima de la cifra de 20%, con un buen posicionamiento a nivel mundial (entre los mejores 12). Panamá, Uruguay y Puerto Rico están por debajo del nivel del 15% (Bartesaghi, A., Souza, S., Lasio, M., Varela, R., Veiga, L., Kew, P., y Herrington, M., 2015).

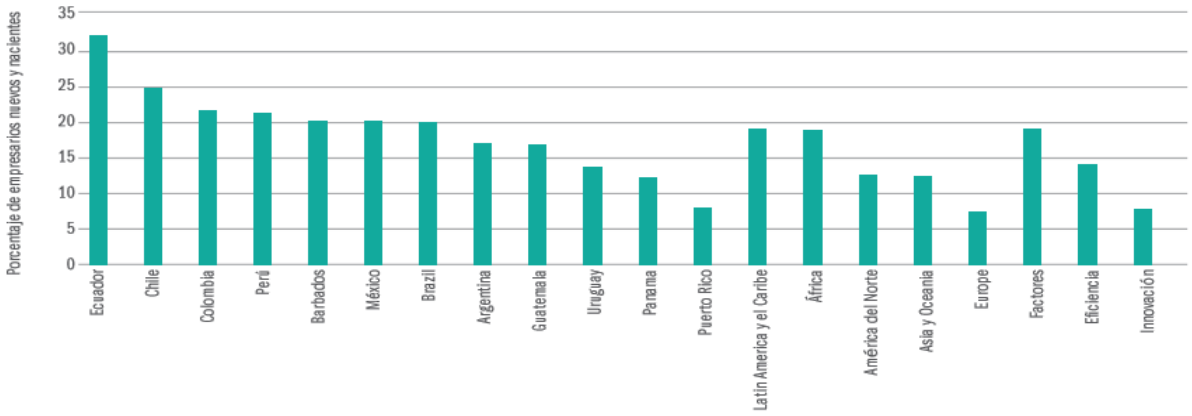


Figura 1. Actividad emprendedora en fase temprana (TEA) en los países de ALC, con comparaciones globales, GEM 2015.
Fuente: Monitor Global de Emprendimiento, Ecuador 2016.

En el informe anual del Global Entrepreneurship Monitor (GEM Ecuador) (Lasio et al. 2016), realizado por la Escuela de Negocios de la ESPOL (ESPAE), se destacó que Ecuador tuvo un porcentaje del 31,8% en la Actividad Emprendedora Temprana (TEA), tal como se muestra en la Figura 2. Esto representa una ligera disminución en la actividad emprendedora en comparación al 2015, donde la TEA de Ecuador se ubicó en 33.6%. Pese a esto, Ecuador sigue siendo el país con la TEA más alta en América Latina, superando a países y vecinos como Colombia que tiene una cifra del 27,3% y Perú con el 25,1%. Además, siendo el segundo entre los 66 países participantes.

[8]America Latina y el Caribe.
[9]Tasa de Actividad Emprendedora Temprana

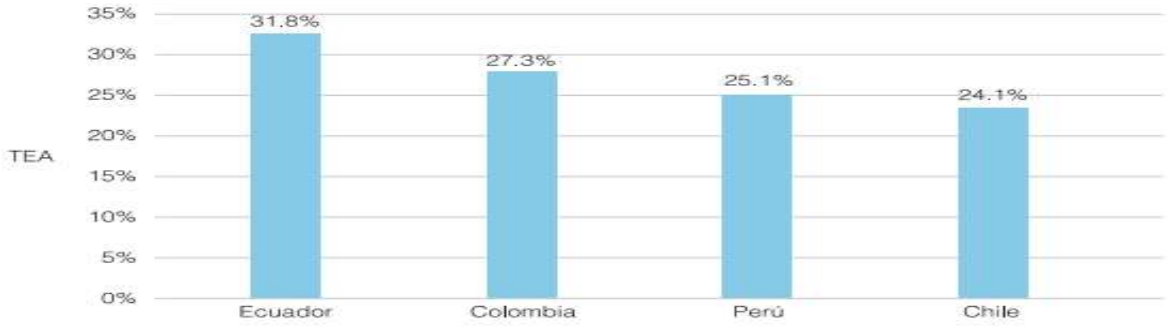


Figura 2. Países con TEA más alta en la región.
Fuente: Monitor Global de Emprendimiento, Ecuador 2016.

En el 2016, el 22.4% de la población adulta fue emprendedor naciente y el 11% emprendedor nuevo, cabe destacar que estos dos grupos no son mutuamente excluyentes. Por otro lado, el 14.2% de la población adulta en el 2016 poseía un negocio establecido, es decir con más de 42 meses de operación.

El 20,8% de la población adulta habría emprendido tras aprovechar una oportunidad, no así el 8,9%, que lo ha realizado por necesidad. Asimismo, se explicó que se ha incrementado el uso de inversionistas informales y de familiares, en comparación al del sistema bancario que se redujo. En 2016 el 45% de los emprendedores utilizaron el sistema bancario, en comparación al año pasado que se utilizaba en el 47%. Por otra parte, los emprendedores que se financian con sus propios recursos aumentaron del 96% al 99%.

El reporte tambien menciona que los expertos[10] contribuyen con lo que a su criterio serían condiciones que promoverían el emprendimiento y cuales lo restringirían. El 55% de las menciones de factores que promueven el emprendimiento comprende: capacidad para emprender, infraestructura física, educación y entrenamiento, políticas de gobierno, y normas sociales y culturales, en orden de prioridad.

[10]Los expertos son profesionales con conocimientos y experiencia, obtenidos a través de la práctica privada, posiciones gerenciales, posiciones gubernamentales, vinculación a ONGs, y emprendimiento. Corresponden a 36 informantes clave de cada país que fueron entrevistados en el 2016. Encuesta Nacional de Expertos (NES por sus siglas en inglés).

Entre las condiciones que obstaculizarían el emprendimiento en el país (76%), se cuentan: Apoyo financiero, Políticas de gobierno, Educación y entrenamiento, Contexto político, institucional y social, y Clima económico.
Con respecto al apoyo financiero, existe faltan fuentes de financiamiento dedicadas a emprendedores. Los créditos actuales no están diseñados para empresas pequeñas y menos aún para productos intangibles o innovadores con alto componente de riesgo.

4.1 Metodología empleada para la investigación.

El presente trabajo es un análisis descriptivo el cual tiene por objetivo identificar, el apoyo financiero tanto del gobierno como de la empresa privada para el desarrollo del emprendimiento en el Ecuador.

Se utilizaron los resultados del reporte Global Entrepreneurship Monitor Ecuador del año 2016, los cuales fueron obtenidos de una muestra de dos mil adultos a nivel nacional. Además, tomará en cuenta las opiniones de los 36 expertos en los temas de apoyo financiero, políticas gubernamentales generales y los programas gubernamentales. La encuesta que se les realizó a los expertos, fue proporcionada por la Encuesta Nacional de Expertos (NES - NationalExpertSurvey) en el año 2014, analizando la actividad emprendedora y el desarrollo económico.

También se utilizaron los datos del Reporte Global 2016/2017, los resultados del GEM para América Latina y El Caribe 2015/16, por lo que permitió realizar un análisis comparativo con otros países de Latinoamérica y Ecuador.

Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

El GEM es un proyecto que refleja la iniciativa investigadora más ambiciosa que existe a nivel internacional sobre el estudio del entorno en la creación de empresas o entrepreneurship.

Según el Global report 2016/2017 indica que el GEM fue fundado en 1997 por BabsonCollege y London Business School. El primer informe se inició en 1999 y abarcó 10 economías desarrolladas, ocho de la OCDE (Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Israel, Italia y Reino Unido), así como Japón y los Estados Unidos de América. Ahora, en 2016, GEM es un consorcio global que realiza investigaciones sobre 65 economías mundiales. GEM reúne a más de 400 investigadores de todo el mundo e incluye más de 100 instituciones cada año. La participación de todos estos individuos e instituciones, sin duda, hace que GEM sea el mayor estudio sobre emprendimiento en el mundo.

4.2 Emprendimiento.

En la actualidad el término “Emprendimiento” se ha viralizado, es importante conocer que el término entrepreneur fue introducido a la literatura económica por primera vez en los inicios del siglo XVIII por el economista francés Richard Cantillon. Su aporte ha sido verdaderamente relevante para comenzar a comprender el concepto de emprendedor y el rol que juega el emprendimiento en la economía (Castillo, 1999).

Según Cantillon (1755), quien utilizó por primera vez el término emprendedor y que lo describe como el hombre racional por excelencia, que actúa en una sociedad mercantil donde la competencia y la incertidumbre hacen evaluar las probabilidades para tomar decisiones.

Burnett (2000), expresa que tiempo después el economista francés Say, hizo un interesante aporte a la definición de Cantillon. Say afirmó que el “entrepreneur”

es un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad. También expresa que Say rescata el hecho de que el éxito emprendedor no sólo es importante para un individuo, sino también para la toda la sociedad; y que este autor afirma que un país dotado principalmente de comerciantes, industriales y agricultores será más próspero que uno en el que principalmente halla individuos dedicados al arte o a la ciencia.

De Souza da Silva y Roberts (2006), crean la categoría de social al emprendimiento y manifiestan que el emprendedor social tiene un espíritu solidario con creatividad intelectual, preocupación social, voluntad política y actitud ética que mantienen movilizados a su imaginación, capacidad y compromiso para crear "valor colectivo agregado" entre grupos de actores de la sociedad civil que privilegian el bien común.

Apoyo financiero.

Obtener financiación suficiente es un recurso importante para todas las empresas especialmente para aquellas nuevas y en crecimiento. El promedio de la región para este EFC[11] (3.4) es relativamente débil, debajo de la media de 4.2 del GEM. Existe un consenso entre los expertos de la región en que los emprendedores en general carecen de capital propio suficiente para financiar sus negocios, la mayoría financia sus empresas a través de familiares y amigos, u otros inversionistas informales que no se asocian o toman alguna participación en la empresa.

El mercado de valores no parece ser una opción como fuente de financiamiento para emprendedores, mientras que los inversionistas ángeles, el capital de riesgo y el crowdfunding son escasos. En general, con la excepción de Chile y, en menor medida Uruguay, no existen subvenciones públicas o gubernamentales. Teniendo en cuenta que la financiación inicial para las

[11]Condiciones Marco del Emprendimiento.

pequeñas empresas en la región a menudo proviene de familiares o inversores informales es probable que jóvenes, mujeres y habitantes de zonas rurales no se vean particularmente desfavorecidos en sus intentos de iniciar pequeñas empresas (Bartesaghi, 2015).

Inversionistas ángeles.

Según la Asociación española Business Angels (s.f), menciona que un Business Angel es un individuo que toma sus propias decisiones de inversión y que aporta su propio dinero, y en ocasiones su tiempo, a empresas no cotizadas promovidas por personas que le son ajenas. Aunque invierte en cualquier etapa del desarrollo, el Business Angel desempeña un papel fundamental en la creación de empresas innovadoras al apoyar a los emprendedores en las fases iniciales del ciclo de vida de sus empresas (semilla y arranque). Empresas de tanto éxito como TheBody Shop, Amazon, Skype, Starbucks o Google contaron en sus inicios con el apoyo de un Business Angel.

Angelelli y Prats (2005) indican que los ángeles de negocios son individuos financieramente solventes, generalmente con experiencia emprendedora, dispuestos a invertir en una empresa joven y a involucrarse activamente en el proyecto empresarial. Son lo que se considera “capital paciente” ya que mantienen su participación entre cinco y diez años y, en general, esperan obtener rendimientos a través de la venta de su participación en la empresa y no a través de la recogida de dividendos.

Capital de riesgo.

Para algunos investigadores, como Gilson (2002), el capital de riesgo se ha convertido en un medio ideal para que empresarios innovadores y capitalistas trabajen juntos en pos de intereses comunes. Adicionalmente, se ha podido observar que este propicia un mayor dinamismo del tejido empresarial de la

economía y favorece la aparición de innovaciones tecnológicas y el avance de la productividad.

El capital de riesgo está constituido por una serie de fuentes de financiación conocidas como familiares y amigos del emprendedor (FFF), ángeles inversionistas, capital semilla y fondos de capital privado.

Crowdfunding.

Según Ruíz, (2010) “el crowdfunding es un método que se basa en compartir la financiación de un proyecto entre todas las personas que deseen apoyarlo. Es decir, en dejar en manos de un colectivo las labores que habitualmente realiza una persona o una entidad. Crowdfunding es un llamamiento abierto para ayudar a recaudar fondos para poner en marcha un proyecto, artículo, película, iniciativa, etc.…” (Gutiérrez, 2010).

Se entiende por crowdfunding como una “nueva” forma de financiación que se basa en aportaciones económicas de un grupo numeroso de personas para financiar proyectos. Esta actividad se realiza onlinea través de plataformas. De ahí aparece su nombre de crowd (multitud) y funding (financiación) (Gracia, 2014).

Tipo de negocio.

Emprendedores nacientes: Incluye a las personas que han comenzado a ejecutar acciones concretas para establecer una nueva empresa, pero no han pagado sueldos, salarios o cualquier otra remuneración a empleados y/o propietarios durante más de tres meses.

Nuevos emprendedores: Incluye emprendedores que han sido el dueño y el gestor de una empresa que ha pagado los sueldos, salarios o cualquier otra remuneración a empleados y propietarios por más de 3 meses, pero por menos de 42 meses.

Empresarios establecidos: Incluye las personas que son propietarios y gestores de empresas maduras, en operación por más de 42 meses (Bartesaghi, 2015).

El papel del financiamiento.

La literatura sobre el tema sugiere, con diversos matices, que la falta de acceso a los recursos financieros o la disposición inadecuada de ellos obstaculizan los esfuerzos de emprendimiento (Georgellis et al. 2005), y reducen el potencial de inversión y crecimiento de las empresas (Tybout 1983; Nabi 1989). Existe una diversidad de estudios que tratan de determinar los factores relevantes en la empresarialidad y la apertura de negocios, y el papel del financiamiento en dichos procesos.

Los problemas de financiamiento se consideran uno de los más críticos para el entrepreneurship. "una medida de la importancia de este punto es la propensión de adultos que aseguran haber proveído fondos para firmas creadas por otros, denominados Ángeles" (Bhidé, 2001, p. 67). La poca disponibilidad de capitalistas de riesgo es uno de los factores que afectan al emprendedor.

Motivos de cierre de los negocios nacientes, nuevos y establecidos.

Para el Global Entrepreneurship Monitor (GEM Ecuador) (Lasio et al. 2016) en el 2016 se observa que el principal motivo de cierre de los negocios nacientes y nuevos fue por "Razones personales", mientras que para los establecidos fue que "el negocio no era lucrativo". En la Figura 3 se muestran los principales motivos de cierre de estos 3 grupos de negocios en el 2016. Al compararlos con el año anterior se evidencia que las razones personales siguen siendo el principal motivo de cierre para los negocios de la TEA y, que "el negocio no era lucrativo" se mantiene como principal motivo para los establecidos.

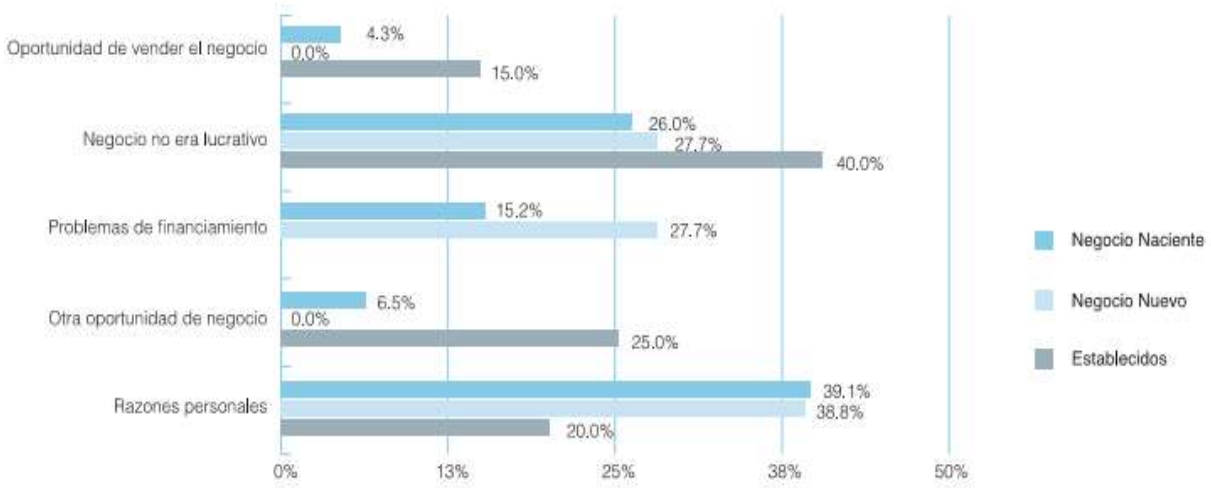


Figura 3. Principales motivos de cierre de los negocios nacientes, nuevos y establecidos.
Fuente: Monitor global de emprendimiento, Ecuador 2016.

Para los negocios nacientes el segundo motivo de cierre en el 2016 fue que “el negocio no era lucrativo”, mientras que para los negocios nuevos hubo una paridad entre éste motivo y “problemas de financiamiento”. Esto podría ser la consecuencia de la falta de desarrollo de productos de crédito adecuados por parte del sistema financiero para las empresas en etapa temprana de emprendimiento; donde el acceso a créditos para estos negocios es limitado impidiendo su crecimiento o incluso llevándolos al cierre por no poder superar alguna pérdida financiera.

Por otro lado, los procesos para adquirir financiamiento para las pequeñas empresas son más complejos debido a que muchas veces no cumplen con las garantías exigidas. Para los establecidos, el segundo principal motivo de cierre fueron las “razones personales”.

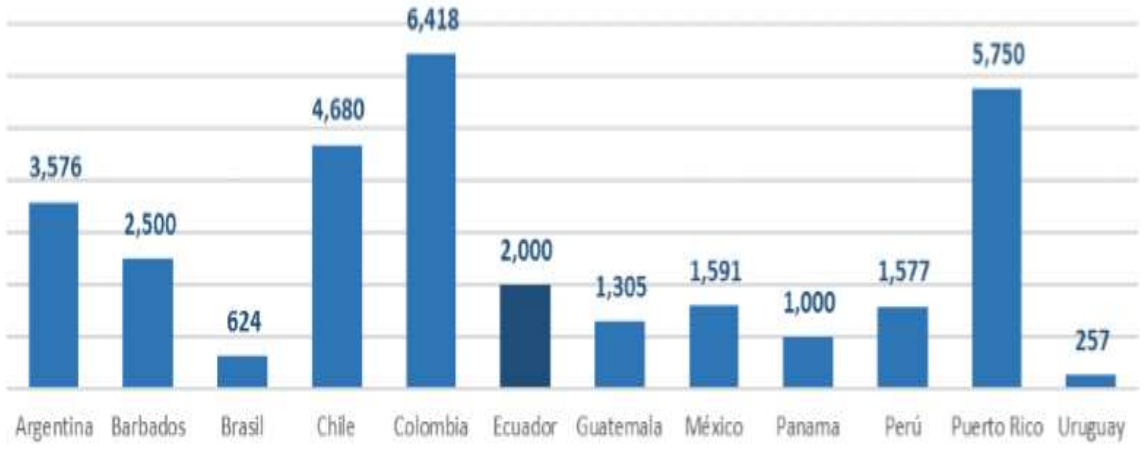
En cuanto a motivaciones, se evidencia una diferencia entre los negocios en la TEA iniciados por necesidad y los negocios establecidos emprendidos por la misma motivación; para el primer caso la tasa de cierre se situó en el 2016 en 7.5% y para el segundo caso en 2.68% evidenciando que los negocios motivados

por necesidad que han pasado la barrera de los 3 años son menos propensos a cerrarse).

Inversión requerida para iniciar un negocio.

Lasio et al. (2016) indica que los montos dentro de cada país son bastante variables por lo cual se ha optado por usar la mediana para hacer comparaciones, mitigando el efecto de las asimetrías. El promedio en Europa ($17,200), Asia y Oceanía ($15,200), y América del Norte ($18,500) supera al global, principalmente porque en estas regiones se concentran las economías basadas en innovación[12]. Por otra parte, el promedio de África -compuesta principalmente de economías basadas en factores- está en $4,900 y el de América Latina y El Caribe -economías de eficiencia- en $2,600).

El monto para iniciar un negocio también varía entre los países de Latinoamérica y El Caribe, yendo desde $257 en Uruguay hasta $6,418 en Colombia, pasando por $2,000 en Ecuador. Adicionalmente, no parece que exista correlación entre el monto para iniciar un negocio y la TEA de estos países; es decir, qué tanto se emprende en la región dice muy poco (o quizás nada) sobre el tamaño de dichas actividades. La Figura 4 muestra los montos requeridos para iniciar un negocio en la región (datos de GEM 2015).



[12] Clasificación del WorldEconomicForum.

Figura 4. Monto requerido para iniciar un negocio (USD) en América Latina y El Caribe.
Fuente: Monitor global de emprendimiento, Ecuador 2016.

Ecuador no es la excepción en cuanto a la variabilidad de los montos. Alrededor del 33% de los adultos inició negocios que requirieron menos de $1,000; mientras que más de la mitad invirtió entre $1,000 y $10,000. Sólo 5% de emprendedores reporta una inversión inicial superior a $6,000, llegando hasta $400,000 (Lasio, V., Zambrano, J., &Coello, R., 2016).

Monto de inversión vs emprendedor.

Por etapa de negocio: Los emprendedores nacientes son los que presentan un mayor monto requerido para invertir ($3000) mientras que los nuevos solo requieren $650, y los establecidos $1000. Los negocios nacientes son también los que menos dependen de los recursos propios para financiarse, alcanzando el 90.7%.

Por sexo: Los emprendedores hombres requieren una inversión mediana de $3000, mientras que las mujeres requieren $1000, es decir un hombre requiere 3 veces lo que requiere una mujer[13]. En la región esta ratio fue de 2.5 en 2015. Sin embargo, las mujeres dependen más de los recursos propios, alcanzando el 94% de la inversión total, frente al 91% de los hombres.

Por edad: Los montos requeridos de inversión varían de acuerdo a la edad del emprendedor: los emprendedores en el rango de edad de 25-34 requieren $1200 de inversión, mientras que los de 55-64 requieren $3000. Así mismo, los emprendedores de 18-24 son los que reciben en mayor proporción

[13] El reporte Emprendedoras (disponible en http://www.espae.espol.edu.ec/images/FTP/EmprendedorasESPAE.pdf) nos da una pista de por qué existe esta brecha: "En la región, el 76% de los emprendimientos de mujeres están en el sector de servicios al consumidor, un sector con relativamente bajas barreras de entrada pero alta competencia, que pone en riesgo la sostenibilidad de los negocios". Además, se observa que las mujeres están teniendo mayor dificultad para conseguir fondos: el 36% de las emprendedoras ecuatorianas utilizan financiamiento informal, comparado con el 32% en el caso de los hombres.

financiamiento de inversionistas informales alcanzando el 43%, mientras que en el rango de edad 45-64 esa proporción llega al 28%.

Expectativa de Creación de Empleo: El monto de inversión va de la mano con la creación esperada de empleo. Aquellos negocios que no esperan crear empleo requieren una inversión de $800, aquellos con expectativa de crear 5-19 empleos requieren una inversión de $5000 mientras que los que esperan crear más de 20 empleos, requieren una inversión de $6000.

Tabla 1. Finanzas emprendedoras – Ecuador 2015-2016.

	2015	2016
Monto promedio requerido para iniciar (median US$)	2000	2000
Porcentaje que se financia con recursos propios (% TEA)	95.7%	99.2%
Proporción del monto requerido financiada con recursos propios (% monto)	74.2%	92.6%
Recibe financiamiento de inversores informales (Familiares, amigos/vecinos) (% TEA)	34.5%	35.2%

Fuente: Monitor global de emprendimiento, Ecuador 2016.

Para el 2016, el monto promedio requerido para iniciar un negocio en el caso de Ecuador se mantuvo en $2000 con respecto al año anterior. Como muestra la Tabla 1, el porcentaje de emprendedores financia con recursos propios aumenta del 96 al 99% año 2015, 2016 respectivamente. Más aún, la proporción del monto requerido financiado con recursos propios escala del 74 al 93%.

Sin embargo, es de notar que el porcentaje de emprendedores que recibe financiamiento de inversionistas informales (familiares, amigos, vecinos) se mantiene en el 35%. Es decir, en el último año se ha visto reducido el financiamiento externo – consecuente con la desaceleración económica que ha experimentado Ecuador desde fines de 2015.

4.3 Fuentes de financiamiento.

Fondos propios.

En la región, el 96% de los adultos involucrados en la actividad emprendedora temprana (TEA) reporta utilizar fondos propios para financiar su actividad, ya sea de manera parcial o total. Ésta es –de lejos– la fuente de financiamiento a la que más recurren los emprendedores (Lasio et al., 2016). En la región el 75% de la inversión es cubierta por recursos propios; destacan países como Brasil y Panamá, donde los emprendedores cubren casi la totalidad de la inversión requerida (90% y 93%, respectivamente). A diferencia de Colombia que presenta un porcentaje relativamente bajo (59%).

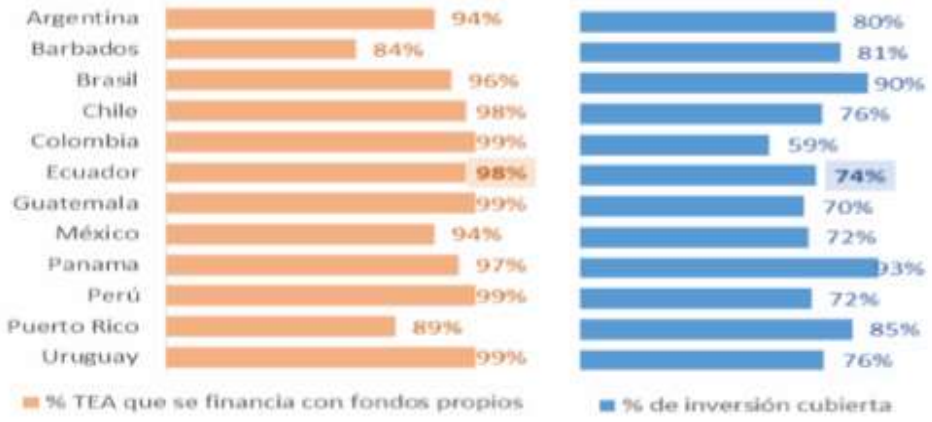


Figura 5. Uso de fondos propios.
Fuente: Monitor global de emprendimiento, Ecuador 2016.

Los fondos propios son la fuente de financiamiento más importante de los emprendedores ecuatorianos, en Ecuador este valor alcanzó en 2016 el 98% (subiendo del 74% en 2015). Sin embargo, el uso de otras fuentes de financiamiento es relevante, y es una señal de la sofisticación de los negocios, así como un indicador de la sostenibilidad de los emprendimientos.

En la región, las tres fuentes más importantes de financiamiento externo son: familiares, bancos y gobierno. En la Figura 6, se muestra la comparación regional para 2015, mostrando también que la relevancia de cada una de esas

fuentes varía de acuerdo a los países. Por ejemplo, el 49% de los emprendedores de México utilizan inversiones de familiares, pero solo el 15% de los emprendedores de Puerto Rico hacen lo mismo. De igual manera, el 49% de los emprendedores de Perú trabajan con los bancos para sus inversiones iniciales, pero solo el 10% de Panamá lo hacen (Lasio et al. 2016).

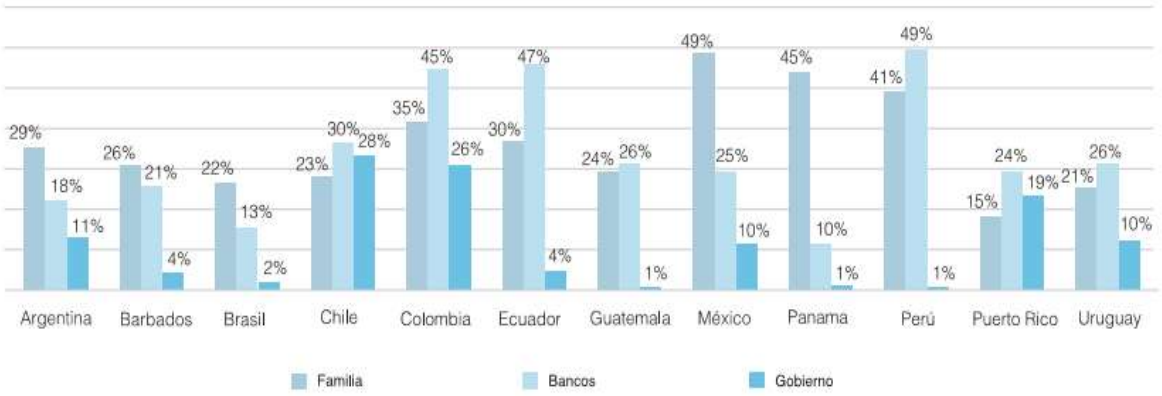


Figura 6. Principales fuentes de financiamiento para emprendedores (TEA) en América Latina y el Caribe.
Fuente**:** Monitor global de emprendimiento, Ecuador 2016.

Para Ecuador, la fuente de financiamiento externa más importante son los bancos. En 2016, el 45% de los emprendedores utilizaron el sistema bancario para su inversión, disminuyendo del 47% en 2015. Los bancos son especialmente importantes en los negocios nacientes: los han utilizado el 51% de estos emprendedores, mientras que solo el 31% de los emprendedores nuevos han hecho lo mismo. De igual manera, es ligeramente más utilizado por los emprendedores hombres (46%, frente al 44% de las mujeres).

En términos de edad, el financiamiento bancario es más utilizado por los emprendedores más jóvenes (18-24), alcanzando el 54% de estos emprendedores. Esto podría originarse por el auge de líneas de créditos para emprendedores en los últimos años (Lasio et al. 2016).

Inversionistas informales.

La leve disminución en el uso de bancos contrasta con el incremento en el uso de inversionistas informales. Los fondos provistos por familiares representan la segunda fuente más utilizada por los emprendedores de la región, con una prevalencia promedio de 30%. Ecuador se encuentra justo en el promedio. El 33% de los emprendedores ecuatorianos recibieron inversiones de familiares en 2016, frente al 30% en 2015.

De igual manera el 5% de los emprendedores ecuatorianos declaró haber recibido inversiones de amigos (frente al 4% en 2015) y de colegas (frente al 2% en el año anterior). En la región, no son muy frecuentes los emprendedores que consiguen fondos a través de amigos y colegas, excepto en Colombia (14% y 25%, respectivamente), y en menor grado Chile, Guatemala y Uruguay, con proporciones que bordean el 10% (Lasio et al. 2016).

Gobierno.

En la región el porcentaje de financiamiento por parte del gobierno es en promedio del 9,75%. Los países que sobresalen son Chile, Colombia, Puerto Rico, Argentina y Uruguay (28%, 26%, 19%, 11% y 10%, respectivamente), donde sus gobiernos financian a más emprendedores que el promedio regional. Los demás países en América Latina y el Caribe presentan un porcentaje inferior al 10%. Tal como se observa en el Ecuador, donde el 4% de los emprendedores utiliza fondos públicos para financiar su actividad (Lasio et al. 2016).

Inversionistas privados o capital riesgo.

Destaca el movimiento del capital de riesgo en Colombia y Chile, donde el 19% y 15% de los emprendedores, respectivamente, se apoyan con estos capitales. En el resto de la región la proporción es menor a 10%, con Ecuador (2%) entre los que menos usan esta alternativa.

El uso de inversionistas privados o capital de riesgo se mantiene en un 3.2% en 2016 (frente al 3% en 2015). En la región, se mantiene en una proporción menor al 10%, con excepciones importantes como Colombia y Chile donde el 19% y 15% de los emprendedores, respectivamente, se apoyan con estos capitales, (GEM, 2016). En el resto de la región la proporción es menor a 10%, con Ecuador (2%) entre los que menos usan esta alternativa (Lasio et al., 2016).

Crowdfunding.

Con la era digital llegó la financiación colectiva, más conocida como crowdfunding, como respuesta a la dificultad de conseguir fondos para proyectos creativos o poco convencionales (Lasio et al., 2016). En Ecuador los emprendedores recién están empezando a adoptarlo, con una tasa de utilización de 1.7% (frente al 0.8% en 2015). En la región, la proporción de uso sigue en un nivel bajo, alrededor del 5% en 2015, con casos excepcionales como Chile (9%), Colombia (13%), Guatemala (18%) y Uruguay (12%), (Lasio et al., 2016).

Al 2015, el 5% de los emprendedores de la región está usando esta alternativa, y es particularmente relevante en Chile (9%), Colombia (13%), Guatemala (18%) y Uruguay (12%). En Ecuador los emprendedores recién están empezando a adoptarlo, con una tasa de utilización de 1%, (Lasio et al., 2016).

4.4 Actores del ecosistema emprendedor ecuatoriano dedicados al financiamiento de emprendedores.

Según el reporte Global Entrepreneurship Monitor (GEM Ecuador) (Lasio et al. (2016) durante el primer trimestre de 2017, la Alianza para el Emprendimiento y la Innovación (AEI) realizó mesas de trabajo para realizar un mapeo de los actores que dedican esfuerzos al financiamiento de emprendedores.

Los mecanismos de financiación mapeados se clasifican en cuatro tipos:

- Capital Semilla

- Inversionistas Ángeles
- Venture Capital
- Otros mecanismos

Capital Semilla: En el primer tipo, que incluye las inversiones realizadas en etapa temprana y en el que el inversionista puede adquirir propiedad sobre parte del emprendimiento, la AEI mapeó tres instancias: Fundación Crisfe, Ministerio de Industrias y Productividad y el Banco de Ideas de la Senescyt (Secretaría de la Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación). Los porcentajes de participación accionaria se encuentran entre el 5-10%, salvo en Crisfé que se realiza a través de deuda flexible.

Inversionistas Ángeles: El inversionista ángel es un empresario o profesional que invierte en un negocio en marcha, pero en etapa temprana. Normalmente se realiza a través de clubes o redes de inversionistas. La AEI mapeó cinco instancias de inversionistas ángeles en Ecuador, con inversiones entre $25000 y $100.000. Estas son:

- Ángeles EC
- 593 Capital Partners
- Buen Trip
- Losning Business Solutions
- StartupVentures

Venture Capital: Los capitales de riesgo (venture capital) son inversiones en start-ups en fase de crecimiento con elevado potencial y riesgo. La AEI mapeó 4 instancias con tickets de inversión promedio entre $100.000 y $400.000.

Éstas son:

- Carana Ecuador
- Humboldt Family Office

- KrugerLabs
- Ministerio de Industrias y Poductividad

Los otros mecanismos identificados por la AEI incluyen la Asociación de Bancos Privados, y a través de ésta a cada uno de los bancos privados asociados, que realizan operaciones de inversiones de riesgo a través de sus canales regulares.

Los emprendedores ecuatorianos, como los del resto de la región, dependen en gran medida del financiamiento propio para sus negocios. En el 2016 en particular, posiblemente dada la desaceleración económica, esta dependencia es mayor en relación al año anterior. Sin embargo, hay avances en el desarrollo de nuevos mecanismos de financiamiento como inversionistas ángeles y capital de riesgo. Al estar aún en etapa inicial, es pronto para determinar el efecto que podrían tener en crear un ecosistema de financiamiento maduro que permita la gestación y sostenibilidad de emprendimientos dinámicos.

CONCLUSIONES

Los emprendedores en general no disponen de suficiente capital propio, y el soporte financiero está caracterizado por inversión informal, familiares, amigos, terceros privados. Inversores ángeles y capital de riesgo son incipientes, así como las salidas a bolsa; el crowdfunding tampoco es una opción aún.

Se observa la incidencia de la falta de apoyo financiero para emprendedores como una de las debilidades del ecosistema emprendedor, en la elevada proporción de emprendedores que utilizan recursos propios, de familiares y amigos y otras fuentes informales. Particularmente, la dependencia de recursos propios se ha incrementado significativamente entre 2015 y 2016.

Los créditos actuales no están diseñados para empresas pequeñas y menos aún para productos intangibles o innovadores con alto componente de riesgo. Aunque el apoyo financiero es una debilidad aun, hay que reconocer también

que ya existen localmente nuevas opciones de financiamiento para emprendedores, algunas en desarrollo y adaptación, y en proceso de análisis y discusión de la regulación pertinente. Sin embargo, muchas de estas opciones son desconocidas para los emprendedores y no tienen acceso a información.

Finalmente resalta que el financiamiento es parte fundamental del proceso emprendedor y no un elemento aislado, las fuentes FFF (Friends, Family and fools, o externas) y de instituciones patrocinantes de emprendedurismo son las más importantes al inicio de un emprendimiento, el momento y la forma de otorgar la financiación son claves.

Los mecanismos de financiamiento se deberían revisar para facilitar el acceso de los Emprendedores al financiamiento. Introducir esquemas a través de bancos o agencias gubernamentales donde se pase de los criterios de evaluación basados en activos a uno basado en la calidad de la idea y la calidad del emprendedor. Además de fomentar la creación de fondos de capital semilla, mecanismos de micromecenazgo (crowdfunding), sistemas de financiación de arranque, préstamos como apoyo al desarrollo de más y mejores empresas.

Se debe desarrollar políticas de apoyo financiero, políticas gubernamentales que favorezcan el emprendimiento y mejorar los sistemas de información, pues es muy importante conocer que se está haciendo desde el punto de vista de gobierno y empresa privada para que el ciudadano se motive y tenga oportunidades de emprender.

Es importante identificar a aquellos emprendedores con aspiraciones realistas de medio a alto crecimiento e instaurar políticas dirigidas específicamente a apoyarlos para optimizar su impacto en el crecimiento económico y la creación de empleo. Las investigaciones han demostrado que estas empresas son extremadamente móviles y se trasladarán de áreas en las que sienten que su potencial de crecimiento está siendo restringido.

Por ello, se puede optar por ofrecer exoneraciones tributarias y así aliviar las cargas regulatorias a aquellas personas y patrocinadores interesados en financiar nuevas empresas que contribuirán de manera significativa al desarrollo socioeconómico de la región.

REFERENCIAS

Angelelli, P., & Prats, J. (2005). Fomento de la actividad emprendedora en América Latina y el Caribe: Sugerencias para la formulación de proyectos. Inter-American Development Bank.

Asociación española Business Angels, (s.f). AEBAN. Consultado el 01 de septiembre del año 2017. Disponible en http://www.aeban.es/sector

Bartesaghi, A., Souza, S., Lasio, M., Varela, R., Veiga, L., Kew, P., y Herrington, M. (2015). GEM América Latina y El Caribe 2015/2016 (Español). Disponible en http://gemcolombia.org/publications/gem-america-latina-y-el-caribe-20152016-espanol/

Bhidé, A. (2001). Origen y Evolución de Nuevas Empresas. Ciudad de México, México. Oxford UniversityPress.

Burnett, D. (2000). The Supply of Entrepreneurship and Economic Development. Founder Technopreneurial.com. Disponibleenwww.technopreneurial.com/articles/ed.asp.

Cantillón, R. (1755). Essai sur la nature du commerce en general (H. Higgs, Ed. and trans T. London: Macmillan, 1931.

Castillo, A. (1999). Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. Programa Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional

INTEC Chile. Disponible en http://www.intec.cl/documentos_linea/ari2487inv-ense.pdf

Coduras, A., & Justo, R. (2003). Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo Instituto de Empresas. Madrid.

GEM. (2017), Global Entrepreneurship Monitor. Global Report 2016/17. Disponible en http://gemconsortium.org/report

Georgellis, Y., J. G. Sessions y N. Tsitsianis. (2005). Self–employment Longitudinal Dynamics: A Review of the Literature. Economic Issues X (2): 51–84.

Gilson, R. (2002). Engineering A Venture Capital Market: Lessons From The American Experience. WorkingPaper 248. Stanford LawSchool. Obtenida El 2 de Febrero de 2009, de http://www.highbeam.com/doc/1p3-924385571.html

Gracia, C. (2014) “Presente y futuro del crowdfunding como fuente de financiación de proyectos empresariales.” Revista española de capital riesgo. Nº1 pp. 3-19.

Lasio, V., Caicedo, G., Ordeñana, X., & Samaniego, A. (2006). Global Entrepreneurship Monitor-Ecuador 2016. ESPAE-ESPOL, Escuela Superior Politécnica Del Litoral, Guayaquil, Ecuador.

Lasio, V., Zambrano, J. &Coello, R., (2016). Financiamiento Para Emprendedores Reporte Especial GEM Ecuador 2015. “Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2014”. Escuela Superior Politécnica del Litoral. Disponible en http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/02/FinanciamientoparaEmprendedor.pdf.

Nabi, I. (1989). Investment in segmented capital markets. Quarterly Journal of Economics, 104, pp. 453-62.

Revista Worlds & Knowledges Otherwise. De Souza Da Silva, J. (2007). El Emprendimiento Social en el cambio de época.

Ruiz, J. (2010). "Crowdfunding y creativecommons" CDC Cuaderons de Comunicación. Nº4, pp. 30-33 ISSN-e 1988-3153. Dialnet.

Tybout, J. (1983). Credit Rationing and Investment Behavior in a Developing Country. Review of Economics and Statistics 65 (4): 598–607.

Tybout, J. (1983). Credit Rationing and Investment Behavior in a Developing Country. Review of Economics and Statistics, 65(4), pp. 598-607.

CAPÍTULO V. LA PARADOJA DE LOS EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS INCLUSIVOS.

Autores:
Juan Bautista Solis Muñoz, Mgs.
Docente responsable de Vinculación con la Sociedad de la Unidad Académica de Administración
Universidad Católica de Cuenca Sede Azogues.
jbsolizm@ucacue.edu.ec

Narciza Azucena Reyes Cárdenas, Mgs.
Subdirectora de la Carrera de Contabilidad y Auditoría
Universidad Católica de Cuenca Sede Azogues.
nareyesc@ucacue.edu.ec

Lesi Vanessa Giler Escandón, Mgs.
Docente responsable de Investigación de la Unidad Académica de Administración
Universidad Católica de Cuenca Sede Azogues.
lvgilere@ucacue.edu.ec

INTRODUCCIÓN

Estamos viviendo la denominada nueva economía, en el contexto de la nueva Constitución del Ecuador, tal es el enfoque que hace el Servicio de Rentas Internas y el Centro de Estudios Fiscales (2015) sobre la reflexión económica en un cambio de época (Amoroso, 2015): “En nombre de los viejos postulados de la economía (como por ejemplo, el uso eufemístico del libre mercado o la seguridad jurídica para la tasa de ganancia del capital), el pueblo ecuatoriano sufrió el saqueo de sus recursos naturales, económicos, monetarios y sociales (…)”. Se *propone una nueva visión económica sustentada en el Buen Vivir con una relación dinámica, equilibrada entre sociedad, Estado y mercado* (Amoroso, 2015). ¿Será entonces que la apuesta camina por una nueva forma de responder a las clásicas preguntas de qué producir, cómo producir, para quién producir, cómo racionalizar la producción en el tiempo y cómo prever el sostenimiento del mercado?, que según los esquemas primigenios se resuelve en la corriente circular real de bienes y servicios en una economía de mercado, espacio donde el Estado cumple un rol de observación pasiva. Mientras la oferta y demanda por el mecanismo de los precios se auto regulan, actuando como la mano invisible

de la economía. En lo específico, el Estado Ecuatoriano tiene una mano visible y conciliadora al capital productivo comprometido con los objetivos de desarrollo en equidad, que es lo propio del sistema económico constitucional, social y solidario (Amoroso, 2015).

Ahora, el llamado cambio de paradigma económico (Serrano, 2015) pretende enterrar la larga y triste noche neoliberal. Precisamente, aquella definición clásica o respuestas a las interrogantes sobre la producción de bienes y servicios. Es que el mercado ha venido respondiendo con su lógica a la dinámica económica.

Por ahora, se insta en inaugurar un nuevo horizonte estratégico pos neoliberal (Serrano, 2015) y para ello se manda a estudiar la llamada Constitución Económica, aquella aprobada y en vigencia desde el año 2008 en Ecuador. Con tal llamado es imprescindible entonces adentrarnos en las cuestiones genéricas de la Carta Magna con el objetivo de mirar sus aristas y corroborar si efectivamente existen evidencias empíricas que nos lleven a sostener la modificación definitiva e irreversiblemente el sistema injusto heredado por la época neoliberal (Serrano, 2015).

En efecto, la Constitución de la República del Ecuador (2008), en el Régimen de Desarrollo, artículo 283, declara: “El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado (…); y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir”.

En concordancia con la disposición constitucional, la caracterización de la economía popular y solidaria se sustenta en el artículo 3 de la Ley Orgánica de

la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario: “a) búsqueda de satisfacción en común; b) compromiso con la comunidad; c) la no discriminación ni concesión de privilegios…”. Con esta lógica de impulsar al sector de la economía popular y solidaria en el ánimo de la transformación económica y productiva, se declaran 5 objetivos, 36 políticas y 329 lineamientos. Más aún, cuando el Estado pretende visibilizar a las personas con discapacidades para potenciar sus habilidades y destrezas y concederles posibilidades de subsistencia.

Entonces, el aterrizaje desde el paraguas constitucional nos lleva a pensar en una nueva matriz productiva, tales parecen los fines del Plan Nacional del Buen Vivir. Se vuelve sobre las preguntas clásicas de qué, cuánto, cómo y para quién producir (Senplades, folleto informativo, 2013). Pero, además se cuestiona ¿Cómo nos organizamos para producir? ¿Cómo empleamos los recursos? Toma sentido, la organización de la economía pública, como el de la economía popular y solidaria desde los emprendimientos familiares, el sector informal, el autoconsumo y el trabajo asalariado.

Se reconoce naturalmente a la economía empresaria privada con sus empresas, grupos económicos, holdings y clusters. Así: “La forma cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos (…) (Senplades, folleto informativo, 2013).

Entonces, “ese conjunto, que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, denominamos matriz productiva” (Jácome, H & Ramón, J. 2013). Aflora el dilema de pertenencia, desde el contenido de los artículos 1; 2 y 4 LOEPS y SFPS definición, ámbito y principios, entre la economía popular y solidaria; y, la economía empresarial

privada. En la primera, claramente se involucra a la economía más vulnerable motivo de la presente investigación.

Dentro de este marco, las organizaciones no financieras del sector popular y solidario forman parte del sector real de la economía. Este sector puede definirse como una agrupación de actividades económicas de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, orientados a satisfacer necesidades y generar ingresos, basados en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad (Boletín SEPS, 2016).

Así, en Ecuador existen 8.959 organizaciones financieras y no financieras de la economía popular y solidaria registradas en el catastro de la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria. Evidentemente, representan un rubro importante como parte del nuevo sector de la economía que se agrega al primario o de materias primas, secundario o industrial, terciaria o de generación de servicios.

En el Ecuador al amparo de las disposiciones desarrolladas hasta aquí se promovió desde la política estatal mediante la misión solidaria Manuela Espejo y la Misión Joaquín Gallegos Lara el cumplimiento de la normativa contenida en la Ley Orgánica de Discapacidades. Para ello, mediante Decreto Ejecutivo Nro. 6, publicado en el Registro Oficial Nro. 14 del 13 de junio del 2013, se creó la Secretaría Técnica de Discapacidades como una entidad adscrita a la Vicepresidencia de la República del Ecuador, con personalidad jurídica, autonomía administrativa y financiera, para la coordinación intersectorial de la implementación y ejecución de la política pública en materia de discapacidades. Más adelante, en el año 2015 se transformó la Secretaría Técnica de Discapacidades en Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades (Decreto Ejecutivo No 6, 2013).

Con los antecedentes normativos, la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades (SETEDIS), en el periodo comprendido entre agosto de dos mil quince y mayo del siguiente año, desarrolló el programa de apoyo a veinte y nueve emprendimientos productivos inclusivos en los cantones Azogues, Biblián, Cañar, El Tambo y La Troncal, con la denominación Servicio Civil Ciudadano con énfasis en Emprendimientos Productivos Inclusivos. Mediante evidencia empírica se determina que las ideas de negocios soportan económicamente a las familias cuyos miembros adolecen de discapacidad en diferentes grados. Las microempresas se enmarcan en el sector de la economía popular y solidaria en actividades de servicios y manufactura, de preferencia.

Sin embargo, mediante Decreto Ejecutivo No 1047, de fecha 25 de mayo del dos mil dieciséis, el gobierno nacional tomó la decisión de suprimir la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva de Discapacidades (Decreto Ejecutivo No 1047, 2016). Se quiso averiguar qué impacto tuvo la medida de carácter normativo en el desenvolvimiento de los emprendimientos productivos inclusivos constantes en el programa de servicios civil ciudadano con énfasis en emprendimientos productivos inclusivos, cuando han transcurridos más de un año calendario desde la vigencia del acto administrativo.

Así, el estudio revela que los emprendimientos productivos inclusivos, pertenecientes al programa de la Secretaría Técnica de Discapacidades, se sitúan en los cantones: Azogues, con el 34,48% de participación. Biblián tiene el 10,34% con relación al universo. Cañar concentra el 20,69%. El cantón El Tambo tiene una participación del 3,45%. Mientras que el cantón costanero de La Troncal alcanza una participación con relación al universo del 31,03%.

Tabla 1. Distribución de los emprendimientos productivos inclusivos por cantones.

Cantones	Porcentaje con relación al universo
Azogues	34,48%
Biblián	10,34%
Cañar	20,69%
El Tambo	3,45%
La Troncal	31,03%
Total	100,00%

Fuente: Elaboración propia.

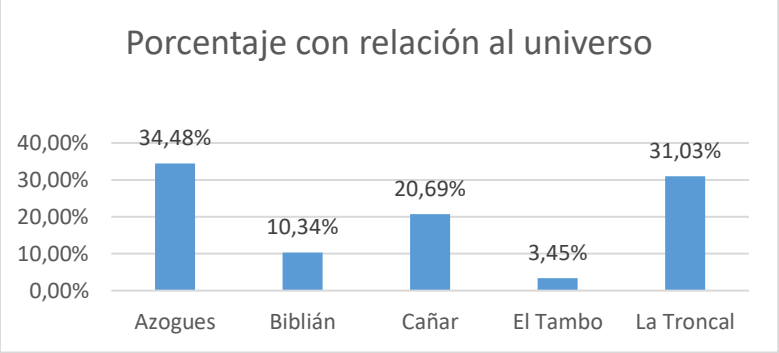


Gráfico 1. Distribución de los emprendimientos productivos inclusivos por cantones.
Fuente: Elaboración propia.

Con corte a la fecha de estudio, se encuentra que el 79,31% de emprendimientos productivos inclusivos del programa de la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades, dejó de funcionar, es decir, desparecieron del mapa de la economía popular y solidaria. Tan solo, el 20,69% sobrevivieron a la decisión gubernamental de eliminar la SETEDIS, en tal universo se indagó las preocupaciones que responden al problema de investigación.

En el siguiente gráfico aparece la distribución por cantones de los emprendimientos productivos inclusivos activos o que están funcionando pese a la decisión contenida en el Decreto 1025 del 25 de mayo de 2016.

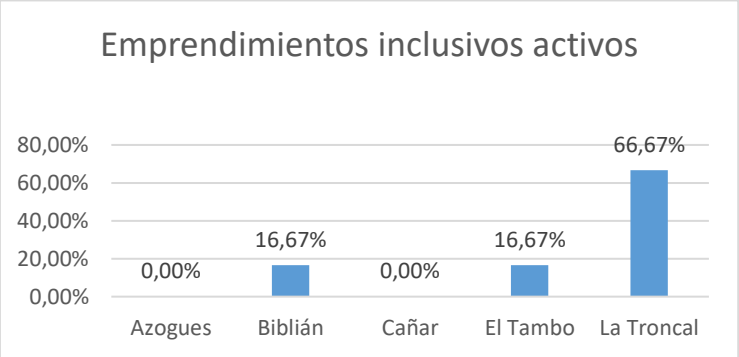


Gráfico 2. Emprendimientos productivos inclusivos por cantones en la provincia del Cañar.
Fuente: Elaboración propia.

Se compara los datos por cantones con el programa Servicio Civil Ciudadano con énfasis en emprendimiento productivos inclusivo de la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades (mayo de 2016) y el corte de levantamiento de información en territorio (agosto de 2017) notándose una sustancial reducción porcentual de emprendimientos activos.

Tabla 2. Situación de los emprendimientos productivos inclusivos entre mayo de 2016 y agosto de 2017.

Cantones	Emprendimientos productivos inclusivos	Mayo de 2016	Emprendimientos productivos inclusivos activos	Agosto, 2017	Emprendimientos productivos inclusivos pasivos	Agosto, 2017
Azogues	10	34,48%	0	0,00%	10	34,48%
Biblián	3	10,34%	1	3,45%	2	6,90%
Cañar	6	20,69%	0	0,00%	6	20,69%
El Tambo	1	3,45%	1	3,45%	0	0,00%
La Troncal	9	31,03%	4	13,79%	5	17,24%
Total	29	100,00 %	6	20,69%	23	79,31%

Fuente: Elaboración propia.

En los cantones Azogues y Cañar, los emprendimientos productivos inclusivos han desaparecido del sector de la economía popular y solidaria, muy a pesar que

juntos representan el 55,17% de casos en el programa servicio civil ciudadano con énfasis en emprendimientos productivos inclusivos desarrollado por la Secretaría Técnica de Discapacidades, la evidencia empírica, nos acerca a confirmar que la supresión de Setedis derivó en el cierre de más del 50% de los emprendimientos de personas con discapacidad en la provincia del Cañar.

Por ahora, el cantón La Troncal evidencia el 66,67% de emprendimientos que siguen operando seguido con igual porcentaje del 16,67% por los cantones de Biblián y El Tambo. Veamos los datos que aportan las unidades económicas inclusivas activas. El nivel de discapacidad en los emprendimientos estudiados es alto, si se considera del rango de 41 a 70 por ciento de discapacidad, le corresponde el 83% del universo analizado. Mientras que las actividades se muestran reducidas a: Ganadería, farmacia y abarrotes.

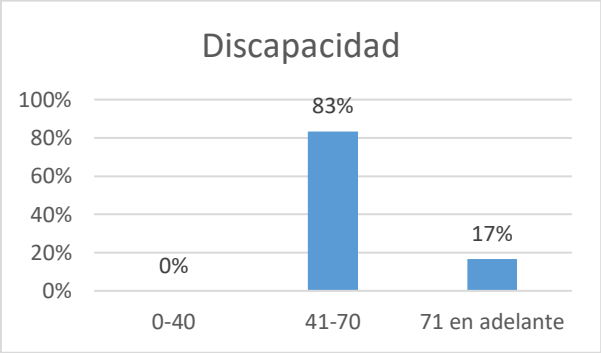


Gráfico 3. Nivel o grado de discapacidad de los emprendedores en los cantones de Biblián, El Tambo y La Troncal.

Fuente: Elaboración propia.

En efecto, la actividad de la economía popular y solidaria de abarrotes tiene un peso porcentual del 66,67 por ciento en los cantones analizados.

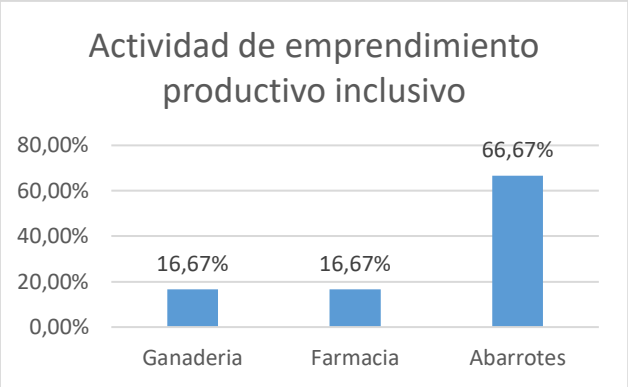


Gráfico 4. Actividades en el sector de la economía popular y solidaria de los emprendedores en los cantones de Biblián, El Tambo y La Troncal.

Fuente: Elaboración propia.

Tomando en cuenta el Decreto Ejecutivo Nro. 1046 del 25 de mayo de 2016, en el artículo 1 se suprime la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades. Por lo que, se cuestiona el uso de los emprendedores productivos con discapacidades de los servicios de la Secretaría Técnica. El resultado es que el 100% usaba y se beneficiaba de los planes, programas y proyectos a cargo de la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades.

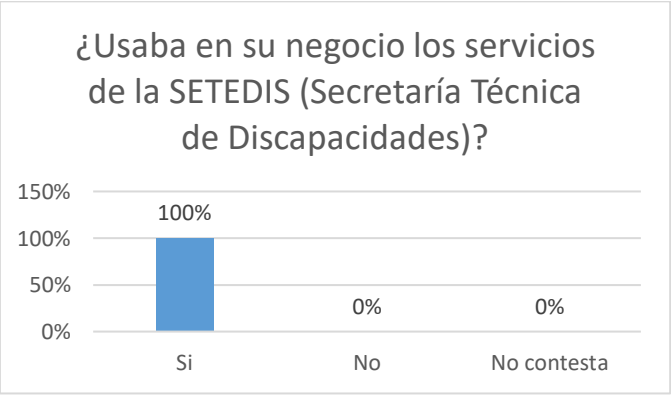


Gráfico 5. Uso de los servicios de la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades.

Fuente: Elaboración propia.

Con la intencionalidad de cerciorarnos sobre el conocimiento de la eficacia del Decreto Ejecutivo Nro. 1047, se plantea la interrogante si se conoce que la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades fue suprimida.

En efecto, el 67% responde positivamente.

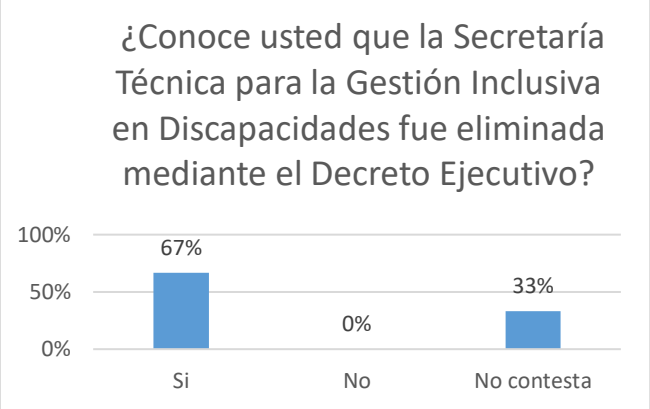


Gráfico Nro. 6 Nivel de conocimiento sobre supresión de SETEDIS.
Fuente: Elaboración propia.

Si bien el Decreto Ejecutivo Nro. 1047 expedido el 25 de mayo de 2016 por Rafael Correa Delgado, ex Presidente Constitucional del Ecuador, en el artículo 2 dispone: “Transfiéranse los planes, programas y proyectos a cargo de la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades a las diferentes instituciones de la Función Ejecutiva, según las atribuciones asignadas”. Se cuestionó el impacto de la supresión de SETEDIS (Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades) en los emprendimientos productivos inclusivos, para cuestionar más adelante el apoyo de otras instituciones.

En rigor, se encontró que la afectación a los emprendimientos fue en un 21% al desarrollo de ideas de negocios. El nivel de ventas cayó en un 21%. La gestión de crédito tuvo un impacto negativo del 29%. En tanto que el ámbito de la capacitación sufrió un revés en un 21%. Las ideas de negocio del análisis descriptivo se entienden más como carencia de acompañamiento desde del inicio de la idea y la micro cadena del negocio.

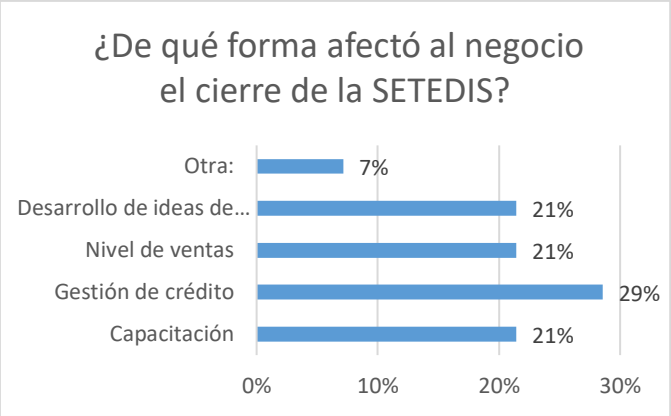


Gráfico 7. Impacto de la supresión de la Secretaria Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades en las actividades de los negocios.

Fuente: Elaboración propia.

Para corroborar si tuvo eficacia jurídica el Artículo 2 del Decreto Ejecutivo Nro. 1047, el universo fue consultado si ha recibido apoyo e incentivos de otras entidades, obteniendo de vuelta un resultado negativo del 50% mientras que igual porcentaje desconoce.

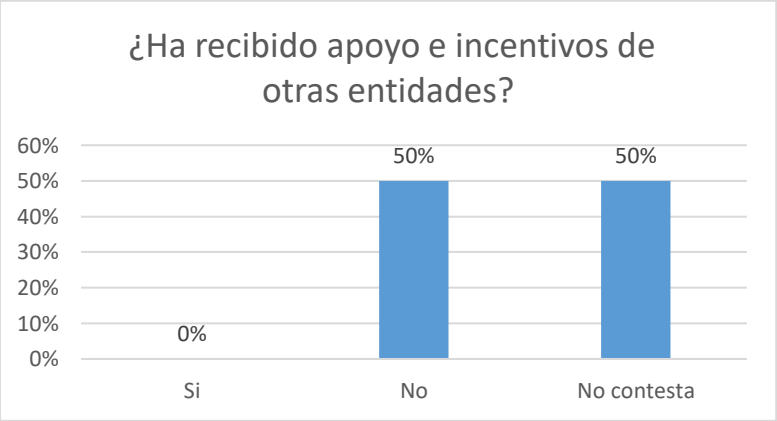


Gráfico 8. Apoyo e incentivos de otras entidades.

Fuente: Elaboración propia.

En concordancia con lo que antecede, a la pregunta de qué entidad le apoya en el desarrollo de su negocio, a las claras negocios productivos inclusivos y al dar alternativas como organismos no gubernamentales, el gobierno central, los

gobiernos autónomos descentralizados. La respuesta del 100% es que ninguna. Lo que contrasta con lo dispuesto en el Decreto Ejecutivo Nro. 1047 en lo relacionado a la transferencia de planes, programas y proyectos y aún al mandato constitucional contenido en el artículo 263 de la Constitución de la República del Ecuador, numeral 7: Fomentar las actividades productivas provinciales en concordancia con lo preceptuado en el artículo 47 del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización.

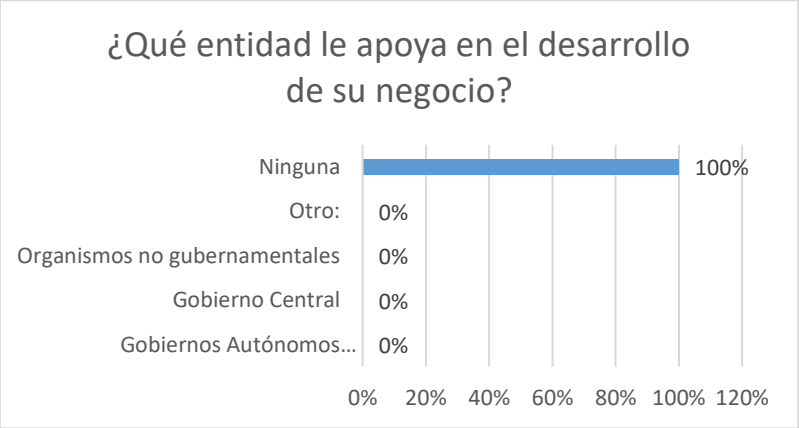


Gráfico 9. Entidades públicas y ONGs que apoyan el emprendimiento productivo inclusivo.

Fuente: Elaboración propia.

Hasta aquí una aproximación teórica al nivel introductorio con objetivos y hallazgos resultantes del estudio de campo.

5.1 Metodología empleada para la investigación.

La metodología empleada para arribar a los hallazgos expuestos en párrafos que anteceden. En la línea de pensamiento de Sampieri (1998) en el tratado de Metodología de la Investigación, para este tipo de trabajo, se sugiere la utilización de los siguientes métodos:

De análisis y de síntesis: Para describir los procesos de diseño, integración y aplicación de criterios y herramientas utilizadas en la construcción de los factores determinantes a estudiar.

De análisis histórico y de análisis lógico: Se aplica el estudio de las evidencias empíricas obtenidas en el proyecto de vinculación con la colectividad denominado Servicio Civil Ciudadano con énfasis en Inclusión productiva.

De enfoque sistémico: Con la aplicación de 29 encuestas (Anexo 1) en 5 de los 7 cantones de la provincia del Cañar donde se desarrolló el programa de emprendimiento inclusivo a la totalidad de las unidades económicas.

Métodos estadísticos: Con el empleo de las herramientas de apoyo.

CONCLUSIONES

En espacios de tensiones o territorios de disputa, a las que se arriba luego de un sostenido y sólido proceso de búsqueda de inquietudes teóricas, así como la derivación de hallazgos de las aplicaciones de campo.

Desde lo teórico, se aporta lo siguiente:

- Estamos viviendo la denominada nueva economía, en el contexto de la nueva Constitución del Ecuador, tal es el enfoque que hace el Servicio de Rentas Internas y el Centro de Estudios Fiscales, sobre la reflexión económica en un cambio de época.

- La Constitución de la República del Ecuador en el Régimen de Desarrollo, artículo 283, declara: “El sistema económico es social y solidario;

reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado (…); y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir".

- El aterrizaje desde el paraguas constitucional nos lleva a pensar en una nueva matriz productiva, tal parece, los fines del Plan Nacional del Buen Vivir.

- Toma sentido, la organización de la economía pública, como el de la economía popular y solidaria desde los emprendimientos familiares, el sector informal, el autoconsumo y el trabajo asalariado. Se reconoce naturalmente a la economía empresaria privada con sus empresas, grupos económicos, holdings y clusters.

- En el Ecuador al amparo de las disposiciones desarrolladas hasta aquí se promovió desde la política estatal mediante la misión solidaria Manuela Espejo y la Misión Joaquín Gallegos Lara el cumplimiento de la normativa contenida en la Ley Orgánica de Discapacidades.

- Con los antecedentes normativos, la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades (SETEDIS), en el periodo comprendido entre agosto de dos mil quince y mayo del siguiente año, desarrolló el programa de apoyo a veinte y nueve emprendimientos productivos inclusivos en los cantones Azogues, Biblián, Cañar, El Tambo y La Troncal, con la denominación Servicio Civil Ciudadano con énfasis en Emprendimientos Productivos Inclusivos.

- Sin embargo, mediante Decreto Ejecutivo No 1047, de fecha 25 de mayo del dos mil dieciséis, el gobierno nacional toma la decisión de suprimir la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva de Discapacidades.

Desde los hallazgos, se concluye con lo que sigue:

- Con corte a la fecha de estudio, se encuentra que el 79,31% de emprendimientos productivos inclusivos del programa de la Secretaría Técnica de Discapacidades, deja de funcionar, es decir, desparecieron del mapa de la economía popular y solidaria. Tan solo, el 20,69% sobrevivieron a la decisión gubernamental de eliminar la SETEDIS.

- En los cantones Azogues y Cañar, los emprendimientos productivos inclusivos han desaparecido del sector de la economía popular y solidaria, muy a pesar que juntos representan el 55,17% de casos en el programa servicio civil ciudadano con énfasis en emprendimientos productivos inclusivos desarrollado por la Secretaría Técnica de Discapacidades, la evidencia empírica, nos acerca a confirmar que la supresión de Setedis derivó en el cierre de más del 50% de los emprendimientos de personas con discapacidad en la provincia del Cañar.

- Tomando en cuenta el Decreto Ejecutivo Nro. 1046 del 25 de mayo de 2016, en el artículo 1 se suprime la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades. Por lo que, se cuestiona el uso de los emprendedores productivos con discapacidades de los servicios de la Secretaría Técnica. El resultado es que el 100% usaba y se beneficiaba de los planes, programas y proyectos a cargo de la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades.

- En rigor, se encontró que la afectación a los emprendimientos fue en un 21% al desarrollo de ideas de negocios. El nivel de ventas cayó en un 21%. La gestión de crédito tuvo un impacto negativo del 29%. En tanto que el ámbito de la capacitación sufrió un revés en un 21%.

- Si bien el Decreto Ejecutivo Nro. 1047 expedido el 25 de mayo de 2016 por Rafael Correa Delgado, ex Presidente Constitucional del Ecuador, en el Artículo 2 dispone: “Transfiéranse los planes, programas y proyectos a

cargo de la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades a las diferentes instituciones de la Función Ejecutiva, según las atribuciones asignadas".

- Para corroborar si tuvo eficacia jurídica el Artículo 2 del Decreto Ejecutivo Nro. 1047, el universo fue consultado si ha recibido apoyo e incentivos de otras entidades, obteniendo de vuelta un resultado negativo del 50% mientras que igual porcentaje desconoce.

- En concordancia con lo que antecede, a la pregunta de qué entidad le apoya en el desarrollo de su negocio, a las claras negocios productivos inclusivos y al dar alternativas como organismos no gubernamentales, el gobierno central, los gobiernos autónomos descentralizados. La respuesta del 100% es que ninguna. Lo que contrasta con lo dispuesto en el Decreto Ejecutivo Nro. 1047 en lo relacionado a la transferencia de planes, programas y proyectos y aún al mandato constitucional contenido en el artículo 263 de la Constitución de la República del Ecuador, numeral 7: Fomentar las actividades productivas provinciales.

- Se llega a la gran conclusión que si bien el Decreto Ejecutivo No. 1047 en el artículo 2, dispone la transferencia de los planes, programas y proyectos de la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades a las diferentes instituciones de la Función Ejecutiva. Para ello, en la disposición transitoria primera establece un plazo máximo de 90 días (…) a fin de asegurar la continuidad en la ejecución de los distintos planes, programas y proyectos, corroborado con los hallazgos de la investigación de campo se determina que el 50% de encuestados responden no haber recibido de institución alguna, el apoyo a sus emprendimientos.

- En tal sentido, por competencia constitucional y legal, debe el Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial del Cañar, asumir el

acompañamiento a los emprendimientos productivos inclusivos en territorio.

REFERENCIAS

Amoroso, X., 2015. *La reflexión económica en un cambio de época.* Compilación La Nueva Economía en la Nueva Constitución del Ecuador. Publicación del Servicios de Rentas Internas y el Centro de Estudios Fiscales. Quito.

Constitución de la República del Ecuador. 2008. Decreto Legislativo 0. Registro Oficial 449 de 20 de octubre de 2008. Recuperado en línea el 13 de agosto de 2017: http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf.

Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización. 2010. Registro Oficial Suplemento Nro. 303 del 19 de octubre de 2010. Recuperado en línea el 12 de agosto de 2017: http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_org.pdf.

Decreto Ejecutivo Nro. 6. 2013. Publicado en el Registro Oficial Nro. 14 del 13 de junio del 2013.

Decreto Ejecutivo Nro. 1047. 2016. Recuperado en línea el 12 de agosto de 2017: http://181.112.59.13:8080/lotaip_2016/literal_a2/archivosfijos/a2_decreto_ejecutivo_no_1047.pdf.

Jácome, H & Ramón, J. 2013. Serie Estudios sobre Economía Popular y Solidaria. Contextos de la Otra Economía. Recuperado en línea, 9 de agosto de 2017: http://www.seps.gob.ec/documents/20181/26626/LIBRO%20FINAL.pdf/89adfabd-12a5-4efe-ad7a-b5a7f92bcc75.

Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario. 2011. Registro Oficial 444 de 10 de mayo de 2011.

Ley Orgánica de Discapacidades. 2012. Suplemento Registro Oficial Nro. 796. Martes 25 de septiembre de 2012. Recuperado en Línea el 11 de agosto de 2017: http://www.consejodiscapacidades.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/02/ley_organica_discapacidades.pdf.

Plan Nacional del Buen Vivir y la Economía Popular y Solidaria (2013). Edición aprobada por el Consejo Nacional del Planificación. Folleto Informativo.

Sampieri, R. H., Collado, C. F., Lucio, P. B., & Pérez, M. D. L. L. C. (1998). *Metodología de la investigación* (Vol. 1). México: Mcgraw-hill.

Serrano, A., (2015). *¿Por qué es fundamental estudiar la nueva Constitución Económica del Ecuador?* Compilación La Nueva Economía en la Nueva Constitución del Ecuador. Publicación del Servicios de Rentas Internas y el Centro de Estudios Fiscales. Quito.

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Boletín SEPS, 2016. Nro. 001.

El emprendimiento en Ecuador: Visión y Perspectivas

Compilador: Eliott Eduardo Jaime Carriel, Mgs.



ISBN: 978-9942-960-28-3

Universidad Ecotec