



# UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**CARRERA DE ECONOMÍA**

**Trabajo de titulación, previo a la  
obtención del título de economista**

**Tema:**

**Emprender vs emprender ¿Son los emprendimientos una  
oportunidad de éxito o una salida de la precariedad? periodo  
2015 - 2017**

**Autores:**

**Freire Villamar Joyce Janina  
González Flores Kevin Steven**

**Tutora:**

**Econ. Morán Chiquito Diana María**

**Octubre, 2020  
Guayaquil – Ecuador**



**ANEXO XI.- FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN**  
**FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**CARRERA: ECONOMIA MODALIDAD SEMESTRAL**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Emprender vs emprender ¿Son los emprendimientos una oportunidad de éxito o una salida de la precariedad? periodo 2015 - 2017		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Freire Villamar Joyce Janina González Flores Kevin Steven		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Econ. Morán Chiquito Diana María		
INSTITUCIÓN:	Universidad de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Ciencias Económicas		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Economía modalidad semestral		
GRADO OBTENIDO:	Economista		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	Octubre, 2020	No. DE PÁGINAS:	102
ÁREAS TEMÁTICAS:	Economía y Desarrollo Local y Regional”		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	<b>PALABRAS CLAVES:</b> emprendimiento, oportunidad, precariedad, innovación, perfiles. <b>KEYWORDS:</b> entrepreneurship, opportunity, precariousness, innovation, profiles.		
<b>RESUMEN/ABSTRACT</b> (150-250 palabras): <b>RESUMEN:</b> En este trabajo se analiza la situación de los emprendimientos en el Ecuador en el periodo 2015 al 2017. La investigación tiene un diseño no experimental. Para la recolección de la información se empleó la técnica del análisis documental. La información estadística proviene de la Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para los años analizados. Con estos indicadores se realizó una identificación, descripción y análisis sobre la evolución de los perfiles socioeconómicos, actitudes y aptitudes del emprendedor ecuatoriano. Los resultados evidencian que en el Ecuador los emprendimientos por oportunidad prevalecen sobre los emprendimientos por necesidad, sin embargo, esta diferencia es poco pronunciada, a diferencia de lo que ocurre con otros países de la región, y tiende a variar con el transcurso de los años. Por último, el Ecuador sigue liderando las cifras sobre el emprendimiento en Latinoamérica, por lo tanto, sin embargo, las motivaciones para emprender están altamente asociadas con la carencia de empleos formales y la precariedad de ingresos. En este sentido resulta imperativo focalizar los esfuerzos para que los emprendimientos surjan del aprovechamiento de favorables condiciones institucionales, y			

que no se constituyan como una salida extrema al fenómeno del desempleo.

**ABSTRACT:** This work analyzes the situation of entrepreneurs in Ecuador in the period 2015 to 2017. The research has a non-experimental design. For the collection of information, the technique of documentary analysis was used. Statistical information comes from the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) for the years analyzed. With these indicators, an identification, description and analysis of the evolution of the socioeconomic profiles, attitudes and aptitudes of the Ecuadorian entrepreneur was carried out. The results show that in Ecuador entrepreneurship by opportunity prevail over entrepreneurship by necessity, however, this difference is not very pronounced, unlike what happens with other countries in the region, and tends to vary over the years. Finally, Ecuador continues to lead the figures on entrepreneurship in Latin America, therefore, however, the motivations to undertake are highly associated with the lack of formal jobs and the precariousness of income. In this sense, it is imperative to focus efforts so that enterprises arise from taking advantage of favorable institutional conditions, and that they do not constitute an extreme solution to the phenomenon of unemployment.

ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0969587079 0980145820	E-mail: <a href="mailto:joycejfv55@gmail.com">joycejfv55@gmail.com</a> <a href="mailto:kevin7gf@gmail.com">kevin7gf@gmail.com</a>
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	<b>Nombre:</b> Econ. Natalia Andrade Moreira	
	<b>Teléfono:</b> 042293083 Ext. 108	
	<b>E-mail:</b> Natalia.andradem@ug.edu.ec	



**ANEXO XII.- DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y DE AUTORIZACIÓN DE LICENCIA GRATUITA  
INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA EL USO NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES  
NO ACADÉMICOS**

**FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS  
CARRERA: ECONOMIA MODALIDAD SEMESTRAL**

---

LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES NO ACADÉMICOS

Nosotros, Freire Villamar Joyce Janina y González Flores Kevin Steven, con C.I. No. 0940527526 - 0952085835, certificamos que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es "Emprender vs emprender ¿Son los emprendimientos una oportunidad de éxito o una salida de la precariedad" periodo 2015 – 2017 son de nuestra absoluta propiedad y responsabilidad, en conformidad al Artículo 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN\*, autorizamos la utilización de una licencia gratuita intransferible, para el uso no comercial de la presente obra a favor de la Universidad de Guayaquil.

---

FREIRE VILLAMAR JOYCE JANINA  
C.I.No. 0940527526

---

GONZÁLEZ FLORES KEVIN STEVEN  
C.I.No. 0952085835



## ANEXO VII.- CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD

### FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS CARRERA: ECONOMIA MODALIDAD SEMESTRAL

Habiendo sido nombrado Econ. Morán Chiquito Diana María, tutora del trabajo de titulación certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por Freire Villamar Joyce Janina y González Flores Kevin Steven, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de economista.

Se informa que el trabajo de titulación: Emprender vs emprender ¿Son los emprendimientos una oportunidad de éxito o una salida de la precariedad? periodo 2015 - 2017, ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa antiplagio URKUN quedando el 3% de coincidencia.

Documento: TESIS URKUND - FREIRE Y GONZÁLEZ.docx (D80451582)  
Presentado: 2020-10-01 17:14 (-05:00)  
Presentado por: Diana Morán (diana.moranch@ug.edu.ec)  
Recibido: diana.moranch.ug@analysis.urkund.com  
Mensaje: TESIS DE EMPRENDIMIENTO - URKUND [Mostrar el mensaje completo](#)  
3% de estas 40 páginas, se componen de texto presente en 15 fuentes.

Categoría	Enlace/nombre de archivo
	<a href="https://www.uv.es/motiva2/DOCUMENTOS/Libros20Reels20Motivats201.pdf">https://www.uv.es/motiva2/DOCUMENTOS/Libros20Reels20Motivats201.pdf</a>
	<a href="https://docplayer.es/63967597-by-encuentro-cvi-red-motiva-2015-congreso-internacional-me...">https://docplayer.es/63967597-by-encuentro-cvi-red-motiva-2015-congreso-internacional-me...</a>
	Tesis Regularización de los comerciantes informales ubicados en la entrada principal de La Jo...
	TESIS DE ANGE CORDOVA Y JUAN CARLOS DUCHE.docx
	<a href="https://www.ecotec.edu.ec/content/uploads/2017/09/investigacion/libros/emprendimiento-...">https://www.ecotec.edu.ec/content/uploads/2017/09/investigacion/libros/emprendimiento-...</a>

Archivo de registro Urkund: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL / ruddy tesis.docx

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
CARRERA DE ECONOMÍA  
Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de economista  
Tema:  
Emprender vs emprender ¿Son los emprendimientos una oportunidad de éxito o una salida de la precariedad?  
Periodo 2015 - 2017  
Autores: Freire Villamar Joyce Janina González Flores Kevin Steven  
Tutora:  
Econ. Morán Chiquito Diana María  
Octubre, 2020 Guayaquil - Ecuador  
ANEXO XIII.- RESUMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (ESPAÑOL)

<https://secure.urkund.com/old/view/76973322-221451-689617#DcY7DsJADATQu2w9Qp6xvZ9cBaVAEaAtSJMScXe2eNL7Is9VtjuNoGnxJZaEGtShASc8EEQIsZKljSkkl4cqlZKVKE6GneUa77P+ZrH4zyeZbObqYsjKa/05p6/Pw==>

*Diana Morán C.*

Econ. Morán Chiquito Diana María  
C.I. 0923031272  
FECHA: 2 de octubre del 2020



## ANEXO VI. - CERTIFICADO DEL DOCENTE-TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN



### FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS CARRERA: ECONOMIA MODALIDAD SEMESTRAL

Guayaquil, 2 de octubre del 2020

ECONOMISTA  
HERMES AGUILAR AZUERO, MSc.  
SUBDECANO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL  
Ciudad. -

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación *Emprender vs emprender ¿Son los emprendimientos una oportunidad de éxito o una salida de la precariedad?* Periodo 2015 - 2017, de los estudiantes Freire Villamar Joyce Janina y González Flores Kevin Steven, indicando que han cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **CERTIFICO**, para los fines pertinentes, que los estudiantes están aptos para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,

*Diana Morán C.*

---

Econ. Morán Chiquito Diana María

C.I. 0923031272

Fecha: 2 de octubre del 2020

## **Dedicatoria**

Este trabajo de investigación se lo dedico a Dios, a mis padres Janio Freire y Jacinta Villamar, por haberme forjado en la persona que soy en la actualidad, por apoyarme siempre en todo, por creer en mí y demostrarme que luchando y esforzándose se consiguen las cosas; a mi hermana Angie Freire y hermano Janio Freire que son los mejores regalos que me dieron mis padres y amigos incondicionales que tengo para toda mi vida; a mi novio Ascanio Castro por ser mi mano derecha, mi confidente, mi cómplice e incondicional para mí; a mis amigos Jam Muñoz y Antonella Justillo por su lealtad, apoyo y motivación.

Joyce Janina Freire Villamar

A mi madre Milly Flores, por darme la vida, consejos y su valioso esfuerzo día a día, enfrentándose a toda adversidad para darme su apoyo incondicional desde la formación en mi infancia, hasta la actualidad, mi infinito agradecimiento es para ti. A mi segunda madre Ana Ruiz por todo tu esfuerzo, crianza, tu amor, protección, valores inculcados, tu humildad te hace grandiosa y estoy agradecido de tener una abuela como tú en mi vida. A cada una de mis tías, Lorena, Pilly, Pamela, Julianna y a mi tío Pablo, porque son el pilar fundamental en mi formación personal y académica, apoyándome en cada situación, favores brindados con mucho amor, ya que sin ustedes no hubiera tenido la motivación y la valentía de seguir adelante.

Kevin Steven González Flores

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios por todas las bendiciones que me brinda en la vida, a mis padres por el apoyo incondicional, a mi novio por su apoyo y motivación para enfrentar cada reto que me propongo; y especialmente agradezco a mi tutora Diana Mórán por aportarnos con toda su sabiduría en este trabajo de investigación y a todos docentes quienes son parte indispensable para mi formación académica.

Joyce Janina Freire Villamar

A mis demás familiares por cada ayuda brindada a lo largo de mi vida, a mi tutora y algunos docentes que aportaron con su conocimiento, paciencia, dedicación por el trabajo que hacen, me demostraron su honestidad e integridad frente a toda circunstancia, inculcándome a ser una persona honrada en mi formación académica, a mis amigos por su lealtad.

Kevin Steven González Flores

## Índice general

Introducción.....	1
Capítulo I.....	2
1. Planteamiento del problema.....	2
1.1. Descripción del problema .....	2
1.2. Formulación del problema .....	4
1.3. Delimitación espacial y temporal.....	4
1.4. Línea de investigación .....	5
1.5. Justificación .....	5
1.6. Objetivos .....	6
1.6.1. Objetivo general. ....	6
1.6.2. Objetivos específicos.....	6
1.7. Premisa de la investigación.....	6
Capítulo II.....	7
2. Marco teórico .....	7
2.1. Antecedentes .....	7
2.1.1. Tipos de emprendimientos .....	8
2.1.1.1. Los emprendimientos por oportunidad.....	8
2.1.1.1.1. Características que determinan el emprendimiento por oportunidad....	9
2.1.1.1.2. La planificación de una oportunidad.....	9
2.1.1.1.3. Reconocimiento de oportunidades. ....	11
2.1.1.1.4. Factores del éxito empresarial.....	12
2.1.1.1.5. Limitantes de los emprendedores.....	13
2.1.1.1.6. El emprendedor Schumpeteriano.....	14
2.1.1.2. Los emprendimientos por necesidad. ....	19
2.1.1.2.1. Emprendimientos por necesidad y la teoría de la “lógica de la acción”.....	21
2.1.1.2.2. Factores individuales que influyen en ser emprendedores por necesidad.....	22
2.1.1.2. Emprender vs emprender: Algunas diferencias importantes.....	22
2.2. Marco Legal.....	24
2.2.1. Constitución de la República del Ecuador.....	24

2.2.2.	Ley Orgánica De Economía Popular Y Solidaria.....	25
2.2.3.	Plan Nacional Para El Buen Vivir 2013 – 2017 .....	26
2.2.4.	Ley Orgánica De Emprendimiento e Innovación.....	28
2.2.4.1.	Disposiciones fundamentales.....	29
2.2.4.2.	Políticas públicas e institucionalidad del emprendimiento.....	30
2.2.4.3.	Fomento al emprendedor y creación de nuevos negocios.....	30
2.2.4.4.	Fomento a la cultura y educación emprendedora.....	31
2.2.4.5.	Fuentes alternativas de financiamiento y garantías.....	31
2.2.4.6.	Fondos colaborativos o crowdfunding.....	31
2.2.4.7.	Condiciones laborales.....	32
2.3.	Marco Conceptual.....	32
2.3.1.	Emprendedor.....	32
2.3.2.	Emprendimiento.....	33
2.3.3.	Innovación.....	33
2.3.4.	Oportunidad.....	34
2.3.5.	Precariedad laboral.....	34
2.3.6.	Empleo.....	34
2.3.7.	Desempleo.....	35
	Capítulo III.....	36
3.	Marco Metodológico.....	36
3.1.	Enfoque de la investigación.....	36
3.2.	Modalidad de la investigación.....	36
3.3.	Tipo de investigación.....	37
3.4.	Operacionalización de las variables.....	38
3.5.	Técnicas e instrumentos.....	41
3.6.	Recolección de información.....	41
	Capítulo IV.....	42
4.	Resultados.....	42
4.1.	Emprendimientos en el Ecuador: Una mirada comparativa regional para el periodo 2015-2017.....	42
4.2.	Perfil socioeconómico del emprendedor ecuatoriano.....	45
4.2.1.	Nivel de educación.....	45

4.2.2. Edad de los emprendedores .....	48
4.2.3. Género del emprendedor .....	51
4.2.4. Área geográfica.....	53
4.2.5. Nivel de ingreso de los emprendedores .....	55
4.3. Actividades con mayor concentración de emprendimientos .....	56
4.4. Factores del entorno que promueven o limitan el emprendimiento.....	57
4.5. Programas y financiamiento del emprendedor ecuatoriano.....	59
4.5.1. Programas.....	59
4.5.2. Crowdfunding.....	62
4.5.3. Financiamiento.....	62
Conclusión .....	66
Recomendaciones .....	69
Referencias Bibliográficas.....	73
Anexos .....	78

## Índice de tablas

Tabla 1. Delimitación del problema .....	4
Tabla 2. Análisis de las principales diferencias entre cada emprendimiento .....	23
Tabla 3. Aporte de autores clásicos .....	32
Tabla 4. Operacionalización de las variables .....	38
Tabla 5. Origen de los emprendimientos según su motivación .....	44
Tabla 6. Nivel de ingreso de los emprendedores en el Ecuador.....	55
Tabla 7. Distribución de actividades por tipo de industria .....	56
Tabla 8. Factores del entorno que promueven o limitan el emprendimiento .....	57
Tabla 9. Programas que fomentan a los emprendedores .....	59
Tabla 10. Crowdfunding en el Ecuador.....	62
Tabla 11. Financiamiento a los emprendedores .....	63

## Índice de figuras

Figura 1. Árbol del problema. ....	3
Figura 2. Reconocimiento de oportunidades .....	11
Figura 3. Factores del éxito empresarial.....	12
Figura 4. Ley Orgánica De Emprendimiento e Innovación (2020).....	29
Figura 5. Distribución por nivel de educación del emprendedor por oportunidad (2015 - 2017).....	45
Figura 6. Distribución por nivel de educación del emprendedor por necesidad (2015 - 2017).....	47
Figura 7. Distribución por grupo etario del emprendedor por oportunidad (2015 - 2017) .	48
Figura 8. Distribución por grupo etario del emprendedor por necesidad (2015 - 2017).....	50
Figura 9. Distribución por género del emprendedor por oportunidad (2015 - 2017).....	51
Figura 10. Distribución por género del emprendedor por necesidad (2015 - 2017) .....	52
Figura 11. Distribución por área geográfica del emprendedor por oportunidad (2015 - 2017).....	53
Figura 12. Distribución por área geográfica del emprendedor por necesidad (2015 - 2017) .....	54

## Índice de anexos

Anexo 1. Ficha bibliográfica .....	78
Anexo 2. Descripción de los sectores de negocios .....	93



**ANEXO XIII.- RESUMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (ESPAÑOL)**  
**FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**CARRERA: ECONOMIA MODALIDAD SEMESTRAL**



---

**“Emprender vs emprender ¿Son los emprendimientos una oportunidad de éxito o una salida de la precariedad?” periodo 2015 - 2017**

**Autores:** Joyce Janina Freire Villamar y Kevin Steven González Flores

**Tutor:** Econ. Diana María Morán Chiquito

### **Resumen**

En este trabajo se analiza la situación de los emprendimientos en el Ecuador en el periodo 2015 al 2017. La investigación tiene un diseño no experimental. Para la recolección de la información se empleó la técnica del análisis documental. La información estadística proviene de la Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para los años analizados. Con estos indicadores se realizó una identificación, descripción y análisis sobre la evolución de los perfiles socioeconómicos, actitudes y aptitudes del emprendedor ecuatoriano. Los resultados evidencian que en el Ecuador los emprendimientos por oportunidad prevalecen sobre los emprendimientos por necesidad, sin embargo, esta diferencia es poco pronunciada, a diferencia de lo que ocurre con otros países de la región, y tiende a variar con el transcurso de los años. Por último, el Ecuador sigue liderando las cifras sobre el emprendimiento en Latinoamérica, por lo tanto, sin embargo, las motivaciones para emprender están altamente asociadas con la carencia de empleos formales y la precariedad de ingresos. En este sentido resulta imperativo focalizar los esfuerzos para que los emprendimientos surjan del aprovechamiento de favorables condiciones institucionales, y que no se constituyan como una salida extrema al fenómeno del desempleo.

**Palabras Claves:** emprendimiento, oportunidad, precariedad, innovación, perfiles.



**ANEXO XIV.- RESUMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (INGLÉS)**  
**FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**CARRERA: ECONOMIA MODALIDAD SEMESTRAL**



---

**Entrepreneurship vs. entrepreneurship Are entrepreneurs an opportunity for success or a way out of precariousness? period 2015 - 2017**

**Authors:** Joyce Janina Freire Villamar y Kevin Steven González Flores

**Advisor:** Econ. Diana María Morán Chiquito

**Abstract**

This work analyzes the situation of entrepreneurs in Ecuador in the period 2015 to 2017. The research has a non-experimental design. For the collection of information, the technique of documentary analysis was used. Statistical information comes from the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) for the years analyzed. With these indicators, an identification, description and analysis of the evolution of the socioeconomic profiles, attitudes and aptitudes of the Ecuadorian entrepreneur was carried out. The results show that in Ecuador entrepreneurship by opportunity prevail over entrepreneurship by necessity, however, this difference is not very pronounced, unlike what happens with other countries in the region, and tends to vary over the years. Finally, Ecuador continues to lead the figures on entrepreneurship in Latin America, therefore, however, the motivations to undertake are highly associated with the lack of formal jobs and the precariousness of income. In this sense, it is imperative to focus efforts so that enterprises arise from taking advantage of favorable institutional conditions, and that they do not constitute an extreme solution to the phenomenon of unemployment.

**Keywords:** entrepreneurship, opportunity, precariousness, innovation, profiles.

## **Introducción**

El presente trabajo de investigación tiene como propósito visualizar, comparar y analizar las diferencias, rasgos, factores y aspectos que poseen los emprendedores, puesto que, es un tema que ha ido alcanzando mayor relevancia durante el transcurso del tiempo a nivel mundial. Este estudio se centra específicamente en el Ecuador, ya que ha mostrado un desempeño favorable en Latinoamérica en cuanto al crecimiento de los emprendimientos, tanto con experiencia de éxitos como de fracasos. Ante esta situación se ha propuesto investigar si los emprendimientos son verdaderamente una opción para el éxito empresarial o solo un camino de la sociedad para salir de la precariedad, puesto que, la constante crisis económica que se ha desarrollado en el Ecuador desde hace muchos años atrás, genera síntoma de incertidumbre en su población y como resultado un elevado contingente de individuos se encuentra sin empleo o subempleados, en este sentido resulta más complejo detectar las oportunidades en un país donde frecuentemente las necesidades son incesantes.

Según Acs y Szerb (2007) citado por Grupo Faro (2019, p.6), menciona que, a mediados de los años 80, el emprendimiento comienza a ser considerado como una herramienta importante para el crecimiento económico y la innovación en las economías, convirtiéndose por tanto en el núcleo de las políticas en relación con la ciencia, tecnología, sostenibilidad, pobreza, capital humano y empleo. De tal manera que, las políticas de emprendimiento se han encaminado progresivamente en su gran mayoría a la creación de ambientes adecuados para el entorno.

En la actualidad en el país y a nivel mundial se presentan con frecuencia fenómenos como las crisis financieras, desempleos y la exclusión social, que están siendo cada vez más preocupantes, sobre todo en países como el nuestro que es considerado como en vías de desarrollo. Ante la situación de desempleo los individuos comienzan a embarcarse en distintas actividades que les genere ingresos, situación que es considerada como autoempleo, es decir, la generación propia de trabajo, es decir que incursionar en el emprendimiento ha sido importante a través del tiempo y en estos últimos años ha sido más relevante para nuestra sociedad. El generar un medio de subsistencia para nuestra sociedad resulta cada vez más interesante como medida de contraste a los fenómenos económicos que abordan los países de la región como para el nuestro y el estudio de estos medios son cada vez más necesarios.

## Capítulo I

### 1. Planteamiento del problema

#### 1.1. Descripción del problema

Consolidarse económicamente a través del emprendimiento con un modelo de negocio y conseguir el éxito es una meta a la que aspiran muchos individuos, ya que no solo promueve el desarrollo de innovadores negocios, sino que también brinda oportunidades para convertirse en triunfantes empresarios y a la vez aportar con el desarrollo del país.

Sin embargo, la palabra emprender está llena de muchas interrogantes y paradigmas, lo cual puede ser interpretada desde diversas aristas, en este sentido, podemos encontrar dos perfiles del emprendedor, perfiles distintos que responden a causas diversas, así, la teoría identifica dos fuentes que dan origen a los emprendimientos:

- Los emprendimientos por oportunidad.
- Los emprendimientos por necesidad

Cuyas diferencias responden al contexto socioeconómico, político, etc., que rodea al emprendedor.

Lasio et al. (2017) menciona que de acuerdo a cifras oficiales sobre emprendimientos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en el Ecuador durante los años más recientes ha liderado las cifras de crecimiento del emprendimiento en América Latina; el citado informe muestra que en el país los emprendimientos han ido reduciéndose durante los últimos años, situación que responde a la evolución de los indicadores en temas macroeconómicos, a los índices de competitividad y de innovación, que reflejan que el entorno local no está generando un ambiente propicio para el desarrollo de la actividad emprendedora.

Diversos estudios identifican que existen un conjunto de factores que promueven o limitan los emprendimientos, ya que emprender en algún negocio no es una tarea sencilla, los mismos pueden verse afectados y enfrentarse a múltiples cambios, los cuales pueden perjudicar el rumbo del negocio, y, además, establecerse como un desinterés para futuros emprendimientos (Lasio et al., 2017).

La TEA es una medida de la actividad emprendedora individual y como tal responde a las decisiones de emprender; estas decisiones están influenciadas por las condiciones del entorno, por las actitudes de la sociedad hacia el emprendimiento y las apreciaciones sobre

éste, que componen la cultura social que soporta en diversos grados a los emprendedores. Sin embargo, la TEA Ecuador ha venido disminuyendo progresivamente.

Lasio et al. (2017) menciona que las personas antes de aventurarse en el desarrollo de un emprendimiento visualizan el clima de los negocios, dentro del cual se evalúa la favorabilidad del entorno para el emprendimiento a través de tres factores como:

- El grado en que la sociedad considera el emprendimiento como una opción favorable de carrera, lo cual dentro de la medida que se ha recopilado, contamos que en el Ecuador posee un 60,63%.
- El grado en que la sociedad atribuye estatus y reconocimiento a los emprendedores exitosos, se ubica dentro de un promedio de 60,68%, la cual se ubica dentro de las cuatro primeras economías en la región sur.
- El grado en el cual el emprendimiento capta mucha atención de los medios de comunicación cuenta con un promedio de 71.48%, lo cual resultaría conveniente para la difusión del medio.

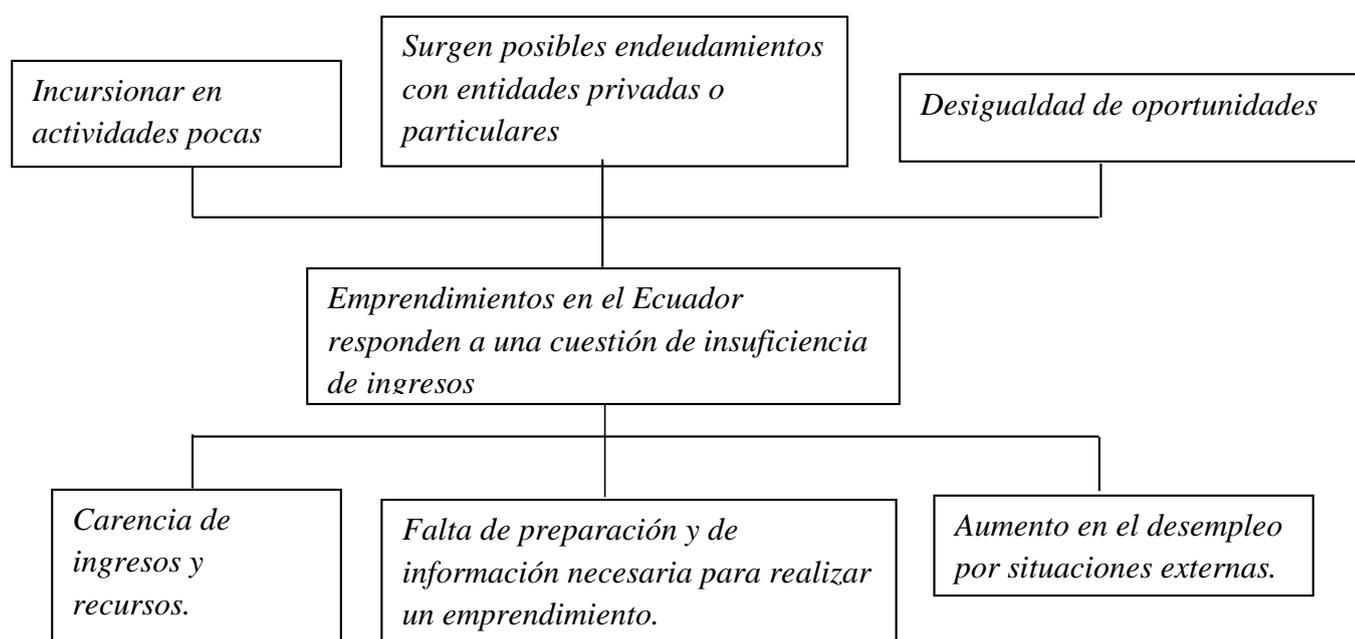


Figura 1. Árbol del problema.  
Elaborado por: Autores.

Uno de los factores por el cual los individuos deciden tomar la iniciativa de emprender es la falta de empleo, la motivación por surgir y sobrevivir siendo capaz de demostrar habilidades individuales para alejarse de un sistema empresarial donde está regido por normas las cuales deben seguir.

Los individuos al buscar una oportunidad de emprender e iniciar el ciclo de vida del negocio se enfrentan a circunstancias hostiles, caracterizadas por una serie de situaciones como la carencia de financiamiento, el limitado conocimiento sobre el mercado y sus productos, por esta razón genera una incertidumbre sobre las actividades a realizar, puesto que responden a la carencia de información, recursos, financiamiento, entre otras; provocando inconvenientes dentro del emprendimiento.

Al mismo tiempo conllevan al término del negocio puesto que no se obtiene la formación necesaria para desarrollarse, así mismo surgen innovadores ideas para proceder a iniciar un nuevo modelo de negocio en otro ámbito, no obstante, sino se toma medidas podría tener el mismo resultado (Lasio et al., 2017).

## 1.2. Formulación del problema

Si los emprendimientos se identifican como una alternativa de desarrollo para mejorar la situación, tanto a nivel personal como a nivel nacional, entonces:

¿El emprendimiento en el Ecuador es visto como una salida a la precariedad laboral?

¿El nivel de educación de los emprendedores influyen a la hora de emprender?

¿El emprendimiento es visto como una actividad rentable para los individuos que buscan un nuevo ingreso?

¿Existen programas y financiamientos orientados a facilitar el soporte necesario para que el emprendimiento se fortalezca en todas sus etapas y resulte un negocio rentable e innovador?

## 1.3. Delimitación espacial y temporal

La presente investigación se analizará con los puntos que se indican a continuación:

**Tabla 1.** Delimitación del problema

Marco espacial	Ecuador
Periodo	2015 - 2017
Tema	Emprender <i>vs</i> <i>emprender</i> ¿Son los emprendimientos una oportunidad de éxito o una salida de la precariedad?
Tipo de investigación	Descriptiva y documental

Elaborado por: Autores.

#### **1.4. Línea de investigación**

La presente investigación tiene relación con la línea de investigación de la Universidad de Guayaquil “Desarrollo Local y Emprendimiento Socio Económico Sustentable y Sostenido”; por lo cual también contará con las líneas y Sublíneas de investigación de la Facultad de Ciencias Económicas “Economía y Desarrollo Local y Regional”, “Desarrollo, pobreza y desigualdad”.

#### **1.5. Justificación**

Esta sección se detallará los argumentos que validan la realización de esta investigación, explicando la motivación e importancia en la ejecución de la misma.

A través de la historia el emprendimiento se ha manifestado como un proceso evolutivo en donde juntan un sinnúmero de factores económicos, sociales, y culturales, dicho proceso ha sido muy importante para la creación de negocios que apoyan al desarrollo económico social de una sociedad.

Durante el tiempo el término “emprendimiento” ha conservado una gran adaptación que permite agregar herramientas que facilitan la creación de ideas particulares que fortalecen la oferta de bienes/servicios y que motiven un incremento en la demanda, ya que de esta manera existiría un desarrollo equilibrado y significativo para la economía del país.

El motivo que nos lleva a investigar si el emprendimiento conlleva al éxito o al fracaso definitivo en el Ecuador es que de acuerdo a cifras oficiales del GEM, Ecuador lidera los emprendimientos en Latinoamérica, no obstante, se muestra que el emprendimiento ha ido decreciendo en el transcurso de los años, por lo cual las personas deciden emprender, por oportunidad, es decir, identificando una necesidad en el mercado y acorde a ello van desarrollando un bien y/o servicio para poder satisfacerla. Y por otro lado por necesidad, como una fórmula de subempleo para poder subsistir, es decir, lo hacen como una alternativa, posteriormente, emprender tiene muchas interrogantes y paradigmas.

La investigación pretende hacer hincapié en la teoría del emprendimiento de Schumpeter; esta teoría se desenvuelve en el entorno del desarrollo económico, planteando la importancia del emprendimiento en su base elemental.

Son muchos factores que promueven o limitan el emprendimiento, ya sea por normas sociales y culturales, educación en el emprendimiento, acceso a infraestructura básica,

programas y políticas gubernamentales, apoyo financiero, entre otras; pero estos mismos factores han ido mejorando o delimitando en los últimos años.

## **1.6. Objetivos**

En esta sección con base en lo señalado en el planteamiento del problema, se plantean los siguientes objetivos que guían el desarrollo de esta investigación.

### **1.6.1. Objetivo general.**

Analizar la situación de los emprendimientos en el Ecuador en el periodo 2015 al 2017.

### **1.6.2. Objetivos específicos**

- Determinar el perfil socio-económico de los emprendedores.
- Identificar las actividades de mayor concentración de los emprendimientos en el Ecuador.
- Identificar los recursos y herramientas a las que acceden los emprendedores, del cual se ofertan por parte del gobierno y de las organizaciones privadas.

## **1.7. Premisa de la investigación**

Los emprendimientos en el Ecuador durante los últimos años, responden a una situación de falta de empleo en el país, es decir surgen por motivos de necesidad.

## Capítulo II

### 2. Marco teórico

#### 2.1. Antecedentes

Con el paso de los años el emprendimiento se ha constituido como una iniciativa para crear nuevas oportunidades de empleos, esto es debido a que una persona emprendedora desafía todos los mercados, ya sea innovando productos y servicios o renovándolos.

La palabra emprendedor proviene del francés entrepreneurs (pionero), siendo utilizada inicialmente para referirse a estos aventureros como Colón que se venían al Nuevo Mundo sin saber con certeza que esperar. Hoy en día, es esta misma actitud hacia la incertidumbre lo que caracteriza al emprendedor. Posteriormente se fue utilizando el término para identificar a quien comenzaba una empresa y el término fue ligado a empresarios innovadores (Castillo, 1999, p. 4).

Los emprendedores deben contar con ciertas aptitudes para tener éxito: flexibilidad, dinamismo, valentía, creatividad, compromiso, empuje, organización, etc. Esto debido a que los emprendimientos se enfrentan a todo tipo de dificultades y quién los induce debe adaptarse a una situación cambiante.

Hoy en día para emprender no necesariamente se debe poseer dinero, puesto que, gracias a la oportunidad que brinda la tecnología se puede crear una idea despertando el interés para incentivarse a emprender, ya que, con ciertas actitudes como la voluntad, la perseverancia, innovación, dedicación y la determinación, siguen siendo indispensables.

El rápido avance que han tenido los emprendimientos a nivel mundial tuvo efectos en la conformación del Global Entrepreneurship Monitor que es un proyecto de investigación que surgió ante la necesidad de obtener información y de alcance internacional, acerca de las actitudes, aptitudes, actividades y características del emprendimiento. El GEM, desde sus inicios ha realizado una investigación aportando año a año con la examinación del emprendimiento en los diferentes países participantes (Lasio et al., 2017).

El emprendimiento tiene mayor notabilidad en la sociedad como un medio de lograr inclusión laboral y social, debido a la actual problemática de desempleo y exclusión, por ende, su estudio cada vez es más interesante y necesario.

En el lenguaje de la empleabilidad como en el del emprendimiento se refleja ciertos colectivos necesarios que sean de soporte y en muchas ocasiones a largo plazo, para mejorar sus competencias y su empleabilidad, de tal manera que se pueda llevar a cabo los proyectos emprendedores, sin embargo según Santamaría (2018), en estos casos se considera que la labor de instituciones políticas y económicas es “convertirlos” en individuos empleables y emprendedores; el proceder en esta situación evidencia una premisa ideológica de corte neoliberal, que se sustenta en la idea de que son las personas las que se tienen que adaptar a las necesidades del mercado de trabajo, cuando nos tendríamos que plantear precisamente lo contrario; cómo conseguir adaptar el mercado de trabajo que implique a las necesidades de las personas.

Los aspectos personales de los individuos, las condiciones del mercado, el acceso a recursos financieros e información, son fracciones que se integran y dependen dentro de un ecosistema del cual se originan los emprendimientos de calidad, según Zamora Boza (2017), resulta necesaria la intervención de los gobiernos a través de programas y proyectos públicos que favorecen (en mayor o menor grado) la creación de ambientes de negocios necesarios y oportunos para que los emprendedores logren desarrollar sus iniciativas y puedan alcanzar beneficiosamente sus objetivos.

**2.1.1. Tipos de emprendimientos.** Los tipos de emprendimientos abordarán una sección importante dentro del análisis puesto que, se tomará como objeto de estudio un contraste entre los emprendimientos por oportunidad y los emprendimientos por necesidad para realizar una distinción entre cada uno con sus respectivas características.

**2.1.1.1. Los emprendimientos por oportunidad.** Los emprendimientos en el Ecuador han emergido levemente, hasta llegar al punto de tener más relevancia con el transcurso del tiempo y cada vez resulta más importante el crecimiento de los mismos, la formación de aquellos individuos que desean empezar un negocio formando auténticos emprendedores, sin embargo, existen situaciones que impiden que los empresarios logren progresar en el mercado, las cuales deberían ser planteadas de mejor manera para el desarrollo y el crecimiento de futuros negocios y la continuidad de los que ya se han puesto en marcha, siguiendo el ejemplo de muchos países que ayudan a potencializar el emprendimiento, y así disminuir los obstáculos de los mismos.

Cuando se refiere a “oportunidades” el tema se vuelve complejo ya que la marcada crisis económica que vive el Ecuador desde hace varios años atrás genera incertidumbre y complejidad para poder detectar las verdaderas oportunidades en un país donde abundan las necesidades.

Según Vainrub (2009) citado por Coello Yagual & Pico (2017, p. 4), mencionan que cuando un individuo logra diagnosticar una oportunidad y le agrega un entrenamiento formal, la probabilidad de éxito incrementa, siendo este más factible que un individuo sin entrenamiento, de tal manera como podría llegar a suceder en un país que aún está buscando concienciar e implantar la educación como guía para la sociedad del futuro.

2.1.1.1.1. *Características que determinan el emprendimiento por oportunidad.* El GEM, revela que la tasa de emprendimiento por oportunidad crece o varía según la medida que aumenta o disminuye el nivel de educación, edad y género, etc. Indica que mientras mejor formación académica y estudios superiores completos obtengan los individuos, mayor índice de actividad emprendedora podrá poseer, situándose el emprendimiento por oportunidad en mayor alcance que el emprendimiento por necesidad. Se puede coincidir en que los individuos que tienen un mayor nivel de educación tienen mejores condiciones de detectar oportunidades, por lo cual después se podrán convertir en ideas de negocios, que aquellos que intenten realizar un emprendimiento por causas mayores como es la necesidad que en muchas ocasiones se ve influenciada por la falta de trabajo o un salario que no cubre lo necesario (Lasio et al., 2017).

2.1.1.1.2. *La planificación de una oportunidad.* Baron (2006) citado por García Cabrera & García Soto (2008, p. 3), indican que el reconocimiento de la oportunidad de negocio debe ser entendido como parte de los procesos cognitivos que a través de los cuáles los individuos concluyen con la identificación de una oportunidad.

En opinión de Singh (2001) citado por García Cabrera & García Soto (2008, p. 3), mencionan que esta forma de entender la oportunidad emprendedora exige que ésta genere rentabilidad para ser considerada como tal, por lo que limita las posibilidades de investigación empírica. El cual se considera que el análisis de las oportunidades debe llevarse a cabo desde los primeros estadios del proceso de reconocimiento de la misma y antes de que el nuevo negocio sea creado y genere beneficios. En otro caso, las investigaciones que se han

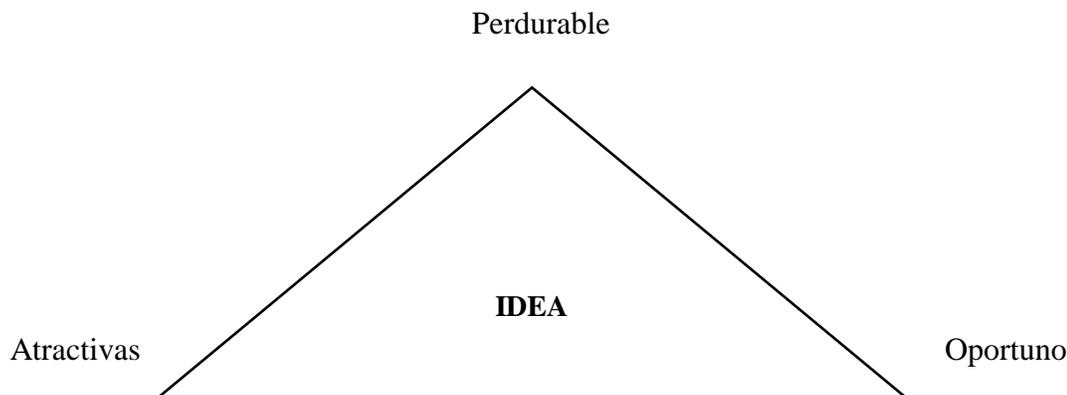
centrado en oportunidades y que han demostrado tener éxito podría ir acompañada de sesgos debido a la existencia de variables adicionales que interfieren y condicionan el éxito en la implantación de una oportunidad tales como el control de recursos.

Singh (2000) citado por García Cabrera & García Soto (2008, p. 3), definen la oportunidad emprendedora como un negocio potencialmente viable en busca de beneficios, que provee un nuevo producto/servicio al mercado, mejora un producto/servicio ya existente, o imita un producto/servicio rentable en un mercado no saturado.

Acs (2006) citado por Coello Yagual & Pico (2017, p. 3), mencionan que la creación de empresas por oportunidad tiene un efecto positivo y significativo en el desarrollo económico de una nación, sin embargo, la creación de empresas por necesidad no tiene incidencia en el mismo. Cuando emergen ideas y estas son explotadas al máximo para la creación de un nuevo negocio, la decisión resulta voluntaria por parte del individuo y es lo que resulta en la creación de empresas por oportunidad. Es indispensable canalizar, diseñar, construir y planear nuestras ideas y recursos mediante un modelo de negocio que contenga una planificación, ejecución y evaluación para identificar las necesidades dentro del mercado o a su alrededor y poder transformarlas en oportunidades, de tal manera que los emprendimientos sean atractivos y un mecanismo para el desarrollo.

Bygrave (1997) citado por Coello Yagual & Pico (2017, p. 4), mencionan que las ideas que resultan adecuadas y apropiadas para productos y servicios innovadores que agregan valor a los consumidores se encuentran a nivel empresarial, es así que son necesarias que estas ideas se transformen en oportunidades, generen valor agregado al cliente y así generar una distinción en la calidad de su servicio.

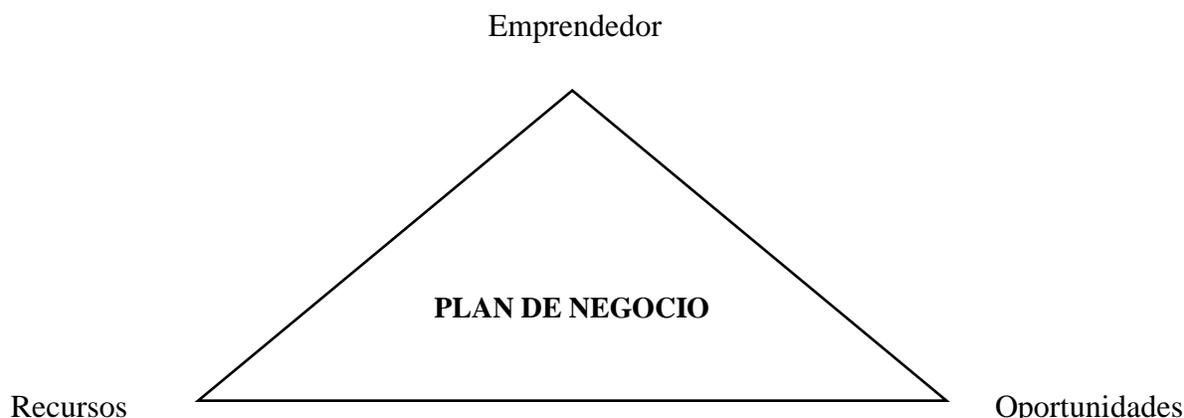
### 2.1.1.1.3. Reconocimiento de oportunidades.



*Figura 2. Reconocimiento de oportunidades*  
*Fuente: El emprendimiento por oportunidad versus el emprendimiento por necesidad en el Ecuador Coello Yagual y Pico (2017).*  
*Elaborado por: Autores.*

Timmons (1999) citado por Coello Yagual & Pico (2017, p. 4), señalan que las ideas que surgen deben ser atractivas, oportunas y perdurables, para que se origine una oportunidad, adicionalmente menciona que los empresarios con más experiencia tienden a elegir tres factores de éxito de un negocio entre los cuales se encuentra la idea, la oportunidad y los recursos para llevar a cabo la idea y transformarla en oportunidad. Mediante el cual se debe consolidar en un plan de negocio que evalúe la viabilidad del proyecto, se considerará importante que todo emprendimiento sea por oportunidad o por necesidad tiene como objetivo llegar al éxito empresarial, siendo así, se destacan las claves para conseguir el éxito entre las cuales se encuentran el diseño del plan de negocios, a través del reconocimiento de recursos y de oportunidades.

#### 2.1.1.1.4. Factores del éxito empresarial.



*Figura 3. Factores del éxito empresarial*  
*Fuente: El emprendimiento por oportunidad versus el emprendimiento por necesidad en el Ecuador Coello Yagual y Pico (2017).*  
*Elaborado por: Autores.*

El diseño organizacional de un negocio es toda la ordenación específica de las actividades y tareas que se desarrollan en el núcleo de la organización, con respecto a su entorno, según Miralles Consuegra (2013), a través de un conjunto de procesos, métodos de forma que, permita configurar una estructura en la que se relacionan los individuos con los recursos con el fin de lograr el cumplimiento de determinados objetivos.

Baron (2006) citado por García Cabrera & García Soto (2008, p. 5), mencionan que la integración del emprendedor en el entorno se materializa mediante su participación en redes sociales. En este sentido, la red de un emprendedor se encuentra distribuida por todas aquellas personas y organizaciones que éste conoce o del cual se rodea, de forma que, a través de la interacción con ellas, el emprendedor accede a nueva información, conocimiento y experiencias.

Vainrub (2009) citado por Coello Yagual & Pico (2017, p. 4), mencionan que para la ejecución de una idea de negocio existen algunas alternativas a seguir, puesto que el mundo en que vivimos es dinámico, es así que se debe diseñar un plan de negocio en el cual podremos evaluar cada una de las posibilidades bajo un análisis de rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo de crisis que podamos encontrarnos.

Sin embargo, resulta indispensable poder direccionar correctamente nuestras ideas, partiendo de que todo individuo tiene necesidades que deben ser satisfechas, para evaluar la viabilidad de una idea de negocio generalmente se necesita de instrumentos que resulten más

factibles para la ejecución de nuestro negocio como el de diseñar una planificación, ejecución y evaluación, sin embargo, muchos individuos por la premura del tiempo no consideran realizarlo con el detalle y precisión que se merece y debido a esto es la principal causa del fracaso. Ante esta situación, se evidencia necesario el diseño de una guía preliminar que identifique puntos clave a analizar para desarrollar y viabilizar la idea de negocio (Coello Yagual & Pico, 2017).

El emprendimiento en el Ecuador se encuentra aún en crecimiento, sin embargo, muchos de ellos no logran consolidarse o llegar a trascender más allá del primer año.

Existen varios motivos que generan influencia en el emprendimiento, entre ellos: estudios de segundo y tercer nivel, motivación, desempleo, insuficiente remuneración. Para el ecuatoriano aún resulta difícil diferenciar entre necesidad y oportunidad, por lo que se vuelve incierto el panorama en caso de ejecutar la idea de negocio (Coello Yagual & Pico, 2017).

El emprendimiento debe estar ligado a situaciones que favorezcan a su desarrollo, tanto personal, como a nivel nacional, esto se conseguirá mediante un estudio de las políticas gubernamentales, disponibilidad de tecnología, educación, apertura del mercado interno y externo y las relaciones comerciales que se pueda optar a desarrollar.

*2.1.1.1.5. Limitantes de los emprendedores.* La incertidumbre surge desde el espíritu del individuo y se acentúa por la falta de información y por la dinámica cambiante del medio ambiente en el que se encuentra rodeado, como lo menciona Morua Ramírez (2017), aunque es de destacar que aún con la información suficiente el individuo puede dudar de sus procesos de reflexión o de su acción misma. En gestión, ésta es comúnmente calificada en su aspecto negativo, como el riesgo de que los proyectos o los objetivos no alcancen el éxito esperado.

Kickul, Gundry, Barbosa & Whitcanack (2009) citado por Morua Ramírez (2017, p. 4) mencionan que es indispensable denotar que para algunos individuos la duda, la angustia, las experiencias traumáticas o los sentimientos hacen que la incertidumbre se intensifique. Por otro lado, algunos individuos se basan en la intuición o en su experiencia en fenómenos o situaciones parecidas para reducir y contrarrestar su incertidumbre.

Por otro lado, en una situación donde un individuo se encuentra en un comportamiento, donde opera en una condición de ansiedad neutral, según White (2009) citado por Coello Yagual & Pico (2017, p. 8), esta emplea ciertos comportamientos para conseguir un nivel

constante de rendimiento sin sentido del riesgo, el cual es denominado como un estado de zona de confort.

En este sentido, muchos individuos desarrollan este comportamiento, ya sea por la falta de información a su alrededor o el miedo al riesgo que conlleva emprender, por eso el individuo que se encuentra en la zona de confort se vuelve objeto de estudio en nuestro análisis ya que hasta que no lo saquen de aquella zona, no evidenciará la necesidad de emprender y mucho menos estará atento a las oportunidades que se presenten para el caso.

Por lo cual el individuo debería afrontar desafíos rompe las barreras de la zona de confort. La innovación es una pieza fundamental para el desarrollo de los negocios, ya que se puede hacer cosas que nunca se ha realizado, lo cual permite adaptarse al mercado volátil que transcurre a través del tiempo, es importante anticiparse a las posibles contradicciones, en la trayectoria de un emprendedor las cosas no son fáciles, y constantemente surgen dudas por las que muchos vuelven a encerrarse en la zona de confort (Coello Yagual & Pico, 2017).

Para que la utilidad del negocio resulte favorable se pueden aplicar constantes cambios que resultarían más ventajosos para este, tanto como dirigir y disfrutar de nuevas experiencias ya que en la cual podemos incrementar nuestra creatividad, mejorar la autoconfianza, fomentar el desarrollo personal y ampliar nuestro círculo social, que son necesarias para moldear un negocio y poder impulsarlo con pasión, visión y perseverancia para poder alcanzar los resultados que se hayan planteado en un tiempo determinado.

Por último, la falta de planificación y ejecución de un plan de negocios generalmente es el primer motivo del fracaso del emprendimiento en su ejecución, sin embargo, se debe procurar analizar la viabilidad a través de un estudio que anteceda el diagnóstico del mercado, estudio técnico y financiero, para de esta forma poder elaborar estrategias que permitan consolidar la idea de negocio y la concesión de cada uno de sus objetivos.

*2.1.1.1.6. El emprendedor Schumpeteriano.* Como lo mencionan Marulanda Valencia, Montoya Restrepo, & Vélez Restrepo (2014), el emprendedor como figura protagonista del desarrollo económico de los países, ha sido objeto de estudio por investigadores de diversas áreas, siendo los economistas los pioneros en intentar aproximaciones a la concepción y caracterización del individuo que crea una empresa y asume riesgos, tratando de diferenciarlo del capitalista como dueño de los medios de producción. El término tiene su origen en el

vocablo francés “entrepreneur” cuya raíz en latín es “prendere” que significa coger, atrapar, sorprender.

Raposo, Paco & Ferreira (2008) citado por Marulanda Valencia, Montoya Restrepo, & Vélez Restrepo (2014, p. 3), afirman que para describir al emprendedor se debe considerar no sólo los atributos personales, sino también los aspectos motivacionales, puesto que, aunque no ha sido posible llegar a un consenso sobre la caracterización del individuo emprendedor, se ha reconocido que su perfil está compuesto por una serie de factores inherentes al ser y otros que se consideran más externos. Es por esto que no se puede mencionar que exista un emprendedor universal pues el entorno y la historia de cada quién influyen altamente en su desarrollo y expectativas.

Schumpeter menciona que la figura del emprendedor emerge desde el desenvolvimiento irracional, endógeno, espontáneo y discontinuo de los agentes con dotes de liderazgo, en el cual las motivaciones de su accionar no se limitan a la maximización de sus beneficios ya que el generar empleo es un factor importante para el desarrollo económico de una nación, indica que no todo aquel que tiene a cargo una empresa es un emprendedor, al contrario, solo una porción reducida lo es, mientras el resto son denominado “Gerentes”. El gerente de empresa actúa rutinariamente; el emprendedor actúa innovando, ve con facilidad la existencia de nuevas combinaciones de factores y las implementa, lo que importa es que se hagan cosas nuevas con los factores existentes, que se los combine de formas más eficientes y que se creen nuevos productos. El emprendedor es el agente que genera esas innovaciones (Alonso, 2011).

El emprendedor schumpeteriano es irracional, porque, lo contrario del empresario que es racional, persigue una posición social poderosa, el placer de sentirse independiente y superior a los demás, el impulso de lucha, la conquista constante y la satisfacción de crear, también es irracional, porque las innovaciones que incorpora no surgen de un proceso de estudio riguroso, sino de su propia intuición. El emprendedor al decidir aplicar una innovación supera las restricciones laborales, exponiéndose a la desaprobación general, a la negación de financiamiento o aceptación de su producto o servicio, incluso a la agresión (Alonso, 2011).

Por supuesto, Schumpeter reconoce que el emprendedor no está innovando diariamente y que desarrolla ciertas actividades en forma rutinaria, muchas veces el emprendedor debe ocuparse de tareas operacionales o administrativas, como el manejo del personal, liquidar impuestos, entre otras. La vocación que tiene por realizar cosas nuevas, combinaciones de factores es lo que lo define como emprendedor, es irrelevante por tanto el tamaño de la empresa que maneja, como así también la clase social a la cual pertenezca, lo que importa es que cumpla esa función especial, pero no es función típica del emprendedor la invención, sino sólo su aplicación. Es así como el empresario es protagonista del fenómeno de desarrollo en Schumpeter mediante la implementación de innovaciones que resulta favorable para algunos sectores y perjudican a otros en un proceso llamado destrucción creativa, término que acuñó en *Capitalismo, Socialismo y Democracia* por Schumpeter en 1942 (Alonso, 2011).

De todos modos, vale destacar que este proceso no es lineal o progresivo, el empresario es el responsable, con su accionar, tanto de las expansiones como de las depresiones debido a los efectos desequilibrantes que genera la incorporación de nuevos bienes o procesos productivos en la economía. Para Schumpeter "empresario" es toda persona "que realiza nuevas combinaciones de los medios de producción" y, por tanto, incluye no solo a aquellos hombres de negocios "independientes", sino a todos los que realicen dicha función, "aun si son "dependientes", o empleados de una compañía, y cesan de serlo o pierde su carácter de empresario tan pronto como han establecido su empresa o empiezan a dirigir el negocio de forma rutinaria. La importante contribución de Schumpeter está en su explicación del desarrollo económico, una contribución que sólo en los últimos años ha empezado a estar valorada en su justo término. La creación de nuevas empresas como factor de desarrollo económico depende, según Schumpeter, del comportamiento del "empresario" que hace una nueva combinación de factores, suponiendo una nueva función de producción (Morcela et al., 2016).

El autor menciona una conceptualización a la innovación y establece la distinción entre tres fases que se encuentran interconectadas que forman el proceso como son la invención, innovación y difusión. La invención según Schumpeter es aquel producto o proceso que se genera en la esfera científico-técnico, es decir el descubrimiento, mientras que la

socialización y comercialización de la invención es el paso decisivo para que se transforme en una innovación, puesto que la ciencia debe incorporar a productos, procesos o métodos organizativos para difundirlos en el contexto social, ya que el empresario innovador es la conexión entre la ciencia y el mercado, puesto que en busca de ganancias independientes al crecimiento de los factores de la producción, está dispuesto asumir el riesgo al incorporar una innovación, esto le permitiría acceder a beneficios (un lugar monopólico en el mercado, excedente organizacional, u otros) y una imposición en el sector que decida difundir estos nuevos productos, lo cual harán que otros empresarios se sumen y así se animará la competencia entre empresas, sin embargo, como lo menciona el autor en el libro *Capitalismo, Socialismo y Democracia* predice la evolución del capitalismo hacia un estadio superior, como consecuencia de la constante y creciente concentración económica en grandes empresas e industrias que en el límite, estas empresas desplazarían totalmente a los emprendedores en cuanto a la endogeneización de la generación de innovaciones, posiblemente estaba considerando que las empresas crecerían y avanzarían en forma perpetua gracias a su posición privilegiada en el mercado, constituyendo una suerte de oligopolio de enormes industrias. Pero la evidencia demuestra que ese no es el caso (Alonso, 2011).

Muchas grandes corporaciones con centros integrados de investigación y desarrollo que en algún momento han sucumbido por su propio peso, mientras que proyectos surgidos en un garaje han revolucionado el mundo tecnológico. Sin embargo, no se excluye la idea de que varios de los rasgos que posee la figura del emprendedor como lo indica el autor conlleva atributos como tal que es un agente más racional, pero no desprecia la intuición, ve oportunidades donde otros sólo ven rutina e implementa innovaciones que revolucionan el mercado. Hay que afirmar que, como en el pensamiento de Schumpeter, este emprendedor es la base del desarrollo puede sonar un poco arriesgado, pero es innegable que juega un papel importante en el proceso (Alonso, 2011).

En la actualidad el emprendedor se encuentra en una búsqueda permanente de desafíos, impulsado no solo por el beneficio económico, sino por el reconocimiento en la sociedad y una sensación de superioridad y liderazgo de tal manera, que busca incorporar las nuevas combinaciones al mercado, cada proceso de innovación le antecede un estudio mucho más minucioso, racional y menos intuitivo que el autor planteó en la Austria de principios del

siglo XX; sin embargo, eso no implica que el talento natural para percibir oportunidades de negocio constituya un don inútil. Schumpeter vislumbró que el emprendedor se transformaría en un agente más racional a medida que mayores herramientas técnicas estuvieran a su alcance y se incorporen al proceso de producción, de ese modo el desarrollo se tornaría más burocrático y despersonalizado, siendo este el elemento dinámico del capitalismo (Alonso, 2011).

Por otra parte, tenemos las posibles condicionantes que se pueden presentar en la actividad del emprendedor y su posible relación con la teoría del capital social, llegándose a la conclusión teórica de que el entorno social es fundamental para el emprendedor puesto que, por un lado, supone un estancamiento de ideas, procesos, entre otros, para su desarrollo y por otro lado la posibilidad de mejora social, beneficios, y la sensación de éxito que es lo que motiva su actividad. Este último parece encajar con los planteamientos explícitos de Schumpeter de que la actividad emprendedora está motivada por el deseo de ganar notoriedad social, sin embargo, la teoría schumpeteriana ampliada permitiría explicar las redes y vínculos sociales, el capital social, que fomentarán la actividad emprendedora en vez de reprimirla, por tanto, si existe un mayor desarrollo cultural, menor es la resistencia al cambio y la actividad emprendedora se va introduciendo poco a poco en la sociedad hasta el punto de que se viva como algo normal, lo normal será comportarse como un emprendedor y el grupo social apoyará esta conducta (Carrasco, 2008).

Worms (2003) citado por Carrasco (2008, p.5), menciona que la creación de recursos sociales dentro de un sentido restrictivo es parte del capital social y se origina por parte de un grupo social en que los individuos pertenecen por su propia voluntad, en este sentido dichos recursos pueden proceder de las relaciones que un individuo establece en grupos a los que pertenece ya sean voluntariamente, por azar, necesidad, una empresa, comunidad, ciudad, etc.

A mediados del pasado siglo, Joseph Schumpeter caracterizó al capitalismo como un sistema innovador, sostenía que el capitalismo dirigía a un proceso imparable de destrucción creativa o creadora, hasta tal punto obedecía el capitalismo a la dinámica de la innovación bajo la destrucción creativa, destacaba que este era su factor fundamental y fundacional, este proceso de destrucción creativa es el hecho esencial del capitalismo. En eso consiste el

capitalismo y todo capitalista se ve afectado para vivir en él. Este proceso permanente de innovación obedece a que la maquinaria del capitalismo no puede ser estacionaria, sino que, como una mutación, revoluciona desde su mismo interior las viejas estructuras, creando otras nuevas de manera incesante (Ayestaran, 2011).

Westlund y Bolton (2003), citado por Carrasco (2008, p.6) mencionan que el proceso de destrucción creativa es necesario, para que el capital social no se convierta en un factor limitador dentro de la actividad emprendedora, el equilibrio entre los diferentes grupos tiene que ser dinámico y el capital social debe ser renovado, reemplazando las antiguas herramientas improductivas con otras innovadoras y reparando las que podrían aún ser utilizadas de manera productiva.

Gabbay y Leenders (1999) & Garguilo y Bernassi (1999), citado por Carrasco (2008, p.6), señalan que el planteamiento considerado por Schumpeter menciona la trascendencia que los costos que las redes sociales pueden llegar a tener para la actividad del emprendedor. El capital social posee algunos contenidos referente a los beneficios que este puede obtener, pero también examina los costos de los cuales constan la inversión en capital social, así como la inversión en capital físico, los cuales son de elevados costos y considera que una inversión errónea puede costar un desequilibrio o una sobreinversión en el capital social, el cual puede transformar un recurso potencialmente productivo en una limitación u obligación que genere una pérdida o tiempo improductivo en sus condiciones.

Es notable que la figura del emprendedor se ha construido a medida que los individuos buscan satisfacer sus necesidades, sin embargo, en el transcurso del tiempo se ha adaptado al sistema y al mercado cambiario, para lograr cumplir sus objetivos, creando oportunidades innovadoras para introducirse como empresario para su desarrollo personal, como a nivel nacional.

**2.1.1.2. Los emprendimientos por necesidad.** La precariedad laboral es una situación más en la que se encuentran los trabajadores que toleran y padecen inseguridad, incertidumbre, vulnerabilidad y una falta de garantía en las condiciones de su trabajo. En consecuencia, se detecta en muchos de ellos el emprendimiento como una vía para mejorar sus condiciones laborales y económicos.

Hay que tener en cuenta que la precariedad no siempre se muestra de manera clara y evidente en los distintos ámbitos que componen el mundo del trabajo. Por lo tanto, se materializa en muchos ámbitos, no sólo en las condiciones del empleo, también en las relaciones laborales, en la organización, en la gestión de las organizaciones, en la división laboral, en las trayectorias laborales, en las culturas del trabajo y en las subjetividades (Santamaría, 2018).

En la actualidad el mundo del empleo es precario y con tendencia a una mayor precarización, que ubica al ser humano en condiciones objetivas como el desempleo, tener bajos ingresos, etc., para que busque distintas estrategias de sobrevivencia y por lo tanto de esta acción surge como una buena opción el emprendimiento. Por ende, el ser emprendedor se explicaría no como una práctica viable y aceptada del ser humano, si no propiamente como forma desfavorable y obligada en el contexto social por su situación de desempleo, desocupado o precario.

La gran mayoría de los países en desarrollo tienen emprendimientos precarios, es decir emprendimientos por necesidad; por lo cual este tipo de emprendimiento es resultado de una manera de subsistir del ser humano, es decir, se emprende porque no hay otra alternativa para obtener ingresos. En este tipo de emprendimiento no se estudia el mercado ni la competencia sino de lo que está en capacidad de ofrecer el emprendedor, por ende, no se incorpora este emprendimiento en un plan de vida, ya que generalmente no tienen una visión de lo que se pretende lograr y tienden al fracaso.

El emprendimiento por necesidad consiste en materializar una idea de negocio en la cual no necesariamente hay potencial crecimiento. Nace de la motivación por crear una solución a una problemática que acontece en un periodo de tiempo determinado y bajo unas circunstancias específicas. Es así que se ejecuta una idea, sin el total conocimiento de su potencial en el mercado, dando paso en algunas ocasiones a una aventura empresarial (Pico Versoza, 2017, p. 132)

Galecio, Castaño, & Basantes (2019) mencionan que el emprendimiento por necesidad se divide en dos tipos:

- **Emprendimiento de Subsistencia:** Este tipo de emprendimiento apunta a las personas que generan ingresos diarios para vivir, es decir, autoemplearse; sin tener una planificación o una proyección de crecimiento.

- **Emprendimiento Tradicional:** Está dirigido a los emprendedores que establecen una estructura organizacional, utilizando sus conocimientos técnicos para la creación de excedentes que permitan la acumulación de ingresos.

Las características principales que tiene un emprendedor por necesidad son las siguientes:

- El emprendedor no tiene necesariamente una pasión en el sector que emprende.
- Inexistencia de un plan de negocios.
- Tienen mayor edad y rentas más bajas.
- Poseen educación básica o media completa.
- Buscan alcanzar resultados rápidos.
- Al emprender en un sector y realizar un proyecto puede modificarse con facilidad ya que no logra los resultados esperados.

*2.1.1.2.1. Emprendimientos por necesidad y la teoría de la "lógica de la acción".* Para analizar el origen del emprendimiento por necesidad se recurrirá a la teoría de la "lógica de la acción" que fue aplicada en el emprendimiento por Guyot & Vandewattyne (2004) quienes resumen que los principios de acción se relacionan con la interacción entre el actor, quién está formado por elementos estratégicos, históricos y culturales de una parte, y la situación de la acción, de otra parte. Por lo ende, se simboliza con la ecuación "actor + situación de acción = lógica de acción".

Dicho de otro modo, la acción de ser emprendedores por necesidad está influenciado por factores micro (referidos al actor, individuo) y macro (la situación de la acción), por lo cual se obtiene como resultado el emprendimiento por necesidad (lógica de la acción). De modo que, para analizar a las personas que emprenden por necesidad no se podrá evadir ninguno de los dos factores.

El emprendimiento en la actualidad es contemplado como una solución ideológica y funcional a las limitaciones del mercado laboral, ya que con el espíritu emprendedor se construye un discurso que tiene como finalidad de alentar a las personas a luchar contra el desempleo, ya sea creando sus propias empresas o auto empleándose, frente a la idea de que

todo ser humano es trabajador en potencia. De modo que, una gran proporción de personas crean nuevas empresas como consecuencia del desempleo, subempleo, precariedad, entre otras; como una vía de subsistencia.

*2.1.1.2.2. Factores individuales que influyen en ser emprendedores por necesidad.* Las variables como el género, la edad, la formación del individuo entre otras influyen en ser emprendedor en general, y en concreto, el emprendedor por necesidad. En la variable del género los hombres tienen mayor probabilidad que las mujeres de ser emprendedores cuando existen necesidades, ya que en la sociedad el hombre es visto como el que trabaja para obtener el sustento económico para la familia, mientras que las mujeres tienen la responsabilidad del cuidado del hogar.

La edad es considerada como otra variable del emprendedor por necesidad puesto que las personas mayores se quedan sin empleo y se les dificulta volver a conseguir un trabajo, ya que las empresas prefieren los trabajadores más jóvenes, por lo cual el autoempleo (emprender) se convierte en una salida para obtener ingresos.

La formación del individuo también influye sobre la actividad emprendedora y dicha relación no es significativa debido a que, al haber recibido cursos de emprendimiento, tener actitudes emprendedoras o haber adquirido competencias emprendedoras en la formación en general, influyen de manera positiva en una actividad emprendedora.

Los emprendedores pueden tener una imagen afectiva o cognitiva. Por lo cual, la afectiva apunta a los emprendedores que están a favor de los empresarios o no, mientras que, la cognitiva es considerada para los emprendedores que aportan a la sociedad y quieren seguir esos mismos pasos (Alvarez Sousa, 2019).

Convertirse en emprendedores por necesidad se debe en gran parte por las dificultades económicas del hogar, el desempleo y otras por individuos que reciben bajos salarios viviendo en condiciones de pobreza, sin embargo, autoemplearse no es considerado que se puede salir totalmente de la pobreza, dado que, aunque mejoren, sus ingresos seguirán siendo bajos.

**2.1.1.2. Emprender vs emprender: Algunas diferencias importantes.** Es fundamental analizar los tipos de emprendimientos y bajo qué prototipo de características son los que logran mantenerse en el tiempo y lograr el anhelado éxito empresarial. En la

siguiente tabla podremos observar un análisis de las principales diferencias entre cada emprendimiento.

**Tabla 2.** Análisis de las principales diferencias entre cada emprendimiento

<b>Características</b>	<b>Emprendimientos por oportunidad</b>		
	<b>Emprendimientos por necesidad</b>	<b>Por estilo de vida</b>	<b>Dinámicos y de alto impacto</b>
<b>Fundador</b>	Personas de bajos ingresos  Poseen educación básica o media completa  No hay visión de crecimiento para el negocio	Personas con ingresos bajos o medios  A veces poseen educación técnica o universitaria  Ven oportunidades de crecimiento, pero son limitadas	Personas con ingresos medios o altos  Estudios universitarios y posgrados  Fundan el negocio con una visión de alto crecimiento
<b>Empresa</b>	Baja capacidad para generar redes de contacto  Se mantienen en sectores tradicionales de la economía  Generalmente fracasan o mantienen un estatus de micronegocio en el tiempo	Participan en redes primarias de contacto  Se producen principalmente en regiones turísticas  Crecimiento limitado, debido al rechazo de nuevos socios para crecer	Aprovechan redes de contacto especializadas  En sectores donde se privilegia la innovación, la I+D y el desarrollo tecnológico  La expectativa es poder crecer un 20% o 30% anual
<b>Contribución económica o social</b>	No generan efectos en el crecimiento. Opción positiva ante el desempleo	Contribuyen al capital social y financiero de las comunidades rurales	Mueven tejido productivo. Incrementan la riqueza y bienestar de la sociedad

*Fuente: De emprendimientos por necesidad a emprendimientos por oportunidad: Casos rurales exitosos Díaz de León & Cancino (2014). Elaborador por: Autores.*

A partir de las características socio-económicas del Fundador, la Empresa que se estructura y su nivel de impacto o contribución económica se destaca la educación en la categoría del fundador, ya que los emprendimientos por necesidad vienen dados por falta de

conocimiento y son asociados con personas con educación básica, en la categoría de estilo de vida se requiere un nivel más avanzado de educación permitiendo habilidad y aptitudes emprendedoras, por otro lado el emprendimiento dinámico y de alto impacto es primordial en estudios universitarios o posgrados.

En segundo lugar, se analiza la categoría de la empresa que se estructura por necesidad y este, habitualmente fracasa o siempre mantendrá un estatus de micro negocios sin posibilidades de crecer en el tiempo, por otro lado, por estilo de vida tienen un crecimiento limitado por su repercusión de aceptar nuevos socios para sus negocios y mientras el dinámico y de alto impacto que son más elevadas porque buscan permanentemente la innovación y nuevos mercados.

En el tercer lugar en la contribución económica o social del emprendimiento por necesidad no favorecen a la economía, pero mitigan el desempleo, mientras la categoría por estilo de vida obtiene un capital social y financiero en una localidad, sobre todo y por último el emprendimiento de alto impacto se asocia al crecimiento y desarrollo económico a nivel regional.

## **2.2. Marco Legal**

En este apartado se presenta el marco legal, el cual se compone de las leyes, artículos, organismos de control, mediante el cual justifica la relevancia que posee cada uno de los instrumentos legales que se detallará en el trabajo de investigación; entre los cuales tenemos la Constitución de la República del Ecuador, Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, con el propósito de analizar las políticas, programas, mecanismos y métodos el cual impulsa su crecimiento y desarrollo para la economía del país de acuerdo a su implementación, con sus respectivos organismos y entes reguladores, para el beneficio de los emprendedores y sus emprendimientos.

**2.2.1. Constitución de la República del Ecuador.** Dentro del capítulo tercero de la Constitución de la República del Ecuador en la sección de los derechos de las personas y grupos de atención prioritaria sección segunda, el art. 39 hace una mención breve que el Estado garantizará los derechos de las personas jóvenes, fomentando su incorporación al

trabajo en condiciones dignas y justas, la garantía de acceso al primer empleo y la formación de sus habilidades como emprendedores promoviendo políticas, programas, instituciones, recursos que aseguren y mantengan de modo permanente su participación e inclusión en estos ámbitos. Adicionalmente, reconocerá a los jóvenes como actores estratégicos de desarrollo del país, y les garantizará la educación, salud, vivienda, recreación, deporte, tiempo libre, libertad de expresión y asociación (Constitución de Ecuador, 2008, art. 39).

**2.2.2. Ley Orgánica De Economía Popular Y Solidaria.** La importancia de la Economía Popular y Solidaria radica en sus distintas formas de distribución económica, siendo este un surgimiento de sistema económico para la inclusión de los individuos y su representación dentro del sistema financiero; existiendo muchas maneras de incorporarse a la Economía Popular y Solidaria (EPYS) y por ende, tienen la manera de asociarse y formar cooperativas, las cuales dentro de la Ley de Economía Popular y Solidaria, dentro del título II en el capítulo I de las formas de organización de la economía popular y solidaria se tiene que en el art. 10. Capital de riesgo y organizaciones mixtas, menciona que el Estado Central y los Gobiernos Autónomos Descentralizados participarán en la conformación de capitales de riesgo y de organizaciones mixtas de economía popular y solidaria a través de mecanismos legales y financieros, lo cual las inversiones deben ser acordadas tanto en tiempo, como en forma, estipulados mutuamente, a favor de la y las comunidades en cuyos territorios tales emprendimientos se desarrollen, dentro de las condiciones y plazos establecidas en cada proyecto (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2018, art. 10).

En el Capítulo II De las Unidades Económicas Populares, menciona que el art. 73.-

Son Unidades Económicas Populares, las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad. Se considerarán también en su caso, el sistema organizativo, asociativo promovido por los ecuatorianos en el exterior con sus familiares en el territorio nacional y con los ecuatorianos retornados, así como de los inmigrantes extranjeros, cuando el fin de dichas organizaciones genere trabajo y empleo entre sus integrantes en el territorio nacional (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2018, art. 73).

Para el beneficio de los individuos que implementan un nuevo emprendimiento, tenemos dentro del art. 75.- Emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos. - Son personas o grupos de personas que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios en pequeña escala efectuadas por trabajadores autónomos o pequeños núcleos familiares, organizadas como sociedades de hecho con el objeto de satisfacer necesidades, a partir de la generación de ingresos e intercambio de bienes y servicios. Para ello generan trabajo y empleo entre sus integrantes (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2018, art, 75).

En resumen, estos artículos mencionados resultan los más ligados a los emprendimientos, los cuales estipulan las distintas formas de inversiones o de financiamiento, las maneras de asociaciones y emprendimientos que surgen de los núcleos familiares, entre emprendedores minoristas, que desean alcanzar una sólida fuente de empleo y de ingresos, para el beneficio mutuo entre los cuales intercambian bienes y servicios.

**2.2.3. Plan Nacional Para El Buen Vivir 2013 – 2017.** El Plan Nacional del Buen Vivir es la guía para la implementación de políticas, programas y proyectos públicos; la programación, formulación y ejecución del presupuesto de Estado. Entre las Políticas y lineamientos estratégicos tenemos el objetivo 4. Numeral 4.6.- Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía. Indica que se debe promover la interacción recíproca entre la educación, el sector productivo y la investigación científica y tecnológica, para la transformación de la matriz productiva y la satisfacción de necesidades. Dentro de los cuales se incluyen los incisos e, h, j, relacionándose con el propósito de que se incluya en la educación desde el bachillerato, hasta la educación superior, para que los individuos se proyecten a la investigación del sector productivo público y privado, formando así el desarrollo científico, tecnológico y a la generación de capacidades, con énfasis en el enfoque de emprendimiento, para la cual, se pueda crear nuevas fuentes de ingreso y la transformación de la matriz productiva, la satisfacción de necesidades y la generación de conocimiento, considerando nuevas áreas de formación., teniendo en cuenta la implementación de políticas, estrategias, planes, programas o proyectos para la investigación, ya que son bases fundamentales para la generación de cualquier tipo de negocio en el desarrollo y la innovación de tecnologías de información y comunicación (TIC). Para así lograr potenciar

los mecanismos de incentivo y acceso a financiamiento para los individuos, a través de programas, proyectos de investigación científica y desarrollo tecnológico, promoviendo así su implementación con criterios de priorización para el desarrollo del país (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013).

Dentro del objetivo 5. Numeral 5.4 Indica que el Estado a través de la planificación buscará promover las industrias y los emprendimientos culturales creativos, así como su aporte a la transformación de la matriz productiva. Incluyéndose en relación con los incisos d, e, k, l, n. Se debe estimular la creación, la producción, la difusión, la comercialización, la distribución, la exhibición y el fortalecimiento de emprendimientos e industrias culturales y creativas diversas, como sector estratégico en el marco de la integración regional, coordinando acciones interinstitucionales que garanticen la aplicación de regulaciones necesarias para el fomento de emprendimientos e industrias en los sectores de cine y audiovisual, fonográfico, editorial, multimedia, diseño, artes aplicadas y artesanía, incentivando formas de organización económica y solidaria en los emprendimientos e industrias culturales y creativas, sobre todo lo más importante, promoviendo la innovación tecnológica y la modernización de emprendimientos e industrias prioritarias de la cadena productiva y las economías de escala mediante la articulación de redes, puntos de encuentro y trabajo asociativo entre los diversos actores de la cadena productiva y los organismos públicos y privados vinculados al sector de emprendimientos e industrias culturales y creativas, esto generará un beneficio entre los actores participantes y sus relaciones laborales (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013).

Entre las Políticas y lineamientos estratégicos tenemos el objetivo 8. Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible. Numeral 8.9, en el cual contamos Profundizar las relaciones del Estado con el sector popular y solidario. Ligando los incisos c, d, h, el cual menciona que se debe profundizar en las finanzas rurales para endogenizar las ganancias del capital de los actores de la economía popular y generar liquidez para la colocación de crédito en el territorio; esto quiere decir que los ingresos y los beneficios que genere el territorio será distribuido y reinvertido en el mismo (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013).

De tal manera se debe establecer condiciones preferentes a los actores de la economía popular en el acceso a financiamiento y facilidad de tasas de interés, para emprendimientos y/o la ampliación de su actividad productiva existente, para que así puedan generar un crecimiento y generar empleo para demás individuos que decidan participar en la economía popular y solidaria. Es importante regular procesos diferenciados para la simplificación de trámites en la generación de emprendimientos, ya que estos limitan a la iniciación del negocio, así como para el cumplimiento de las obligaciones con el Estado (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013).

En el objetivo 9. Garantizar el trabajo digno en todas sus formas, tenemos entre las Políticas y lineamientos estratégicos numeral 9.2. Indica que se debe promover el trabajo juvenil en condiciones dignas y emancipadoras que potencie sus capacidades y conocimientos. El cual se relaciona con los incisos a, b, c, puesto que el Estado debe Fortalecer los programas enfocados en la incorporación de jóvenes al mercado laboral, ya sea a través de un primer empleo o de forma remunerada a través de pasantías, las mismas que requieren de validación como experiencia profesional. Es muy importante apoyar el desarrollo de los emprendimientos juveniles en ámbitos de financiamiento, capacitación, transferencia tecnológica y gestión empresarial, ya que estos se desarrollan constantemente y surgen ideas innovadoras entre sus procesos, para que esto vaya encaminado de forma correcta se debe implementar incubadoras de proyectos, vinculadas a las prioridades del país, que fomenten una cultura de emprendimiento (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013).

En el objetivo 10. Impulsar la transformación de la matriz productiva, entre las Políticas y lineamientos estratégicos tenemos el punto 10.8. Articular la gestión de recursos financieros y no financieros para la transformación de la matriz productiva.

En el inciso b) el cual se debe Promover la especialización, eficiencia e inclusión financiera en la colocación de recursos, incluyendo la inversión de riesgo, para el financiamiento de emprendimientos, transferencia e innovación tecnológica, principalmente en los sectores priorizados (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013).

**2.2.4. Ley Orgánica De Emprendimiento e Innovación.** La ley de emprendimiento en el Ecuador fue propuesta el 19 de diciembre del 2018 por la Comisión

Especializada Permanente del Desarrollo Económico, Productivo y la Microempresa de la Asamblea Nacional, pero el 7 de enero del 2020 fue aprobada por unanimidad de votos a favor. Por medio de esta ley se propone eliminar los obstáculos que tienen los emprendedores, facilitando y brindando incentivos adecuados; por lo cual, esto permite un crecimiento y desarrollo para el país.

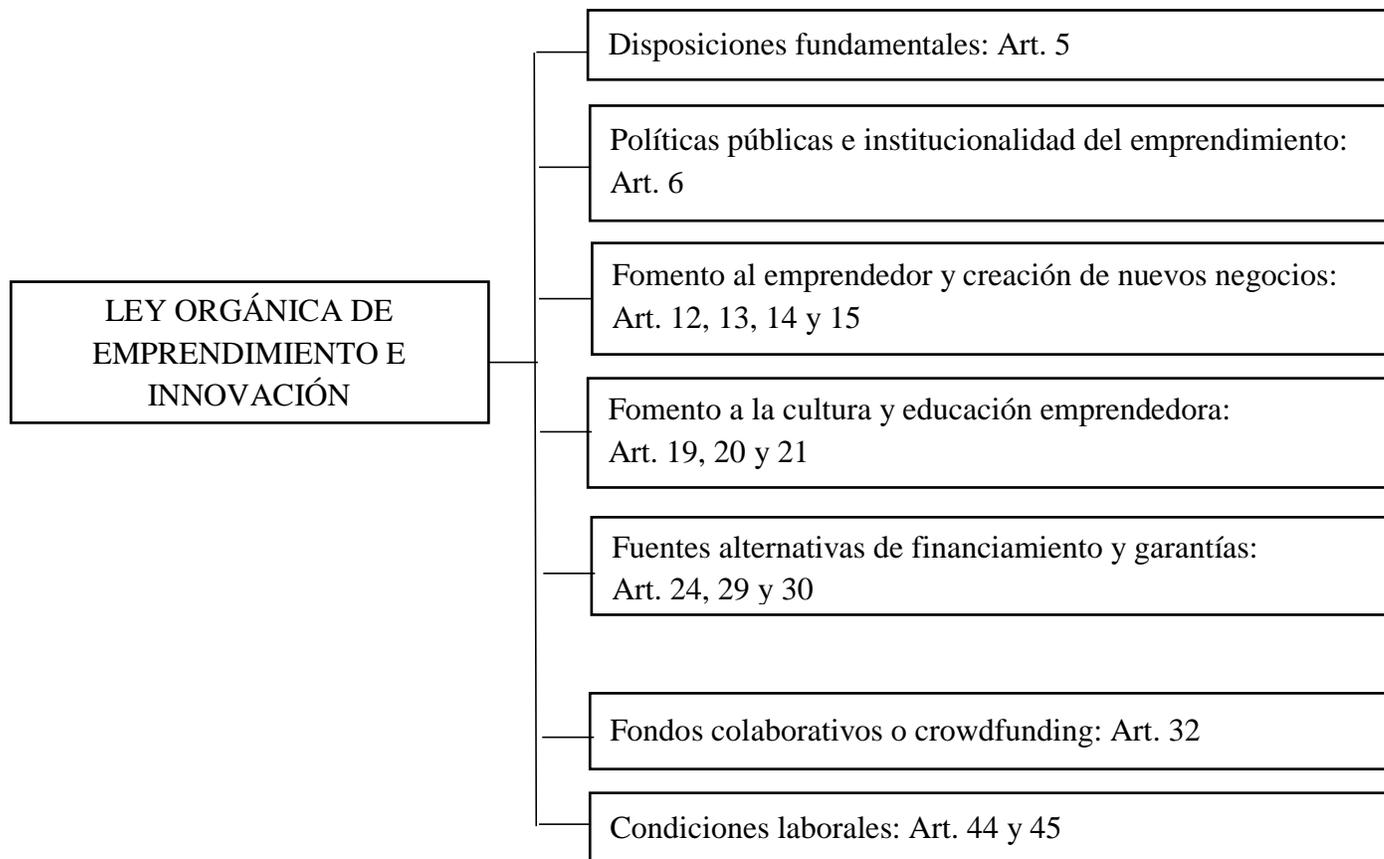


Figura 4. Ley Orgánica De Emprendimiento e Innovación (2020).  
Elaborado por: Autores.

**2.2.4.1. Disposiciones fundamentales.** En la Ley de Emprendimiento e Innovación en el Art. 5 se manifiesta que el Estado debe asegurar el desarrollo e innovación de los emprendimientos aplicando políticas públicas apropiadas, facilitando los trámites para el establecimiento, ejecución y cierre de los emprendimientos y otorgando los recursos necesarios que se aplicarán mediante las políticas públicas determinadas (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, art. 5).

**2.2.4.2. Políticas públicas e institucionalidad del emprendimiento.** En el Art. 6 la Asamblea Nacional del Ecuador aprobó la creación el Consejo Nacional para el Emprendimiento e Innovación (CONEIN) encargada de promover, asesorar, fomentar y organizar el emprendimiento en el país (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, art. 6).

**2.2.4.3. Fomento al emprendedor y creación de nuevos negocios.** El Ministerio rector de la producción en el Art. 12 establece que se creará el Registro Nacional de Emprendimiento (RNE), por ende, será el responsable de la creación y actualización en línea de los emprendimientos, acorde a las medidas determinadas en el reglamento de esta ley. Por consiguiente, solo las personas naturales o jurídicas con antigüedad menor a cinco años dentro de la vigencia de esta ley, con menos de 49 empleados y ventas menores a 1.000.000 USD podrán figurar en el RNE con todos los beneficios determinados (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, art. 12).

En la Actualidad conseguir una infraestructura para iniciar un negocio sin tener que invertir mucho es un poco más fácil, ya que en el Art. 13 se alega que, por medio de los Gobiernos Autónomos Descentralizados e instituciones del gobierno central, el ente rector de la gestión del sector público ofrecerá apoyo y proporcionará instalación, infraestructuras o establecimientos disponibles por medios de convenios o mediante arrendamiento a precio preferencial (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, art. 13).

Para proveer información a los emprendedores en el Art. 14 manifiesta que la Secretaria Técnica del CONEIN creará una guía nacional con elementos macroeconómicos, financieros, legales, tributarios, información para exportar e importar los productos o servicios, entre otros; por lo cual se actualizará semestralmente (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, art. 14).

Para los emprendedores que están registrados en el RNE y quieran promocionar sus productos y servicios a nivel internacional en el art. 15 se afirma que el encargado será el ente rector de Comercio Exterior, por medio de las oficinas comerciales que tiene el Ecuador en el exterior. Además, se presentará anualmente una estrategia a desarrollarse en el exterior, por otro lado, se deberá presentar un informe semestralmente para verificar el avance de la estrategia aplicada (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, art. 15).

**2.2.4.4. Fomento a la cultura y educación emprendedora.** Para fomentar el emprendimiento por medio de la educación en el Art. 19 el Ministerio de Educación y la SENESCYT, supervisará que en todos los niveles de educación hasta tercer nivel se incluya en las mallas curriculares contenidos y criterios de evaluación afines al espíritu emprendedor e innovador. Mientras que, los Gobiernos Autónomos Descentralizados en el Art. 20 abordarán programas para el desarrollo productivo y comunitario para emprendimientos (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, art. 20). Por otro lado, las Instituciones de Educación General y de Educación Superior en el Art. 21 establece como alternativa de trabajos de titulación el desarrollo de proyectos o planes de negocios de emprendimiento, puesto que, por medio de las experiencias de los docentes se promoverá capacitaciones con empresarios invitados (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, art. 21).

**2.2.4.5. Fuentes alternativas de financiamiento y garantías.** Para los emprendedores el acceso a fuentes de financiamiento siempre ha sido el mayor reto. Por lo tanto, el Art. 24 afirma que los emprendimientos que consten en el RNE tendrán facilidades en los servicios financieros y a los fondos de inversión públicos (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, art. 24).

Los programas de créditos serán impulsados por entidades del sector público anualmente, por lo cual el Art. 29 establece que los programas principalmente estarán encaminados a la innovación, emprendimiento y el desarrollo de nuevas tecnologías para reforzar el ecosistema emprendedor (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, art. 29)

Los emprendedores que realicen créditos podrán presentar como garantía activos intangibles según alega el Art. 30, por lo cual los parámetros y condiciones los fijará la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, art. 30).

**2.2.4.6. Fondos colaborativos o crowdfunding.** El desarrollo de nuevas tecnologías permite que el emprender tenga otras alternativas a la hora de invertir en un negocio, por ende, en el Art. 32 plantea que las plataformas de fondos colaborativos o “crowdfunding”, estén conectadas con promotores de áreas públicas, privadas o de la economía popular y solidaria hacia inversores que requieran de capital para su emprendimiento (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, art. 32).

**2.2.4.7. Condiciones laborales.** Con el propósito de impulsar la generación de empleo y creación de emprendimientos, en el Art. 44 el ente rector promoverá modalidades para realizar en el trabajo emprendedor, tales como: el pago de los beneficios de ley que tiene un empleado, remuneración, contratos con jornada parcial, entre otros. Así mismo, queda prohibido el trabajo infantil y otras formas de explotación de acuerdo con la Constitución y legislación internacional (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, art. 44).

En el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) según el Art. 45 deberán estar afiliados los trabajadores que estén suscritos con sus contratos, por lo tanto, tendrán privilegios y afiliación desde el primer día de relación laboral. Además, acorte al Código de Trabajo si la relación laboral termina antes de cumplir el año el empleador deberá liquidar hasta la fecha de culminación de la relación laboral (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020, art. 45).

### 2.3. Marco Conceptual

A continuación, se presentará los conceptos básicos que se manejará en el desarrollo de esta investigación.

**2.3.1. Emprendedor.** El emprendedor Schumpeteriano persigue, en palabras del autor, una posición social poderosa, el placer de sentirse independiente y superior a los demás, el impulso de lucha y conquista constante y la satisfacción de crear. Y es irracional también porque las innovaciones que incorpora no surgen de un proceso de estudio riguroso, sino de su propia intuición (Alonso, 2010).

**Tabla 3.** Aporte de autores clásicos

Autor	Definición	Caracterización
Adam Smith (1723-1790)	Identifica al emprendedor como business management para hacer referencia a las “fuerzas externas” (Formichella, 2004).	Trabajador superior, innovador (Rodríguez y Jiménez, 2005).

J. H. Von Thunen (1783-1850)	Persona que toma decisiones sobre la base de lo complicado del riesgo, y el ingenio usado (Rodríguez y Jiménez, 2005).	Toma el riesgo, es sumamente inteligente (Rodríguez y Jiménez, 2005).
H. K. Von Mangoldt (1824-1868)	Entendida como renta de la capacidad o el talento (Valdaliso y López, 2000).	Innovador (Rodríguez y Jiménez, 2005).

*Fuente: El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización, Herrera Guerra & Montoya Restrepo (2013). Elaborador por: Autores.*

**2.3.2. Emprendimiento.** Schumpeter (1942) citado por Formichella (2004, p.11) menciona que el término emprendedor para referirse a aquellos individuos que con sus acciones causan inestabilidades en los mercados. Define al emprendedor como una persona dinámica y fuera de lo común, que promueve nuevas combinaciones e innovaciones. Él lo expresa de la siguiente manera en su libro Capitalismo, socialismo y democracia: “La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc.”

Kundel (1991) citado por Formichella (2004, p.3) la actividad emprendedora es la gestión del cambio sustancial, discontinuo ó renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o afuera de las organizaciones existentes, sin importar si esta renovación da lugar o no a la creación de una nueva entidad de negocio.

**2.3.3. Innovación.** Schumpeter (1942), citado por Biblioteca de la Universidad de Sevilla (2020, p. 1) señala que la innovación es un cambio que deduce una novedad, en el ámbito empresarial la innovación es la introducción de nuevos productos y servicios, ligado

con nuevos procesos, nuevas fuentes de abastecimiento y cambios en la organización industrial, de manera continua y orientados al cliente o consumidor.

Drucker (1986), citado por Formichella (2004, p.5) menciona que el empresario que es innovador lo visualiza como una norma favorable, el individuo no es necesariamente quien lleva a cabo este cambio, pero sin duda el busca esa transformación y responde a él, el cual lo explota como una oportunidad.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE,1981) citado por Ferrás (2013, p. 1) menciona que la innovación como todos los pasos científicos, comerciales, técnicos y financieros son necesarios para el desarrollo e introducción en el mercado, forjando así renovados productos, el uso comercial de nuevos o mejorados procesos y equipos o la introducción de una nueva aproximación a un servicio social.

**2.3.4. Oportunidad.** Sarasvathy et al. (2003), citado por Muñoz (2010, p.2) señala que las oportunidades son como ideas o invenciones para alcanzar fines económicos, creencias acerca de lo favorable de estos y acciones para implementarlos.

Singh (2000), citado por Muñoz (2010, p. 2) considera que una idea se convierte en oportunidad cuando esta es deseada por los clientes y es considerada posible.

**2.3.5. Precariedad laboral.** En las últimas décadas la precariedad laboral es un fenómeno social que ha tomado notabilidad, por ende, se ha ido manifestando a través de aspectos económicos, sociales y jurídicos.

El término precario deriva del latín *precarius*, que se refiere a aquello que se obtiene por medio de la petición, la súplica y el ruego. En el derecho romano, *precarium* era un tipo de contrato en que el beneficiario arrendaba un bien que podía ser reclamado de vuelta por el dueño en cualquier momento. Se trataba, por lo tanto, de un arriendo relativamente inseguro, pues el arrendador estaba sometido en todo momento al riesgo del reclamo del bien por parte del propietario (Cuevas , 2015, p. 317).

**2.3.6. Empleo.** Es definido como las actividades realizadas por un individuo a cambio de una compensación económica por sus acciones.

Las personas con empleo, o personas ocupadas, son todas aquellas personas en edad de trabajar que, durante la semana de referencia, se dedicaban a alguna actividad para producir bienes o prestar servicios a cambio de una remuneración o beneficios. Se

clasifican en esta categoría: las personas con empleo y “trabajando”, es decir, que trabajaron en un puesto de trabajo por lo menos una hora, y las personas con empleo, pero “sin trabajar” debido a su ausencia temporal del puesto de trabajo o debido a disposiciones sobre el ordenamiento del tiempo de trabajo (como trabajo en turnos, horarios flexibles y licencias compensatorias por horas extraordinarias (Rivadeneira et al, 2019, p. 14).

El empleo se clasifica en formal e informal. El empleo formal apunta a las personas que tienen una relación laboral con todos los derechos laborales, es decir, beneficios, liquidación, seguridad social, entre otros. Por otro lado, el informal involucra a las personas que, aunque reciben el pago por el trabajo realizado no hacen cumplir sus derechos laborales (Enríquez, Alejandra, & Galindo, 2015).

### **2.3.7. Desempleo**

Personas de 15 años y más que, en el período de referencia, presentan simultáneamente las siguientes características: i) no tuvieron empleo, ii) estaban disponibles para trabajar y iii) buscaron trabajo o realizaron gestiones concretas para conseguir empleo o para establecer algún negocio en las cuatro semanas anteriores. La tercera condición se suprime según el tipo de desempleo, como se define a continuación (Rivadeneira et al., 2019, p. 16).

Organización Internacional del Trabajo (2014) menciona que el desempleo es considerado como una situación extrema que tiene un individuo en la falta total de trabajo. Estos individuos definidos como “desempleados” se dividen en tres tipos:

- a) Sin empleo: Personas que no tienen un empleo bien remunerado y tampoco estén trabajando por cuenta propia.
- b) Actualmente disponibles para trabajar: Personas que estén disponibles para trabajar en un empleo remunerado o por cuenta propia.
- c) Buscando trabajo: Personas que hagan gestiones concretas en un periodo determinado, ya sea para encontrar un empleo remunerado o trabajar por cuenta propia.

## Capítulo III

### 3. Marco Metodológico

En el presente capítulo se muestra una explicación del método, técnicas, enfoques, y demás información concerniente con los procedimientos utilizados para el análisis de la problemática planteada en el capítulo 1.

#### 3.1. Enfoque de la investigación

El presente trabajo de investigación es de enfoque cualitativo. Bernal (2010) menciona que este método indaga una situación social como un todo, partiendo de cuerpos teóricos aceptados por la comunidad científica, es decir, conceptualiza sobre la realidad, con el origen de la información que se obtuvo de una población o de personas estudiadas.

Por lo tanto, este trabajo de investigación es de corte cualitativo dado que a través del uso de diversos indicadores se pretende explicar la situación de los emprendimientos en el Ecuador, sus características, sus limitantes, sus barreras a fin de determinar qué perfil del emprendedor desde el punto de vista de la teoría se corresponde con la evidencia empírica de los emprendimientos en el Ecuador.

#### 3.2. Modalidad de la investigación

La modalidad o el diseño del presente trabajo de investigación es del tipo no experimental. Esto es, la investigación no experimental realiza estudios sin tener que manipular las variables y solo se observarán los fenómenos en su contexto natural para analizarlos (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014). Posteriormente, con los datos establecidos por el GEM se seleccionó las variables relacionándolas en su contexto natural y se realizó el respectivo análisis de cada una de las variables sin tener que manipular la información.

La investigación no experimental se divide en:

Transeccional o transversal: Este tipo de investigación describe las variables y luego analiza su suceso e interrelaciona en un momento dado (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014). Así mismo, dentro de la investigación se hizo una desagregación de las variables, tanto para el emprendimiento por oportunidad y necesidad.

Las variables se descomponen en: TEA de Ecuador y la región, TEA de oportunidad y necesidad, nivel de educación, grupo etario, genero, área geográfica, actividades con mayor concentración y los factores del entorno que promueven o limitan el emprendimiento.

Longitudinal o evolutiva: Se realiza este tipo de investigación cuando se obtiene datos en diferentes periodos de tiempo para hacer inferencias en la evolución del problema de investigación respecto al cambio, sus determinantes, efectos y consecuencias (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014). Por consiguiente, en la presente investigación se analizó la evolución de los emprendimientos tanto por oportunidad y necesidad desde el 2015 hasta el 2017 por medio de las encuestas del GEM, permitiendo conocer los efecto y causas del problema de investigación.

### **3.3. Tipo de investigación**

El tipo de investigación aquí presentada es de carácter descriptiva y documental.

La investigación descriptiva: En tales estudios se muestran, narran, reseñan o identifican hechos, situaciones, rasgos, características de un objeto de estudio, o se diseñan productos, modelos, prototipos, guías, etcétera, pero no se dan explicaciones o razones de las situaciones, los hechos, los fenómenos, etcétera (Bernal, 2010, p. 113).

Por ende, en esta presente investigación se realizó una identificación y descripción de las conductas, perfiles, aptitudes, actitudes, ect. de los emprendimientos en el Ecuador.

**La investigación documental**, que consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto al tema objeto de estudio. Las principales fuentes de información en este tipo de investigación son: documentos escritos (libros, periódicos, revistas, actas notariales, tratados, conferencias escritas, etcétera), documentos fílmicos (películas, diapositivas, etcétera) y documentos grabados (discos, cintas, casetes, disquetes, etcétera) (Bernal, 2010, p. 122).

Así mismo, se realizó un análisis sobre la evolución, relaciones, etc. de los emprendimientos en el Ecuador obteniendo información a través de documentos, libros, revistas científicas, informes, entre otros.

### 3.4. Operacionalización de las variables

**Tabla 4.** Operacionalización de las variables

Nombre	Definición	Unidad de medida	Fuente
Motivación de la actividad emprendedora	Porcentaje de la población (18 a 64 años) involucrada en actividad emprendedora en etapas iniciales, que manifiesta como motivación iniciar un negocio por oportunidad (ser independientes o incrementar sus ingresos) o por necesidad (no tienen otra opción real de empleo).	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Educación y entrenamiento	El grado en que la capacitación en crear o administrar pequeños y medianas empresas se incorpora dentro del sistema de educación y entrenamiento en todos los niveles.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Grupo etario	Dicho de varias personas: Que tienen la misma edad. Adj. Perteneciente o relativo a la edad de una persona.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Género	Grupo al que pertenecen los seres humanos de cada sexo, entendido este desde un punto de vista sociocultural en lugar de exclusivamente biológico.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Área geográfica	Es un área de tierra que tiene características comunes y que puede ser definida por atributos naturales o artificiales.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Nivel de ingreso	El grado de estabilidad económica que tiene el ser humano incide a la hora de emprender un negocio.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Orientados al consumidor	Corresponde a actividades como: Venta al detalle, restauración, hotelería, servicios al consumidor, enseñanza, salud y servicios sociales.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Transformación	Corresponde a actividades como: Manufactura, transporte, construcción, venta al por mayor y comunicaciones.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor

Servicios a empresas	Corresponde a actividades como: Intermediación financiera, consultoría, actividades inmobiliarias y servicios profesionales.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Extractivo	Corresponde a actividades agropecuarias, mineras, de caza y pesca	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Acceso a infraestructura física	Acceso a recursos físicos – comunicación, electricidad, agua potable, transporte, tierra o espacio – en un precio que no discrimine a los negocios pequeños, nuevos o en crecimiento.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Infraestructura comercial y profesional	La influencia de servicios comerciales, contables y legales y la existencia de instituciones que apoyan o promueven pequeños y medianas empresas.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Programas gubernamentales	La presencia de programas directos para asistir a empresas nuevas y en crecimiento en todos los niveles de gobierno nacional, regional y municipal.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Apertura de mercados	El grado en que se evita que los arreglos comerciales sufran cambios constantes, previniendo que firmas nuevas y en crecimiento compitan y reemplacen a los proveedores, subcontratistas y consultores existentes.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Capacidad para emprender	El grado de experiencia de los emprendedores, conocimiento y comprensión de lo que significa emprender, percepción de nuevas oportunidades de negocio, habilidades para iniciar un negocio, y nivel de orientación intra-emprendedora.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Normas sociales y culturales	El grado en que las normas culturales y sociales existentes impulsan o previenen acciones individuales que pueden conducir a nuevas formas de hacer negocios o actividades económicas logrando una mayor dispersión en riqueza e ingreso.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Clima económico	El efecto que tiene el crecimiento o decrecimiento económico, el desempleo y la situación económica personal en el Emprendimiento.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Contexto político, institucional y social	Se refiere al grado en que el clima político general, la eficiencia política-administrativa, el sistema judicial, el nivel de crimen, la corrupción, la calidad de vida y las relaciones industriales conducen al Emprendimiento.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
Políticas gubernamentales	El grado en que las políticas gubernamentales apoya el emprendimiento.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor

---

Apoyo financiero	Disponibilidad de recursos financieros, patrimonio y deuda para empresas nuevas y en crecimiento, incluyendo donaciones y subsidios.	Porcentaje %	Global Entrepreneurship Monitor
------------------	--	--------------	---------------------------------

*Elaborado por: Autores.*

### **3.5. Técnicas e instrumentos**

De acuerdo con las técnicas e instrumentos, existe una gran variedad de estas para la recolección de información en el trabajo de campo de una determinada investigación. Las técnicas empleadas en el trabajo de investigación científica, de acuerdo al tipo de investigación cualitativa correspondió con la técnica de análisis de contenido o de documentos.

Análisis de documentos: Técnica basada en fichas bibliográficas que tienen como propósito analizar material impreso. Se usa en la elaboración del marco teórico del estudio. Para una investigación de calidad, se sugiere utilizar simultáneamente dos o más técnicas de recolección de información, con el propósito de contrastar y complementar los datos (Bernal, 2010, p.194).

Internet: No existe duda sobre las posibilidades que hoy ofrece Internet como una técnica de obtener información; es más, se ha convertido en uno de los principales medios para recabar información (Bernal, 2010, p.194).

El instrumento utilizado que corresponde al uso de la técnica de análisis documental, y que se manejó durante el desarrollo de esta investigación corresponde a la construcción de fichas bibliográficas. Álvarez (2005) menciona que, las fichas bibliográficas contienen toda la información que nos permite identificar y ubicar una publicación, ya sea por medio de libros, artículos de revistas, etc.

Esta herramienta fue útil para recopilar la información necesaria para la elaboración de los diversos capítulos que componen este trabajo de investigación. Así, nos permitió llevar un registro de manera ordenada y sistematizada de las fuentes de información inspeccionadas. Esta ficha bibliográfica fue elaborada en una matriz en Excel (Anexo 1).

### **3.6. Recolección de información**

Como lo menciona Bernal (2010) la obtención de información es un factor muy importante en el proceso de una investigación, de tal manera que se relaciona con la confiabilidad y validez del estudio. Se requiere de mucha dedicación y cuidado obtener información confiable y válida. Esta etapa de recolección de información se conoce también como trabajo de campo, en la cual los datos recopilados son el medio a través del cual se prueban las hipótesis, se responden las preguntas de investigación y se logran los objetivos planteados.

La recolección de información es una parte fundamental en el proceso de investigación porque a través de esta se reflejan los datos y variables que se van a utilizar para procesar la investigación y sirven para analizar los resultados de dicha investigación, por lo cual, se realizó un profundo abordaje en los documentos y reportes de datos de la institución del Global Entrepreneurship Monitor, que proporciona información confiable y reconocida a nivel mundial. También se hizo una búsqueda de información en bases de datos de otras instituciones como el Ministerio de Inclusión Económica y Social, Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación, Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. Posterior a la búsqueda se hizo la extracción de información correspondiente a cada periodo con sus respectivas variables (Tabla 4). Posteriormente se procedió a ordenar los datos por periodo en el procesador Excel para después tabularlos y generar los gráficos que se presentan en el capítulo 4.

## **Capítulo IV**

### **4. Resultados**

En el presente capítulo se mostrarán los resultados que se han logrado obtener en el transcurso de la investigación. La información que ha servido como insumo para la elaboración de las tablas y figuras provienen tanto de las bases de datos e informes del Global Entrepreneurship Monitor, así como de instituciones oficiales nacionales, tal como se detalló en el capítulo anterior. El uso de diversos indicadores, así como el análisis de distintas fuentes bibliográficas han sido de mucha utilidad para la observación, análisis e interpretación del fenómeno objeto de estudio que ha dado origen a esta investigación.

#### **4.1. Emprendimientos en el Ecuador: Una mirada comparativa regional para el periodo 2015-2017**

El emprendimiento, como actividad generadora de valor, en el Ecuador tiene una participación activa en la economía, de tal manera, que se va fortaleciendo a través de la incorporación de nuevos actores que busquen implementar ideas innovadoras a través de planes apropiados, metodologías y métodos que favorezcan el comercio en la región.

**Tabla 5.** Distribución de la TEA entre países de la región

<b>AÑO</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Ecuador	33,60%	31,80%	29,62%
Chile	25,90%	24,20%	23,80%
Colombia	22,70%	27,40%	18,68%
Perú	22,20%	25,10%	24,60%

*Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2015); Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017).*

*Elaborado por: Autores.*

El índice de Actividad Emprendedora Temprana para los países que son objeto de análisis representa la participación que posee cada país con respecto al periodo establecido, lo cual refleja que Ecuador dentro de la región tiene más actividad emprendedora temprana que los demás países situándose entre los primeros lugares.

Tanto en Ecuador, como en la mayoría de los países de la región esta cultura es favorable al emprendimiento. Así, en 2016 Ecuador alcanza una actividad emprendedora temprana, TEA, de 31,8%, inferior a la obtenida en 2015 de 33,6%, sin embargo, ubicándose en primer lugar en la región (Lasio et al., 2016, pág. p. 25).

Dentro de la distribución de la TEA entre los países seleccionados, cuya información se presenta en la tabla 5, en el caso ecuatoriano se observa que, para los tres años analizados la TEA alcanza las cifras más altas respecto a Chile, Perú, Colombia; países que comparten una estructura económica similar. Le sigue Chile cuya TEA en términos promedio se aproxima al 26%, para el año 2016; Ecuador se mantiene en primer puesto entre su actividad emprendedora con un 31%, pero ha disminuido respecto al año anterior, lo que sitúa a Colombia en el segundo lugar, puesto que, con respecto al año anterior, tuvo un incremento notable cuya TEA se aproxima al 27%. Finalmente, para el año 2017 Ecuador mantiene su puesto, pero con un porcentaje de participación menor llegando alrededor de un 30%, mostrando una reducción en la actividad emprendedora en relación al 2016 y 2015, mientras que Perú para este periodo incrementó su porcentaje alrededor de un 25% incrementando su actividad emprendedora con respecto al año 2016, por lo que se puede concluir que la evolución de la actividad emprendedora temprana en los países seleccionados por parte del GEM tienden a variar de acuerdo a situaciones correspondientes con las políticas gubernamentales, programas,

financiamiento, estructura, recursos etc. Que implementen las instituciones u organismos encargados de cada país.

**Tabla 5.** Origen de los emprendimientos según su motivación

AÑO	2015		2016		2017	
	Oportunidad	Necesidad	Oportunidad	Necesidad	Oportunidad	Necesidad
Ecuador	68,80%	30,60%	34,00%	28,00%	57,31%	42,33%
Colombia	65,60%	33,30%	54,60%	13,00%	77,42%	20,05%
Perú	72,90%	25,20%	68,80%	12,80%	80,23%	16,66%
Chile	67,40%	25,30%	63,10%	22,70%	73,06%	25,74%

*Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2015); Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017).  
Elaborado por: Autores.*

Entre las motivaciones para emprender encontramos los perfiles asociados a los emprendimientos por oportunidad y por necesidad, de acuerdo con los referentes teóricos presentados en el capítulo 2, y que como resultado de ese análisis permitió identificar dos perfiles de emprendedores: El primero asociado a la idea del emprendedor schumpeteriano (por oportunidad) y el otro al emprendedor precarizado (por necesidad). En el periodo 2015<sup>1</sup> se muestra que los emprendimientos por oportunidad en Perú con un aproximado de 73% se sitúa en primer puesto entre los demás países, el cual se encuentra motivado por las oportunidades de mejora, dejando en segundo plano a Ecuador que alcanza un 69%, aproximadamente, sobre lo cual se puede señalar que para el año 2015 los emprendimientos fueron mayormente impulsados por las oportunidades que ofreció el país.

Para el año 2016 se destaca Perú en primer lugar con un 68% y Chile en segundo con un 63%, dejando a Ecuador en último puesto con un 34%, sin embargo, estos porcentajes siguen siendo mayores que los que corresponden a los emprendimientos motivados por la necesidad, de tal manera que predominan las motivaciones por oportunidad que se puedan presentar en el entorno, con respecto a los de necesidad.

Posteriormente en el año 2017 Perú se mantiene constante con un 80% y Colombia en segundo plano con un 77%, dejando a Ecuador para el último puesto entre los países con un 57% siendo mayor el porcentaje que el año anterior, pero disminuyendo entre los demás países,

<sup>1</sup> Se justifica que los porcentajes establecidos en la tabla 5, tanto para el emprendimiento por oportunidad y necesidad de los países establecidos para el periodo 2016, la fuente de donde se obtuvo los datos, el GEM, no especifica la diferencia entre las sumatorias de los rubros entre oportunidad y necesidad, suponiendo que existe algún otro rubro correspondiente a las motivaciones para emprender, al que corresponde dicha diferencia.

sin embargo, esto no varía entre los emprendimientos por necesidad, ya que siguen siendo muy bajos con respecto a las motivaciones por oportunidad.

## 4.2. Perfil socioeconómico del emprendedor ecuatoriano

En este punto se vuelve imprescindible analizar características individuales de las personas que emprenden tanto por motivos asociados con la oportunidad como por necesidad, ya que estas características podrían influir en el éxito o fracaso del emprendimiento. Se han seleccionado los aspectos socioeconómicos más relevantes, por lo tanto, se analizará el nivel de educación, grupo etario, área geográfica y nivel de ingreso de los emprendedores.

**4.2.1. Nivel de educación.** De acuerdo a los informes presentados por el GEM mientras mejor formación académica y estudios superiores completos tengan los individuos, mayor oportunidad de incorporarse en la actividad emprendedora podrá poseer, situándose el emprendimiento por oportunidad en mayor alcance que el emprendimiento por necesidad, sin embargo, en esta situación existen ciertas variaciones con respecto a la participación en su totalidad del nivel de educación, la distribución por nivel de educación se encuentra asignada a ninguna, primaria completa, secundaria completa y la Universidad completa.

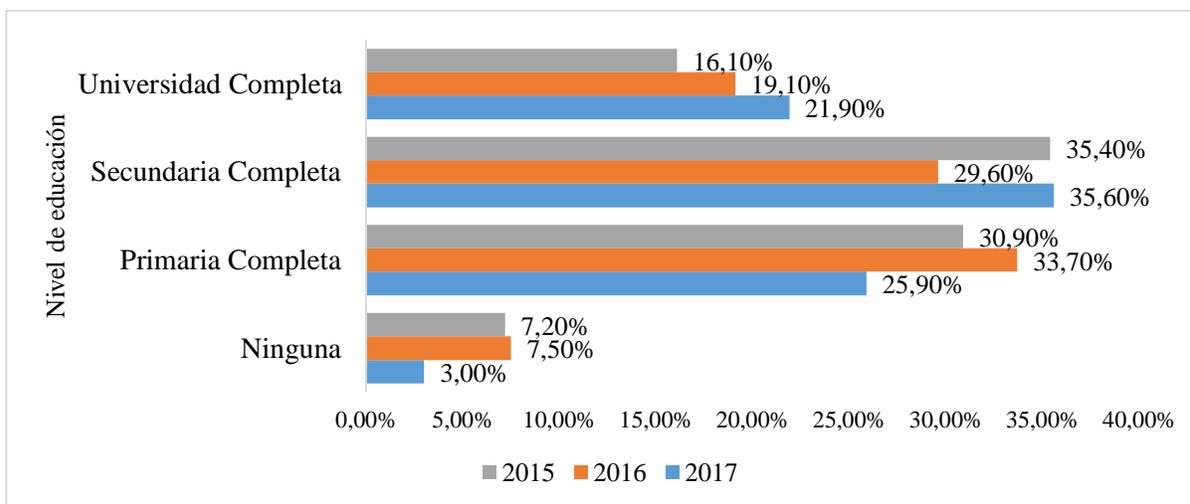


Figura 5. Distribución por nivel de educación del emprendedor por oportunidad (2015 - 2017)  
Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2015); Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017).  
Elaborado por: Autores.

Podemos observar en la figura 5 que la distribución por nivel de educación para los individuos que no poseen educación en el año 2015 es del 7%, para el posterior año 2016 la participación en su totalidad, representa una aproximación de un 8% y para el 2017 tiene una

notable reducción hasta llegar a un 3%; lo que se concluye que el no poseer ningún tipo de educación sería una limitante para emprender.

Para los emprendedores por oportunidad con primaria completa está representado para el periodo 2015 una participación alrededor de un 31%, en el año 2016 tuvo un leve crecimiento hasta llegar a una aproximación de un 34% y finalmente para el periodo 2017 la participación de estos individuos tuvo un notable decrecimiento que se aproxima a un 26%, lo que se concluye que con una educación primaria no es suficiente para alcanzar a detectar las oportunidades, puesto que seguiría siendo una limitante.

Los emprendedores por oportunidad con secundaria completa mantienen un porcentaje mayor con respecto a los demás emprendedores con diferentes niveles de educación, puesto que para el 2015 este posee alrededor de un 36%, para el año 2016 tiene un leve decrecimiento hasta alcanzar el 29% y finalmente para el periodo 2017, la distribución de los emprendedores llega a su participación más alta con una aproximación de 36%.

Para los emprendedores por oportunidad con universidad completa en el periodo 2015 está representada por el 16%, posteriormente para el año 2016 se incrementa levemente hasta llegar al 19% y para el año 2017 solo llega alrededor de un 22% siendo esta participación muy baja con respecto a los demás emprendedores con niveles distintos de educación, es alentador ya que se puede apreciar que muchos individuos con mayor preparación optan por generar sus propias fuentes de trabajo, sin embargo las circunstancias no permiten que esta distribución sea más favorable para los emprendedores con mayor nivel de educación.

La Comisión Europea reconoce la educación emprendedora como una herramienta que puede ayudar a los jóvenes a ser más emprendedores. No se trata simplemente de aprender a gestionar un negocio, sino de desarrollar un conjunto general de competencias aplicables en todos los ámbitos. Esta herramienta incluye todas las formas de aprendizaje, educación y formación que contribuyen al espíritu, la competencia y el comportamiento emprendedor, con objetivos comerciales y sin ellos (GHK Consulting Ltd, 2013, p. 7).

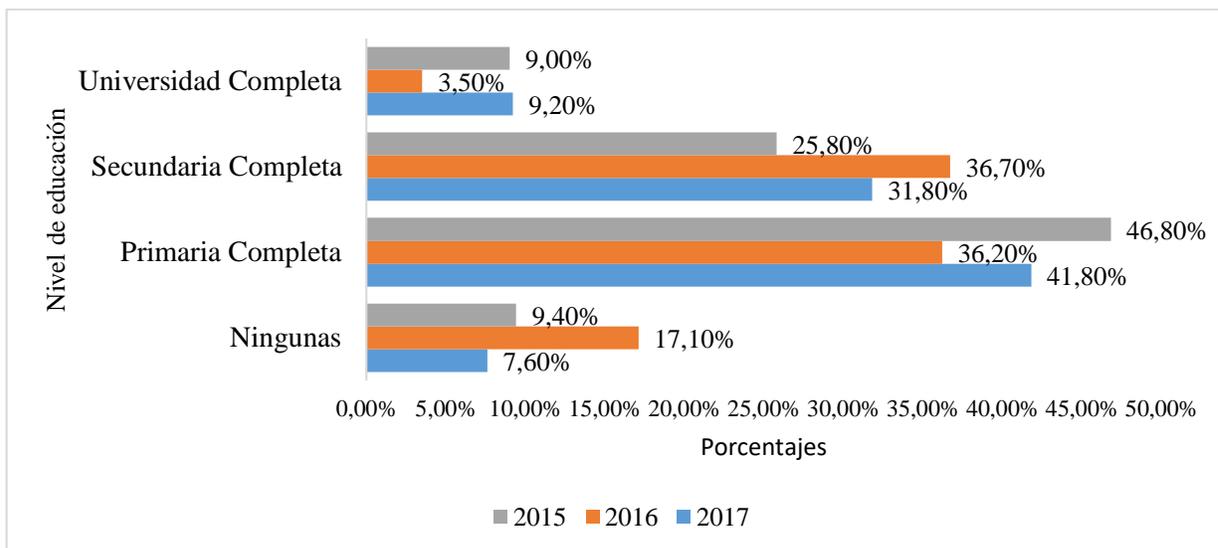


Figura 6. Distribución por nivel de educación del emprendedor por necesidad (2015 - 2017)

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2015); Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017).

Elaborado por: Autores.

Los cursos sobre emprendimientos o las competencias emprendedoras que reciben los individuos en toda su formación académica, influye positivamente a la hora de emprender (Alvarez Sousa, 2019). En la Figura 6 se demuestra que del 100% de los individuos en el año 2015 solo el 9,40% emprende por necesidad y no tiene ningún nivel de educación, por lo cual en el año 2016 va aumentando con un 17,10% y en el 2017 obtuvo una reducción pasando a 7,60% y esto se debe por la falta de recursos que tienen la mayoría de los emprendedores por necesidad, ya que para estos emprendedores su principal objetivo es obtener ingresos para poder subsistir. La mayor concentración de individuos que emprenden por necesidad tienen primaria completa, ya que en el año 2015 su distribución se situó con un 46,80%, en el 2016 disminuyó a un 36,20% y aumentó en el 2017 con un 41,80%, por ende, refleja que los emprendedores por falta de ingresos económicos deciden emprender como salida a la precariedad laboral.

Los individuos que tienen una educación secundaria y emprenden por necesidad, su distribución para el año 2015 es de 25,80%, mientras que el 2016 aumentó con un 36,70% y en el 2017 disminuyó con un 31,80%; evidenciando una menor propensión de emprender por necesidad teniendo un nivel de educación secundaria completa comparado con el nivel de educación primaria completa. Posteriormente, la educación emprendedora está en un constante

progreso, ya que este contribuye a la formación de una cultura e impulsa esas actitudes y capacidades emprendedoras por la cual la sociedad se beneficiará (Sánchez García et al., 2017).

Por otro lado, los individuos que tienen estudios completos en universidades son los menos propensos a emprender por necesidad, teniendo una distribución de 9% en el año 2015, una disminución de 3,50% en el año 2016 y un aumento de 9,20% para el año 2017. Finalmente se puede concretar que cuando el nivel educativo del ser humano es menor, resulta más difícil encontrar trabajo y esto favorece al emprendimiento por necesidad. Como lo menciona Sánchez García et al. (2017) “uno de los mayores retos que tiene el sistema educativo es establecer los mecanismos adecuados para que la innovación y el emprendimiento sean considerados fundamentales en el proceso educativo en todos los niveles de enseñanza” (p.411).

#### 4.2.2. Edad de los emprendedores

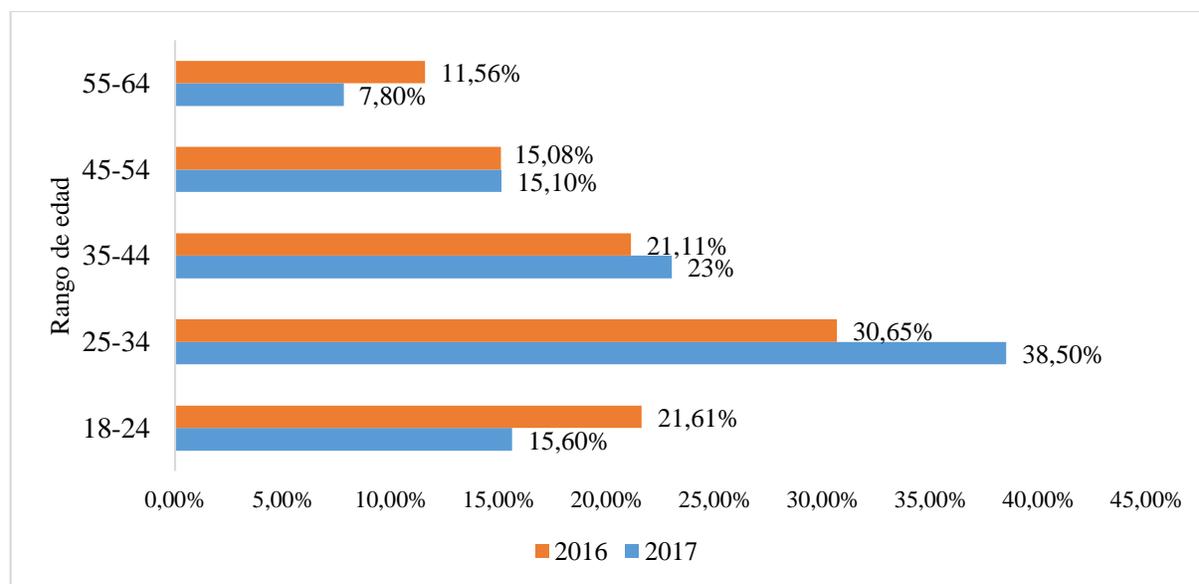


Figura 7. Distribución por grupo etario del emprendedor por oportunidad (2015 - 2017)

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017).

Elaborado por: Autores.

La distribución entre los emprendedores por grupo etario entre la edad de 18-24 años, para el periodo 2016 posee un 21% y para el año 2017 esta distribución tiene una reducción con respecto al año anterior llegando a una aproximación de 16%. Lo que se concluye que al ser más joven tiendes a poseer menos participación en el emprendimiento por oportunidad.

Los emprendedores entre la edad de 25-34 años en el periodo 2016<sup>2</sup> posee alrededor de un 31% y para el posterior año 2017 este se incrementa notablemente llegando alrededor de un 39% siendo esta su máxima participación, lo que se concluye que sería la edad óptima para realizar un emprendimiento.

En el siguiente rango de edad entre los 35-44 años los emprendedores en el periodo 2016 poseen una participación de 21% y para el posterior año 2017 se incrementa levemente hasta llegar al 23% entre los emprendedores por oportunidad. Los emprendedores entre la edad de 45-54 años, en el periodo del 2016 este posee un 15% y en el siguiente año este porcentaje se mantiene lo que indica que algunos negocios pueden estar establecidos, pero necesitan de mayor apoyo para que este se incremente.

La distribución entre los emprendedores de 55-64 años de edad para el periodo 2016 tiene una aproximación del 12% y para el posterior año 2017 esta distribución tiene una notable reducción hasta llegar a una aproximación del 8%, lo que se concluye que no sería rentable optar por un emprendimiento, sin embargo, cabe destacar el rango entre 55 hasta 64 años que optan por incursionar en un emprendimiento poseen mayor tiempo libre y una mejor fuente de recursos financieros, ya que la mayoría de estos individuos son jubilados, pero no poseen el conocimiento y el asesoramiento para poder invertir y generar algún tipo de negocio, pero esto podría mejorar con una mejor guía, apoyarse con una asociación que posee buenos conocimientos y el manejo de tecnología, por lo cual podrá desarrollar un interés y beneficio mutuo. Como lo mencionan Webster, Walker y Kautonen (2005, 2012) citado por (Oelckers, 2015, p. 1) en los últimos tiempos el emprendimiento en adultos mayores ha surgido como políticas públicas y sociales, con el objetivo de impulsar el desarrollo de nuevos ingresos económicos, cuando las pensiones son limitadas y existen escasas oportunidades para participar en el mercado laboral.

---

<sup>2</sup> No se encontraron datos disponibles para el año 2015 en el GEM.

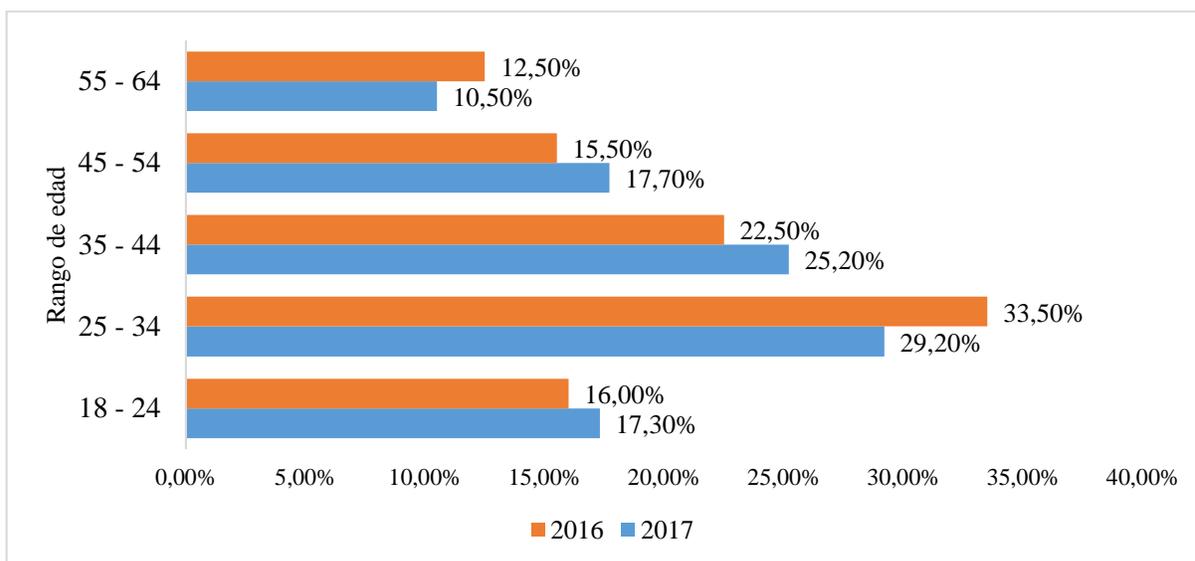


Figura 8. Distribución por grupo etario del emprendedor por necesidad (2015 - 2017)

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017).

Elaborado por: Autores.

La edad tiene un gran dominio a la hora de emprender; por lo cual, en la TEA<sup>3</sup> de estos dos años predomina el grupo de emprendedores por necesidad de 25 – 34 años que paso de 33,50% en el año 2016 a una reducción de 29,20% para el año 2017; esto se debe a que en ese rango de edad descubren cuáles son sus verdaderas habilidades y, por ende, no encuentran cómo desarrollarlas plenamente dentro de una empresa o no tienen buenos ingresos, por lo tanto, deciden emprender por necesidad. Como lo menciona Alvarez Sousa (2019), “en el caso específico de los emprendedores por necesidad influye mucho el factor de quedar desempleado y tener reticencias por parte de los empleadores a contratarlos por la edad, al preferir trabajadores más jóvenes” (p.7).

Por otro lado, el rango de edad menos emprendedor por necesidad está entre 55 – 64 años pasando de 12,50% en el año 2016 a una disminución de 10,50% para el año 2017, seguida del rango de 18 – 24 con un 16% en el año 2016 y posteriormente en el año 2017 se obtuvo un aumento de 17,30%, de modo que, a medida que se incrementa el rango de edad se reduce la proporción de los emprendedores por necesidad y esto se debe a que las personas obtienen mejores ingresos y no deciden emprender como una salida a sus necesidades.

<sup>3</sup> No se encontraron datos disponibles para el año 2015 en el GEM.

### 4.2.3. Género del emprendedor

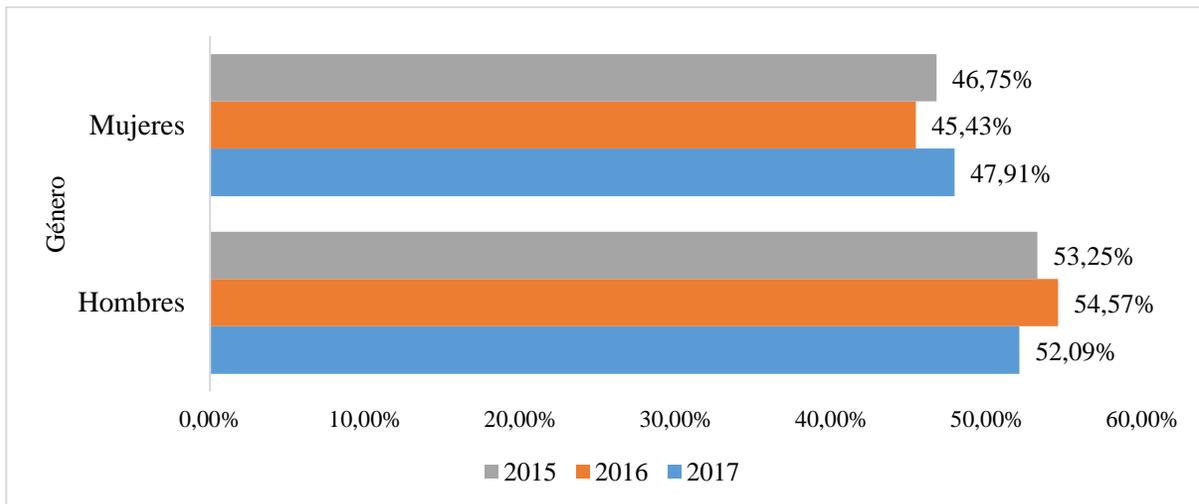


Figura 9. Distribución por género del emprendedor por oportunidad (2015 - 2017)

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2015); Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017).  
Elaborado por: Autores.

En la presente figura 9, se muestran los porcentajes que representan la forma en la que se distribuyen o dividen los géneros en los emprendedores por oportunidad, el cual se observa que para el género masculino en el periodo 2015 llega a un 53%, que a comparación con el género femenino este solo posee alrededor de un 47%. En el periodo 2016, el género masculino se sitúa alrededor de un 55%, con respecto al femenino que tuvo un decrecimiento con respecto al año anterior estableciéndose en un 45% y para el posterior año 2017, el género masculino tuvo un decrecimiento en comparación a sus años posteriores con un 52% sin embargo, se sitúa en mayor proporción que el género femenino que para este último periodo posee un aproximado de 48% siendo esta la participación más alta para el género femenino, sin embargo se refleja que existe un aumento en la proporción de Mujeres Emprendedoras, pero se evidencia que el género masculino muestra una mayor participación en lo que a actividades emprendedoras se refiere; puesto que según Gálvez (2001) citado por (Ferreira et al., 2010, p.9) mediante el análisis de género el cual permite señalar de manera distintiva los roles, responsabilidades, necesidades y oportunidades de las mujeres y de los hombres e identificar las consideraciones/brechas de género y las posibles acciones para atenderlas. De tal manera que nos permita no solo evidenciar las brechas entre hombres y mujeres en el trabajo remunerado y no remunerado, en la educación, el acceso a la salud, sino las brechas entre grupos de mujeres

como resultado de desventajas adicionales enfrentadas por las mujeres pobres, indígenas, afro ecuatorianas, jóvenes y adultas mayores.

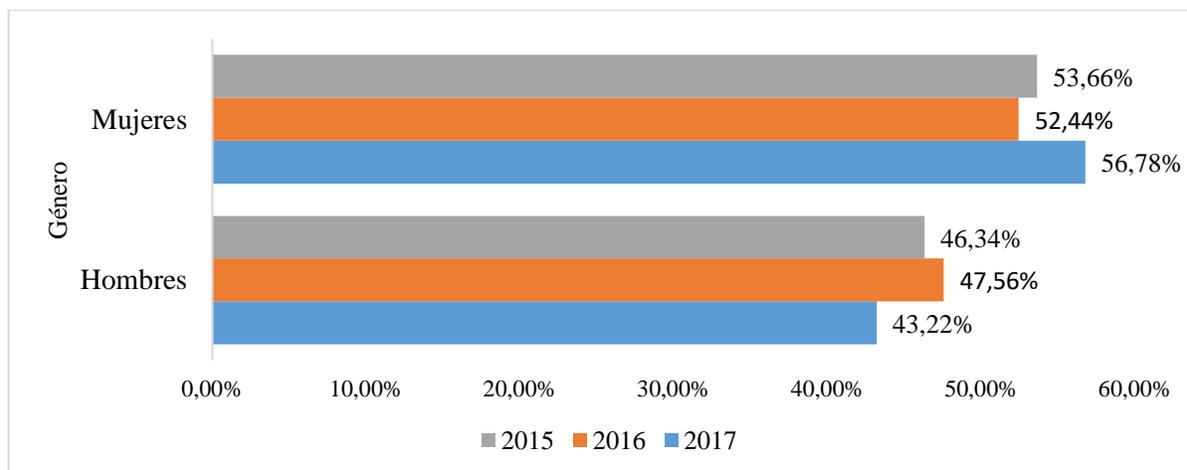


Figura 10. Distribución por género del emprendedor por necesidad (2015 - 2017)

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2015); Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017)

Elaborado por: Autores.

Uno de los factores más importantes que afectan de manera negativa en el emprendimiento femenino son los estereotipos que existen en la sociedad, por ende, se puede apreciar en la Figura 10 que los emprendimientos de mujeres por necesidad superan a los emprendimientos por necesidad de los hombres entre los años 2015 hasta 2017, pasando de 53,66% a 56,78% en mujeres y de 46,34% a 43,22% en hombre; las mujeres además de emprenden por necesidad, emprenden en busca de independencia.

Leyva Maestre et al. (2016) menciona que la mayor parte de los emprendimientos de las mujeres tienen un crecimiento lento, ya que no están orientadas sobre el crecimiento de su negocio y obtienen menos beneficios concentrándose en sectores como servicios y ventas al por menor, en comparación a los hombres que obtienen un éxito en la obtención de oportunidad para financiar sus productos o servicios.

Por otro lado, los emprendimientos por necesidad en los hombres tienen una menor propensión en comparación a las mujeres, ya que para el año 2015 los emprendimientos por necesidad en los hombres se situó en 9,50%, en el año 2016 aumentó considerablemente con un 47,56% y en el 2017 disminuyó a 43,22%; debido a que los hombres son considerados los jefes del hogar y buscan obtener ingresos de cualquier forma para el bienestar económico de sus

familias y por ende, emprender por necesidad como última alternativa al no encontrar trabajo y no obtener ingresos económicos.

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 (Merizalde Véliz, 2017, p. 37).

#### 4.2.4. Área geográfica

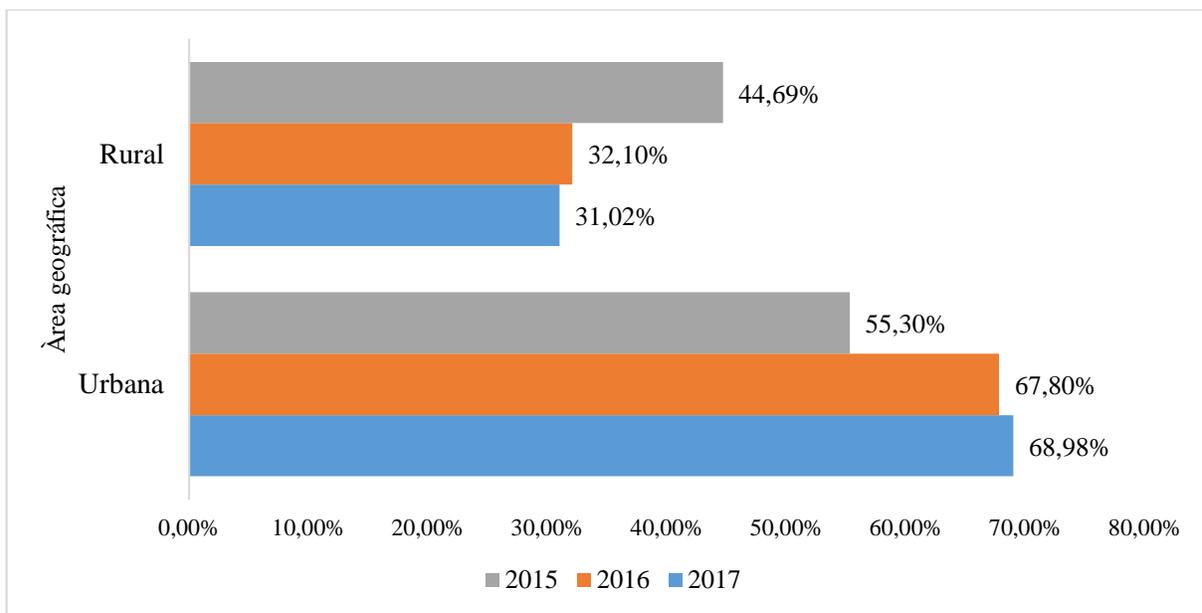


Figura 11. Distribución por área geográfica del emprendedor por oportunidad (2015 - 2017)

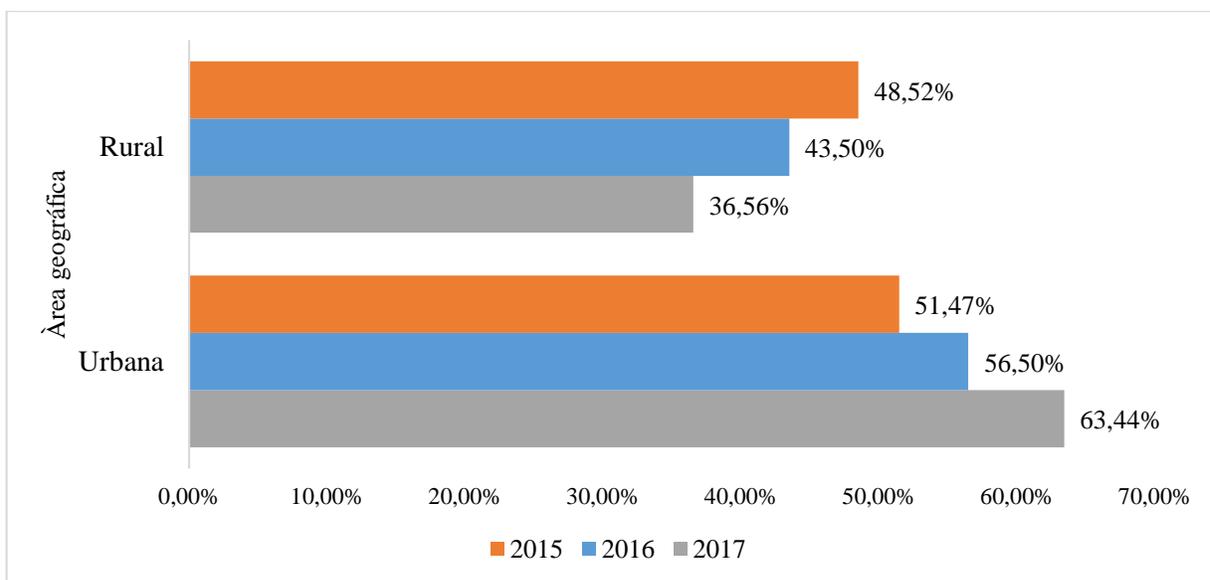
Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2015); Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017)

Elaborado por: Autores.

Dentro de la Figura 11 se evidencia la distribución por área de ubicación tanto urbana, como la rural de los emprendedores por oportunidad, en el cual se compone para el periodo 2015 en el área urbana un 55% con respecto al área rural que se sitúa alrededor de un 45%, para el periodo 2016 los emprendedores por oportunidad asentados en el área urbana tuvieron un incremento considerable alrededor de un 68% lo que resulta muy favorable, sin embargo, para los emprendedores asentados en el área rural tuvieron un decrecimiento con un 32%. Para el posterior año 2017 los emprendedores en el área urbana se sitúan con una aproximación de un 69% siendo esta la participación más considerable para dicha área, sin embargo para los emprendedores del área rural en el año 2017 tuvo un decrecimiento hasta llegar a un 31%, siendo

este porcentaje la distribución más baja para los emprendedores asentados en el área rural, por lo consiguiente se concluye que existe una diferencia muy amplia entre estas dos áreas, siendo el área urbana más favorable con un grado de participación muy alta para detectar las oportunidades por parte de los emprendedores.

Como lo mencionan algunos autores, como Rosell y Viladomiu, Giannetti y Simonov, (2002, 2004), citado por (Contín Pilart & Larraza Kintana, 2010, p. 2) señalan que la formación de innovadores, sitios de trabajo y el impulso a la actividad emprendedora en las zonas rurales se origina sustancialmente a partir de las iniciativas seleccionadas por sus pobladores. Por lo tanto, es importante reconocer las diferencias que puedan existir entre los emprendimientos rurales y urbanos y por otro lado los factores que impulsan a los individuos a comprometerse en la invención de iniciativas empresariales y observar si dichos factores se alteran o modifican entre los emprendedores rurales y urbanos.



*Figura 12. Distribución por área geográfica del emprendedor por necesidad (2015 - 2017)*

*Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2015); Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017).  
Elaborado por: Autores.*

Hernández Mogollón et al. (2016) menciona que la iniciativa de un individuo para emprender se asocia con el ecosistema de emprendimientos que se dan en los territorios, ya que pueden fomentar o limitar la creación de nuevos negocios. Posteriormente, en la Figura 12 se muestra la composición por área de ubicación tanto urbana y rural de los emprendedores por

necesidad, por la cual, en el 2015 para el sector rural se sitúa en 48,52%, en el 2016 se reduce a 43,50% y para el 2017 recae en 36,56%.

Para el área urbana, se proyecta para el periodo 2015 en 51,47% en los emprendedores situados por necesidad, en el siguiente periodo tuvo un sustancial incremento llegando a un 56,50%, siendo este un porcentaje ventajoso entre los emprendedores situados por necesidad, no obstante para el periodo 2017 se incrementa este rango situándose en un 63,44%; por lo cual el sector urbano consta de mayores necesidades y a la vez de recursos que ayudan a fomentar el emprendimiento y el apoyo financiero, aunque los emprendedores busquen esa salida de la precariedad y generar ingresos para el desarrollo individual y de sus familias.

#### 4.2.5. Nivel de ingreso de los emprendedores

El grado de estabilidad económica que tiene el ser humano incide a la hora de emprender un negocio, por la cual a continuación se presentará datos del nivel de ingresos de los emprendedores tanto como oportunidad y necesidad.

**Tabla 6.** Nivel de ingreso de los emprendedores en el Ecuador

<b>Año</b>	<b>Categorías de ingreso</b>	<b>Oportunidad de mejora</b>	<b>Motivación Mixta</b>	<b>Necesidad</b>
<b>2015</b>	Menos de \$450	25,50%	28,50%	46,00%
	Entre \$451 y \$850	45,80%	24,70%	29,50%
	Más de \$850	41,70%	33,00%	25,20%
<b>2016</b>	Menos de \$366	28,87%	21,83%	49,30%
	Entre \$367 y \$732	40,25%	25,73%	34,02%
	Más de \$733	40,63%	30,47%	28,91%
<b>2017</b>	Menos de \$375	24,10%	14,60%	61,30%
	Entre \$376 y \$750	37,70%	14,10%	48,20%
	Más de \$751	43,40%	23,90%	32,70%

*Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2015); Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017).*

*Elaborado por: Autores.*

Como se muestra en la Tabla 7 con datos específicos del GEM, la población entre 18 a 64 años involucradas en actividades emprendedoras inician su primer negocio motivados ya sea por oportunidad de mejora, motivación mixta o necesidad. Por lo tanto, se puede apreciar que la población con menores ingresos en los años 2015, 2016 y 2017 emprender mayoritariamente por necesidad.

La decisión de convertirse en emprendedores por necesidad viene dada en gran parte por las dificultades económicas del hogar, sobre todo en época de crisis, en las que hay muchas personas desempleadas y otras empleadas con bajos salarios que viven en condiciones de pobreza (Álvarez Sousa, 2019, p. 8).

Por otro lado, la población con mayores ingresos emprende ya sea por oportunidad de mejora en su situación económica o por motivación mixta (oportunidad y necesidad), es decir, a medida que aumentan los ingresos los emprendimientos surgen por oportunidad de mejora, por ende, disminuye por necesidad.

### 4.3. Actividades con mayor concentración de emprendimientos

A la hora de emprender es muy importante saber cuáles son las actividades que tienen mayor concentración en los emprendimientos, ya que esto permite generar nuevos productos y servicios o potencializar el desempeño.

**Tabla 7.** Distribución de actividades por tipo de industria

Año	Tipo de industria	Extractivo	Transformación	Servicios a Negocios	Orientado a Consumidores
2015	<b>Negocios Nuevos</b>	5,00%	13,30%	5,70%	76,00%
	<b>Establecidos</b>	20,20%	24,60%	4,30%	50,70%
2016	<b>Negocios Nuevos</b>	7,69%	13,85%	4,10%	74,36%
	<b>Establecidos</b>	19,61%	19,22%	5,49%	55,69%
2017	<b>Negocios Nuevos</b>	6,20%	20,30%	3,90%	69,60%
	<b>Establecidos</b>	16,30%	21,20%	3,90%	58,60%

*Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2015); Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017).  
Elaborado por: Autores.*

Acorde a los datos del GEM que se muestran en la Tabla 8<sup>4</sup>, la población se declina en los tres años principalmente por negocios orientados a consumidores como: el comercio al por menor, hoteles, restaurantes, actividades al servicio al consumidor, entre otros; tanto en los negocios nuevos y los establecidos. Por otro lado, en el año 2015 tienen menor concentración los emprendimientos en el sector extractivo con un 5% en los negocios nuevos y con un 4,30% en los negocios de servicios establecidos; mientras que en el año 2016 y 2017 los negocios nuevos y establecidos están concentrados en los negocios de servicios tales como: servicios profesionales y administrativos, intermediación tanto financiera y de bienes raíces, entre otros.

Por otro lado, las actividades emprendedoras tienen un efecto beneficioso en las economías, ya que, tanto el ingreso y la creación de nuevos productos y servicios ponen presión a empresas establecidas para mejorar su desempeño (Amorós & Cazenave, 2012).

#### **4.4. Factores del entorno que promueven o limitan el emprendimiento**

Son muchos factores los que promueven o limitan a la hora de emprender. A continuación, se presentará los datos establecidos por el GEM:

**Tabla 8.** Factores del entorno que promueven o limitan el emprendimiento

<b>Factores</b>	<b>2016</b>		<b>2017</b>	
	<b>Fomentan</b>	<b>Restringen</b>	<b>Fomentan</b>	<b>Restringen</b>
Acceso a infraestructura física	11	0	7	1
Infraestructura comercial y profesional	8	1	12	3
Programas gubernamentales	7	2	7	3
Apertura de mercados	4	5	8	6
Capacidad para emprender	21	6	6	8
Normas sociales y culturales	9	9	10	7
Clima económico	7	10	8	5

<sup>4</sup> En el anexo 2 se detallan las actividades productivas por cada categoría.

Contexto político, institucional y social	1	11	2	3
Educación en emprendimiento	11	12	18	3
Políticas gubernamentales	10	23	2	36
Apoyo financiero	6	26	6	25

*Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017).*

*Elaborado por: Autores.*

De acuerdo a los factores del entorno que promueven o limitan los emprendimientos en el Ecuador con respecto a los datos presentados por el GEM 2016<sup>5</sup> en la tabla 9, revelan que estos inciden en su mayoría a la fomentación del acceso a infraestructura física con un 11%, comercial y profesional con un 8%, seguido por los programas gubernamentales con un 7% y la capacidad para emprender en 21%, siendo estos factores la base fundamental para el crecimiento, mantenimiento y éxito de los emprendimientos. Sin embargo, en la restricción para los emprendimientos resaltan las políticas gubernamentales con un 23%, de tal manera que las acciones asignadas por parte del Estado están siendo desfavorables para este sector, limitando la productividad y fortalecimiento del mismo.

Con respecto al periodo 2017 en los factores del entorno tenemos que resaltan en un mayor porcentaje y se mantiene pero en un grado menor el acceso a infraestructura física con un 7%, por otra parte la infraestructura comercial y profesional asciende con respecto al año anterior en un 12% y resulta favorable, ya que con estos el emprendedor puede desarrollarse mejor en este ámbito; por otro lado, los programas gubernamentales se mantienen constantes con un 7% y emerge un nuevo factor que es la apertura de mercados con un 8% favoreciendo nuevos accesos para que se desenvuelvan en distintos ámbitos y generar una mejor relación comercial entre los emprendimientos, así como las normas sociales y culturales con un 10% y por último se destaca un nuevo factor que surge para fomentar los emprendimientos que es la educación en 18% con respecto al año anterior, este factor para el año 2016 era una restricción para los individuos que decidían embarcarse en iniciar un nuevo negocio, por lo tanto, en el 2017 el Estado busco apoyar a los emprendimientos con capacitaciones, talleres, dependiendo del perfil del emprendedor y de su negocio fomentando así la innovación, el desarrollo personal y a nivel nacional.

<sup>5</sup> No se incluyen datos del 2015 porque no están disponibles en el GEM.

Los factores que fomentan la actividad emprendedora en Ecuador, podrían distinguirse como fortalezas: capacidad para emprender, programas gubernamentales, educación y entrenamiento, apertura del mercado interno, clima económico e infraestructura profesional y comercial, características de la fuerza de trabajo es un factor que contribuye con el emprendimiento, sin embargo, los motivos no reflejan necesariamente fortalezas del entorno. Entre las debilidades se contarían los siguientes factores: políticas de gobierno, apoyo financiero, contexto social, político e institucional, legislación laboral – costos laborales, acceso y legislación (Moreira Menéndez et al., 2018, p.9).

#### 4.5. Programas y financiamiento del emprendedor ecuatoriano.

Los programas y servicios financieros son muy importantes, ya que estos son un elemento central que sirve de base a los emprendedores para impulsar sus emprendimientos, con el objetivo de brindar fondos de capital, educación financiera, planes y modelos de negocio, de acuerdo con las distintas necesidades que se puedan presentar en el mercado y que promuevan a los emprendimientos en el desarrollo del ecosistema de emprendimiento del país.

**4.5.1. Programas.** Los programas que oferten las distintas instituciones ya sean públicas o privadas, sirven para la formación de los emprendedores, brindando educación, talleres, capacitaciones en los distintos ámbitos que sean necesarios para que el desarrollo de los emprendimientos sea favorable tanto a nivel personal, como a nivel nacional.

*Tabla 9.* Programas que fomentan a los emprendedores

INSTITUCIÓN	PROGRAMA	AÑO DE EJECUCIÓN	DESCRIPCIÓN
		<b>PÚBLICO</b>	
<b>Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación</b>	Banco de Ideas Innovación Social	2016	Con el objetivo de construir un nuevo Ecuador, que fundamente su economía en los recursos infinitos como son las ideas y la creatividad, creando un espacio que desarrolle una sociedad del conocimiento y la innovación, y así poder sellar un pacto social entre Estado, academia,

---

sector productivo y la ciudadanía. A través del Banco de Ideas, evaluadores nacionales e internacionales seleccionan los proyectos de mayor potencial con el afán de poder otorgar el capital semilla que puede ser aportado de hasta 50 mil dólares

<b>El Ministerio de Industrias y Productividad</b>	<b>de</b> MIPROLAB <b>y</b>	-	Fomenta el desarrollo de proyectos de emprendimiento innovado, a través de una amplia oferta de servicios empresariales, totalmente gratuitos, como asesoramiento y acompañamiento técnico desde la idea original hasta que ésta se convierta en un negocio.
<b>La Alcaldía de Guayaquil</b>	<b>de</b> Centro de Emprendimiento e Innovación Guayaquil <b>Emprende</b>	2017	Apoyar el crecimiento económico de la ciudad, a través del desarrollo de habilidades, conocimientos y capacidades que fortalezcan el espíritu emprendedor guayaquileño y permitan poner en práctica proyectos innovadores
<b>Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca</b>	<b>de</b> Fondo Emprende: Ecuador <b>Productivo</b>	-	Tiene como objetivo directo el apoyo para financiar e impulsar la innovación productiva en proyectos que generen fuentes de empleo y valor agregado a la producción nacional, mediante la utilización de dos instrumentos financieros: Capital Semilla y Capital Progreso

---

<b>Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación</b>	Centro de Emprendimiento Yachay	2013	Incentiva a la generación de nuevos emprendimientos innovadores y con alto valor agregado que puedan ser comercializados en el mercado nacional e internacional, para crear una visión de exportación y sustitución de importaciones.
<b>PRIVADO</b>			
<b>Universidad Técnica Particular de Loja</b>	Centro de Innovación y Emprendimiento Prendho	2013	Ofrecen servicios de incubación, investigación y networking. Trabajan de cerca con empresas, emprendedores e investigadores, para potenciar sus ideas innovadoras en los campos de tecnologías de la comunicación, agroindustria, electrónica y bio-emprendimiento.
<b>Fundación CRISFE</b>	EmprendeFe	-	Contribuir al desarrollo de la cultura emprendedora mediante: capacitación, apoyo financiero, asesoría técnica y/o acompañamiento a emprendedores para la puesta en marcha de sus proyectos con el fin de aportar a la generación de riqueza en el País.
<b>La Alianza para el Emprendimiento e Innovación del Ecuador (AEI)</b>	Re-emprende	2016	Programa que busca fortalecer las cadenas de valor de los emprendedores a los que apoya en Manabí y Esmeraldas. Identificando empresas ancla que demanden sus productos y, la oferta en los emprendimientos de estas provincias.

*Fuente: Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (2015), Emprendimiento EC (2020) Emprender en Ecuador (2020), EmprendeFe (2020), Alianza para el emprendimiento e innovación del Ecuador (2020). Elaborado por: Autores.*

**4.5.2. Crowdfunding.** El financiamiento cooperativo en los que participa este tipo de financiamiento ayuda a que muchos proyectos que no cuentan con financiamiento corporativo o no pueden cumplir con los requisitos que este solicite, puedan recurrir a otro mecanismo del cual puedan buscar apoyo económico entre personas con intereses comunes y llevar a cabo esta iniciativa a mejorar la economía del país, la educación, dar trabajo a miles de personas y de dinamizar el entorno del emprendedor en el Ecuador.

*Tabla 10.* Crowdfunding en el Ecuador

PROGRAMA	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS
<b>Catapultados</b>	Esta plataforma está conformada por muchas personas trabajando juntas para lograr los proyectos artísticos, creativos y de impacto social que cobren vida a través del financiamiento colectivo.	El precio de inversión inicial es de \$100.00 con IVA incluido.  Una vez superado el 100% o más de lo requerido, la comisión es del 7% de lo recaudado y si no supera el 100% de lo recaudado la comisión es del 10%.
<b>Acolítame</b>	En esta plataforma incluye los proyectos de distintas índoles tanto sociales, culturales, ambientales o empresariales.	La comisión de esta plataforma es del 12% de comisión sobre lo recaudado.
<b>Hazvaca</b>	Este tipo de plataforma tiene dos segmentos: Uno privado entre amigos y familiares para eventos pequeños como baby showers, kitchen showers, asados y cenas entre los mismos; y otro segmento público para que las comunidades o empresas las que aporten en planes más ambiciosos como emprendimientos del tipo empresarial o social.	No tiene costo inicial y la comisión en porcentaje es menor mientras mayor es el valor recaudado será entre 23% y 15%.

*Fuente: (Ismael, 2018, p. 39, 67, 68, 73). Elaborado por: Autores.*

**4.5.3. Financiamiento.** Las instituciones que contribuyen al financiamiento de los emprendimientos por medio de préstamos, créditos, financiamiento de activos entre otros, con

tasas de interés que favorezcan el progreso de las nuevas empresas, son de mucha ayuda a la hora de emprender, ya que con el financiamiento se podrá cumplir con los objetivos e impulsar el empleo para el desarrollo del país.

**Tabla 11.** Financiamiento a los emprendedores

INSTITUCIÓN	CRÉDITO	DESCRPCIÓN	CARACTERÍSTICAS
<b>PÚBLICO</b>			
<b>Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES)</b>	Crédito de Desarrollo Humano	Está dirigido a promover líneas de financiamiento para establecer mecanismos y estímulos de apoyo a programas de carácter productivo orientados a contribuir a la estrategia de superación de la pobreza de personas y hogares destinatarios del Bono de Desarrollo Humano y Pensiones.	- Montos hasta USD 600.00 (individual) y USD 1,200.00 (asociativo). - Plazo de hasta 12 meses (individual) y 24 meses (asociativo).
<b>BanEcuador</b>	Crédito Emprendimiento	Da créditos a iniciativas productivas, en especial las generadas por jóvenes, profesionales recién graduados y personas en general, que no disponen de experiencia en actividades independientes.	Monto mínimo de \$500 a \$50.000 Plazo de 1 a 3 años

---

**PRIVADO**

<b>Banco del Pacífico</b>	Banca de Oportunidades	Financia proyectos de emprendimiento, innovación y expansión de aquellas personas que poseen iniciativa para emprender y con ideas de cambio. En alianza con AEI (Alianza para el Emprendimiento e Innovación) busca facilitar el soporte necesario para que el emprendimiento se fortalezca, brindado apoyo durante las etapas del mismo.	Dirigido a clientes y no clientes. Financiamiento para la expansión desde \$2000 Cobertura del 80% del Fondo Nacional de Garantía de la CFN. Monto de crédito de hasta \$30.000 Período de gracia de capital de hasta 1 año para destino de activo fijo. Eficiencia financiera con las mejores tasas del mercado, desde el 16% Hasta 72 meses plazo activo fijo y 24 meses capital de trabajo. Acompañamiento personalizado desde la solicitud de tu producto.
<b>Banco de Pichincha</b>	Crédito para emprendedores	Banco Pichincha ofrece créditos que pueden financiar la compra de todo el equipo necesario para el crecimiento del negocio, como la adquisición de maquinaria, vehículo de trabajo y construcción o compra de su local comercial.	Montos y plazos ajustados a la necesidad y posibilidad del negocio. Productivo, aprobación y desembolso del crédito en el menor tiempo. Períodos de pago y valor de las cuotas de acuerdo al flujo del negocio. El negocio y su propietario se encuentran protegidos ante imprevistos (seguro de desgravamen e incendio) El crédito puede ser garantizado por una hipoteca o aval personal.

---

---

<b>Cooperativa JEP</b>	MicroJEP	Este tipo de crédito está destinado para el financiamiento de actividades productivas, de comercialización o de servicio cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional.	No existe monto mínimo a solicitar. Entrega de forma oportuna. Tasa Anual 20%
------------------------	----------	---	---

---

*Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y Social (2020), Emprendimiento EC (2020), Cooperativa JEP (2020), BanEcuador (2020). Elaborado por: Autores.*

## Conclusión

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo general analizar la situación de los emprendimientos en el Ecuador en el periodo 2015-2017. Para cumplir con este y los demás objetivos específicos se ha utilizado un marco analítico a fin de conocer las diferentes interpretaciones del emprendimiento desde dos enfoques teóricos y la relación de estos con la evidencia empírica respecto al perfil socioeconómico del emprendedor ecuatoriano. Es así, que se pudo distinguir dos perfiles del emprendedor, perfiles distintos que corresponden a causas diversas. Así mismo, la teoría identificó dos fuentes principales que dan el origen a los emprendimientos, y estos son: emprendimientos por oportunidad y emprendimientos por necesidad.

Ecuador es uno de los países con más emprendimientos en comparación a los demás países de Latinoamérica, la TEA para los años 2015, 2016 y 2017 asciende a 33,60%, 31,80% y 29,62% respectivamente. Sin embargo, se observa que con el pasar de los años el emprendimiento ha ido decreciendo. Por otro lado, de acuerdo con cifras oficiales del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) la mayor propensión a emprender en Ecuador es por oportunidad; estos emprendimientos representan el 53,37 % en promedio para los 3 años analizados, por su parte los emprendimientos que emergen de un criterio de necesidad representan el 33,64% para los años de estudio. Estas cifras revelan que si bien en el Ecuador los emprendimientos por oportunidad superan a los emprendimientos por necesidad la diferencia no es tan amplia 19,73%, como se observa en otros países de América Latina, como por ejemplo Perú, Colombia y Chile países en los que la diferencia es de aproximadamente 55,76%, 43,76%, y 43,27% respectivamente. Por lo que podemos señalar que en el caso ecuatoriano un gran contingente de los emprendimientos nacientes surge por motivaciones asociadas al desempleo, falta de ingresos e informalidad laboral.

En este contexto, se vuelve indispensable analizar el perfil socioeconómico de los emprendedores tanto por oportunidad y necesidad, a manera de observar las diferencias entre los dos grupos, puesto que estos influyen para el éxito o fracaso de un emprendimiento, por ende, se concluye que:

- El nivel de educación de la sociedad que emprende por oportunidad predominan los individuos que poseen secundaria completa y esto es debido a que pueden detectar

las oportunidades e incursionar en el emprendimiento. Por otro lado, en los emprendimientos por necesidad predomina los individuos que poseen educación primaria completa, dado que estos emprendedores no tienen los recursos suficientes para continuar con su debida educación y, por ende, no tienen una buena preparación para emprender.

- En el grupo etario de los emprendedores por oportunidad se destaca a los individuos que tienen un rango de edad entre 25 a 34 años, dado que son los que más realizan algún tipo de negocio, ya que poseen capacitaciones, relaciones comerciales y laborales, estudios o recursos, etc. Mientras tanto, en los emprendedores por necesidad sobresale también a los individuos que tienen un rango de edad entre 25 a 34 años, ya que en este rango de edad influye mucho el factor del desempleo y esto los lleva a no tener los suficientes ingresos para sobrevivir, por ende, deciden emprender como una salida a su situación económica.
- La mayor propensión de emprender por oportunidad prevalece en los hombres, puesto que los hombres son los que más perciben oportunidades y capacidad de emprender; y en menor proporción se encuentran las mujeres por el temor al fracaso como una barrera para emprender. Por otro lado, en los emprendimientos por necesidad se destaca a las mujeres, dado que buscan independencia y realizan este tipo de emprendimiento por precariedad laboral o por no tener suficientes ingresos económicos. Cabe recalcar que en el grupo etario influye mucho los estereotipos que existen en la actualidad.
- Los emprendimientos tanto por oportunidad y necesidad tienen mayor concentración en el área urbana, ya que consta de mayores necesidades y a la vez de recursos y apoyo financiero que ayudan a fomentar o limitar el emprendimiento.
- Los emprendedores que tienen un rango de edad entre 18 a 64 años y tienen menos ingresos, inician su primer negocio motivados por la necesidad, ya que debido a las dificultades económicas del hogar, desempleo o bajos salarios buscan el emprendimiento como una salida a su situación económica. Mientras tanto, los individuos con mayores ingresos emprenden por oportunidad de mejora o por motivación mixta (oportunidad y necesidad), puesto que, estos emprendedores

quieren satisfacer las necesidades del mercado por medio de sus habilidades o a la vez por tener mayores ingresos.

Las actividades emprendedoras tienen un gran beneficio en la matriz productiva del país, ya que se incrementa la producción en innovación, por ende, es muy importante conocer cuáles son las actividades con mayor concentración de emprendimientos que existen en el país, ya que esto permite que los nuevos emprendedores generen nuevos productos y servicios o potencialicen el desempeño de los ya existentes fortaleciendo al sector productivo. Por lo tanto, se concluyó en esta investigación con datos establecidos por el GEM que en Ecuador la población emprendedora se inclina principalmente por los negocios orientados a consumidores como: el comercio al por menor, hoteles, restaurantes, actividades al servicio al consumidor, entre otros; tanto en los negocios nuevos y los establecidos.

Por otro lado, los factores del entorno que fomentan los emprendimientos en el Ecuador son: Acceso a infraestructura física, infraestructura comercial y profesional, programas gubernamentales, apertura de mercados, capacidad para emprender, normas sociales y culturales. Al mismo tiempo, los factores del entorno que limitan son: El clima económico, el contexto político, institucional y social, educación en emprendimiento, políticas gubernamentales y el apoyo financiero.

Finalmente, los programas y financiamientos tanto públicos como privados en el Ecuador tienen una mayor relevancia para el impulso de los emprendimientos, ya que esto permite capacitar, guiar y formar a los emprendedores para que su propósito de negocio tenga éxito. Así mismo, la baja credibilidad y las altas tasas de interés que brindan las instituciones de financiamiento se deben al alto nivel de riesgo que conlleva, siendo este un limitante a la hora de emprender.

## **Recomendaciones**

Inmediatamente después de haber presentado los resultados de este trabajo y que ofrecen una respuesta a las preguntas de investigación planteadas en el capítulo 1, con base en la apreciación de los autores se considera oportuno plantear algunas recomendaciones con la finalidad de contribuir con la expansión en nuestra cultura sobre el interés acerca de los emprendimientos.

Con la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación se dio una gran iniciativa para potencializar más emprendimientos, pero existen puntos muy cuestionables en esta, por ende, se recomienda que en la ley el Estado beneficie a todo tipo de emprendimiento, sin importar el alto crecimiento que obtengan y que en el transcurso de los años si el emprendimiento tiene ventas de más de un millón de dólares no sean excluidos, ya que esto no solo ayuda al emprendedor sino también a la matriz productiva y al desarrollo del país, puesto que en la ley se considera que un emprendimiento solo podrá beneficiarse de los incentivos que da el Estado si cumple con los siguientes requisitos: antigüedad de menos de cinco años, menos de 49 trabajadores y ventas menores a un millón de dólares, es decir, se beneficiará un emprendimiento siempre y cuando sus ingresos no sean muy altos; siendo este un limitante, ya que se castiga a los emprendimientos que alcanzan un alto crecimiento que consiguen por medio del capital para el financiamiento de su expansión.

También se recomienda aplicar en la ley que los accionistas tengan la oportunidad de derecho al voto en la participación de las decisiones que tienen las empresas, ya que con las propuestas o contribuciones que realizan los accionistas en la empresa puede llegar al éxito y, por otro lado, negociar las acciones en la bolsa de valores, puesto que la cotización en el mercado bursátil no solo favorece al emprendedor sino también a la producción y el desarrollo de riqueza en la economía ecuatoriana.

En las facilidades de créditos para los emprendedores se recomienda canalizar de manera óptima los créditos implementando esquemas en las institución pública y privadas donde no solo se tome en cuenta la evaluación basado en sus activos sino más bien en la idea de negocio, viabilidad o rentabilidad del emprendimiento o proyecto, permitiendo a los emprendedores líneas accesibles de crédito, con tasas de interés reducidas y un aumento del plazo en los créditos, puesto que incentiva al emprendedor a optar por dichos procedimientos.

Posteriormente, en los financiamientos a través de los fondos colaborativos o crowdfunding debería de existir una mayor difusión sobre este tipo de financiamientos, por lo tanto se recomienda que exista mayor difusión de información y publicidades acerca de estas innovadoras plataformas, que adicionalmente requieren de mecanismos de acompañamiento, mentoría y asesoría, además de generación de redes y acceso a inversores, principalmente para el caso de los que poseen menos recursos para incursionar en un tipo de negocio, puesto que, los ecuatorianos no tienen conocimientos sobre este tipo de financiamiento.

Por otro lado, se propone que el Estado debe proporcionar beneficios fiscales a los emprendedores, por parte de las instituciones recaudadoras del país; ya que, se puede optar por ofrecer exoneraciones tributarias permitiendo mitigar las cargas regulatorias y reducir ciertas obligaciones tributarias tanto para el emprendedor como para los inversionistas, puesto que, esto permitiría que los inversionistas no se limiten y decidan contribuir con los emprendimientos que por su mayor actividad de concentración se encuentra orientada al consumo y representa en gran medida un mayor porcentaje a comparación de las demás actividades emprendedoras por lo tanto, se debería potenciar estos sectores que generan mayores concentraciones de actividad y que favorecen a muchos no solo contribuyen en el desarrollo del emprendimiento sino también en el desarrollo del país.

Un desafío adicional que enfrentan los emprendedores en relación al mercado son las condiciones que se presentan en comparación con los demás países de la región, puesto que el Ecuador se muestra como un escenario poco competitivo para establecer nuevos negocios, de forma dinámica en materia comercial, debido al costo que aún representa el implementar o finalizar un negocio, en este sentido las condiciones del mercado interno como los costos laborales y la reducción en la productividad podrían afectar a los emprendimientos para su desarrollo en el país, de tal manera, como una opción de encaminar eficientemente los emprendimientos sería agilizar y reducir los trámites por parte de instituciones reguladoras que impiden muchas veces que los negocios sean desarrollados y estimular los convenios con asociaciones e instituciones ligadas al centro de investigación para emprendedores innovadores y así potenciar la producción y generar ingresos para los individuos que estén como actores participantes en el emprendimiento.

El rol que desempeñan las instituciones que forman y ayudan a la inclusión emprendedora debería estar centrado en ser el enlace de investigación entre los emprendedores y los distintos centros que oferten sus propuestas y recursos para iniciar la actividad emprendedora y que a través de su constante vínculo entre la academia y la colectividad se operativicen aquellas políticas de desarrollo como el financiamiento colectivo, también conocido como crowdfunding, que es un método de inversión que suele darse a partir de plataformas digitales dando más impulso a nuevo proyectos que no cuentan con los recursos necesarios para establecer su emprendimiento, el capital de riesgo que se orienta a emprendimientos con cierto grado de consolidación en el mercado y desarrollo, puesto que se invierte mayor cantidad de dinero que en cualquier otro tipo de financiamiento, pero con el mismo objetivo que es buscar un Ecuador soberano en su actuar y capaz de crecer de manera endógena con el empoderamiento ciudadano.

Cada país tiene un enfoque distinto de fomentar el emprendimiento en los jóvenes, el Ecuador, podría incorporar experiencias de programas exitosos de otros países de la región.

Por ejemplo, en el caso de Costa Rica con la política de Fomento Al Emprendimiento entre el 2014 – 2016, se creó el programa Tour de Emprendimiento e Innovación, con el objetivo de sensibilizar a los más jóvenes sobre la importancia a emprender, brindando talleres a jóvenes de cuarto, quinto y sexto año junto a docentes de colegios; impartiendo de forma progresiva en diversos puntos del país temas como: conceptos de emprendimiento, tipos de innovación, técnicas y herramientas para el desarrollo de creatividad (Ministerio de Ciencia, Tecnología y Telecomunicaciones , 2018).

México en el 2015 creó el programa Crédito Joven ofreciendo información, capacitaciones, acompañamiento y teniendo como objetivo conceder créditos a individuos entre 18 a 30 años, con montos que van de los 50 mil hasta los 150 mil pesos con una tasa de interés del 9.9% y un plazo de cuatro años, para que los individuos inicien su propio negocio o amplíen negocios ya establecidos (Nacional Financiera, 2015).

Perú cuenta con el programa Jóvenes Productivos que está dirigido a los individuos entre 15 a 29 años que no terminaron la secundaria, están inmersos en la pobreza y en la marginación, puesto que, beneficia alrededor de 90.000 jóvenes, ofreciendo diferentes cursos en distintas

instalaciones diseñados en colaboración con el sector privado y facilitando el acceso el acceso en los jóvenes en el mercado laboral (OECD, CAF & CEPAL, 2016).

Finalmente, en el Ecuador el emprendimiento no ha sido ampliamente abordado desde la academia, puesto que, el único consorcio que realiza encuestas e informes año a año sobre el emprendimiento en el país y a nivel mundial es el Global Entrepreneurship Monitor, por ende, esto limita tener información extensa para realizar algún tipo de investigación o para el conocimiento de la sociedad de cómo evolucionan las redes de emprendimiento en el país, por lo tanto, para garantizar y obtener información clara y precisa se recomienda que la academia realice más investigaciones y por parte del Estado proporcione o contribuya por medio de una institución de información con detalles acerca del emprendimiento en el Ecuador.

Es importante que, a través de las recomendaciones proporcionadas en este trabajo de investigación, se profundice un análisis que aborde el tema de políticas de apoyo al emprendimiento, en todos los ámbitos, tanto políticos, sociales, culturales y económicos de tal manera, que conviertan al país en una economía de conocimiento que conduzca al desarrollo tecnológico e intelectual para el beneficio de todos.

## Referencias Bibliográficas

- Alianza para el emprendimiento e innovación del Ecuador. (7 de Septiembre de 2020). *Alianza para el emprendimiento e innovación del Ecuador*. Obtenido de <https://www.aei.ec/re-emprende/>
- Alonso, C. (Diciembre de 2010). El emprendedor Schumpeteriano aportes a la teoría económica moderna. *Revista de Administración, Finanzas y Economía*, 1-22.
- Alonso, C. (Junio de 2011). Aportes a la Teoría Económica Moderna. *Revista de Administración, Finanzas y Economía*, 1-22. Obtenido de <http://www.csf.itesm.mx/egade/publicaciones>
- Alvarez Sousa, A. (2019). Emprendedores por necesidad. Factores determinantes. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*.
- Amorós, J. E., & Cazenave, C. P. (2012). *Aspiraciones de los Emprendedores en Chile y el Mundo 2012*.
- Ayestaran, I. (2011). Epistemología de la innovación social y de la destrucción creativa. *Revista Internacional de Filosofía Iberoamericana y Teoría Social*, 2. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4231331.pdf>
- BanEcuador. (7 de Septiembre de 2020). *BanEcuador*. Obtenido de <https://www.banecuador.fin.ec/a-quienes-financia-banecuador/>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación. Tercera edición*.
- Biblioteca de la Universidad de Sevilla. (Junio de 2020). *Biblioteca de la Universidad de Sevilla*. Obtenido de <https://guiasbus.us.es/c.php?g=408886&p=2785347#:~:text=Emprendimiento%20%2F%20Emprendedor%20%2F%20Iniciativa%20emprededora%20%2F%20Innovaci%C3%B3n&text=Desde%20el%20punto%20de%20vista,oportunidad%20que%20brinda%20el%20mercado%22>.
- Carrasco, I. (2008). El Emprendedor Schumpeteriano y el contexto social . *Revista Información Comercial Española*, 2-7.
- Castillo, A. (1999). *Estado del Arte en la Enseñanza del Emprendimiento*. Obtenido de <http://recursos.ccb.org.co/bogotaemprende/portalninos/contenido/doc2estadodelarteenlaenseñanzadelemprendimiento.pdf>

- Coello Yagual, R., & Pico, L. (Septiembre de 2017). El emprendimiento por oportunidad versus el emprendimiento por necesidad en el Ecuador. *Revista científica Ciencia Tecnología*. Obtenido de <http://cienciaytecnologia.uteg.edu.ec>
- Constitución de Ecuador. (20 de Octubre de 2008). Ecuador.
- Contín Pilart, I., & Larraza Kintana, M. (2010). *Actividad Emprendedora Rural y Urbana: el Caso de Navarra*. Navarra: Univ. Pública de Navarra. Dpto. Gestión de Empresas y LUCE. Obtenido de <https://pdfs.semanticscholar.org/16cc/ce678bd10e754262afd49331dfdd7b99a904.pdf>
- Cooperativa JEP. (7 de Septiembre de 2020). *Cooperativa JEP*. Obtenido de <https://www.coopjep.fin.ec/productos-servicios/creditos/microjep>
- Cuevas , H. V. (2015). Precariedad, Precariado y Precarización. Un comentario crítico desde América Latina a The Precariat. The New Dangerous Class de Guy Standing. *Polis, Revista Latinoamericana*, 317.
- Díaz de León, D., & Cancino, C. (2014). De emprendimientos por necesidad a emprendimientos por oportunidad: Casos Rurales Exitosos. *Multidisciplinary Business Review*, 50.
- EmprendeFe. (7 de Septiembre de 2020). *EmprendeFe*. Obtenido de <http://www.emprendefe.org/el-programa>
- Emprender en Ecuador. (11 de Julio de 2020). *Emprender en Ecuador*. Obtenido de <https://emprender.ec/fondo-emprende-ecuador-productivo/>
- Emprendimiento EC. (7 de Septiembre de 2020). *Emprendimiento EC*. Obtenido de <https://emprendimiento.ec/>
- Enríquez, Alejandra, & Galindo, M. (2015). Empleo. *Serie de Estudios Económicos, Vol. 1*.
- Ferrás, X. (11 de Diciembre de 2013). *Innovación.cl*. Obtenido de <http://www.innovacion.cl/columna/una-definicion-de-innovacion/#:~:text=El%20economista%20austriaco%20Joseph%20Schumpeter,un%20sector%20de%20la%20industria>
- Ferreira, G. M. (2010). *MUJERES Y HOMBRES DEL ECUADOR EN CIFRAS III*. Guayaquil: Editorial Ecuador.
- Formichella, M. (2004). *EL CONCEPTO DE EMPRENDIMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA EDUCACIÓN, EL EMPLEO Y EL DESARROLLO LOCAL*. Buenos Aires: Instituto

- Nacional de Tecnología Agropecuaria. Obtenido de <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>
- Galecio, G. E., Castaño, A. J., & Basantes, D. R. (2019). Emprendimientos impulsados por mujeres ecuatorianas. *Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología*.
- García Cabrera, A., & García Soto, M. G. (2008). RECONOCIMIENTO DE LA OPORTUNIDAD Y EMPRENDEDURÍA DE BASE TECNOLÓGICA: UN MODELO DINÁMICO. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 2-4.
- GHK Consulting Ltd. (2013). *Educación en emprendimiento: Guía del educador*. Bruselas: Unidad «Emprendimiento 2020».
- Guyot, J. L., & Vandewattyne, J. (2004). Ebauche d'une sociologie des logiques d'action des créateurs d'entreprise : apports théoriques. *7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME*. Montpellier.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. D. (2014). *Metodología de la investigación. Sexta edición*.
- Herrera Guerra, C. E., & Montoya Restrepo, L. A. (15 de Marzo de 2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización.
- Ismael, C. A. (2018). Análisis comparativo entre los factores que influyen en el nivel de éxito o fracaso del crowdfunding a nivel mundial y su situación en el Ecuador. Cuenca, Azuay, Ecuador.
- Lasio, V., Caicedo, G., Ordeñana, X., & Andrea, S. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador*.
- Lasio, V., Caicedo, G., Ordeñana, X., & Izquierdo, E. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor*.
- Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego, A., & Izquierdo, E. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor*.
- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. (23 de Octubre de 2018). Ecuador.
- Ley Orgánica de emprendimiento e innovación. (8 de Enero de 2020). Quito, Pichincha, Ecuador.

- Leyva Maestre, Y., Cárdenas, M. K., & Licea Jiménez, I. (2016). *Mujeres en desarrollo: guía metodológica para la formación de competencias info-comunicativas para el emprendimiento femenino*. La Habana: Universitaria.
- Marulanda Valencia, F., Montoya Restrepo, I., & Vélez Restrepo, J. (2014). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. *Cuadernos de Administración por Universidad del Valle*, 3.
- Merizalde Véliz, D. C. (2017). LA MUJER EN LOS EMPRENDIMIENTOS: ANÁLISIS. En E. E. JAIME CARRIEL, *El Emprendimiento en Ecuador. Visión y Perspectivas*. Sábborondon.
- Ministerio de Ciencia, Tecnología y Telecomunicaciones . (8 de Agosto de 2018). *Ministerio de Ciencia, Tecnología y Telecomunicaciones* . Obtenido de <https://www.micit.go.cr/noticias/innovacion-llega-mas-300-jovenes-heredianos>
- Ministerio de Inclusión Económica y Social. (7 de Septiembre de 2020). *Ministerio de Inclusión Económica y Social*. Obtenido de <https://www.inclusion.gob.ec/credito-desarrollo-humano1/>
- Miralles Consuegra, M. (Mayo de 2013). *Universidad Autónoma de Barcelona*. Obtenido de Depósito digital de documentos de la UAB: [https://ddd.uab.cat/pub/tfg/2013/108429/TFG\\_mmirallesconsuegra.pdf](https://ddd.uab.cat/pub/tfg/2013/108429/TFG_mmirallesconsuegra.pdf)
- Morcera, O. A., Cabut, M., Bertone, B., & Petrillo, J. D. (2016). *¿Schumpeter o Kirzner? ADN del acompañamiento a emprendedores en la Universidad Nacional de Mar del Plata*. Mar del Plata: Observatorio Tecnológico (OTEC), Facultad de Ingeniería, Departamento de Ingeniería Industrial.
- Moreira Menéndez , M., Bajaan Mendieta, I. D., Pico Saltos, B. R., Guerrero Ulloa, G. C., & Villarroel Bastidas, J. V. (2018). Factores que Influyen en el Emprendimiento y su Incidencia en el Desarrollo Económico del Ecuador. *Revista Ciencias Sociales y Económicas - UTEQ* (2018).
- Morua Ramirez, J. (2017). El emprendedor, su proyecto y sus limitantes desde un enfoque dinámico y cognitivo: reflexiones de una intervención en campo. *CAIRN.INFO*, 6-7.
- Muñoz, C. A. (2010). De que hablamos cuando hablamos de oportunidades. *Trend Management*, 2. Obtenido de [https://fae.usach.cl/fae1/docs/opinion/DE\\_QUE\\_HABLAMOS\\_CUANDO\\_HABLAMOS\\_DE\\_OPORTUNIDADES.pdf](https://fae.usach.cl/fae1/docs/opinion/DE_QUE_HABLAMOS_CUANDO_HABLAMOS_DE_OPORTUNIDADES.pdf)

- Nacional Financiera. (11 de Febrero de 2015). *Gobierno de México*. Obtenido de <https://www.gob.mx/nafin/articulos/programa-credito-joven-37272?idiom=es>
- OECD, CAF, CEPAL. (2016). *Perspectivas económicas de América Latina 2017 Juventud, competencias y emprendimiento*.
- Oelckers, F. (2015). *Emprendimiento en la Tercera Edad: Una Revisión de la Situación Actual*. Chile: Escuela de Negocios, Universidad Adolfo Ibáñez, Viña del Mar, Chile,.
- Organización Internacional del Trabajo. (2014). *Hacia el derecho al trabajo: Una guía para la elaboración de programas públicos de empleo innovadores*. Ginebra , Suiza.
- Pico Versoza, L. M. (2017). El emprendimiento por necesidad, una ventana hacia el desarrollo de oportunidades de negocios. *INNOVA Research Journal 2017*.
- Pilart, I. L. (2010). *Actividad Emprendedora Rural y Urbana: el Caso de Navarra*. Navarra: Univ. Pública de Navarra. Dpto. Gestión de Empresas y LUCE.
- Rivadeneira, D., Sandoval, D., Zambonino, D., Albán, A., & Garcés, C. (2019). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)*. Quito.
- Sánchez García, J. C., Ward, A., Hernández, B., & Florez, J. L. (2017). Educación emprendedora: Estado del arte. *Propósitos y Representaciones*.
- Santamaría, E. (2018). Jóvenes, crisis y precariedad laboral: una relación demasiado larga y estrecha. *Revista Crítica de Ciencias Sociales*, 18.
- Scribd. (2020). *scribd.com*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/7472727/Que-Es-Una-Ficha-Bibliografica>
- Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación . (1 de Octubre de 2015). *Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación* . Obtenido de <https://www.educacionsuperior.gob.ec/la-secretaria-involucra-a-los-campuseros-en-la-construccion-del-plan-ingenios/>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. Obtenido de <http://ftp.eeq.com.ec/upload/informacionPublica/2013/PLAN-NACIONAL-PARA-EL-BUEN-VIVIR-2013-2017.pdf>
- Zamora Boza, C. S. (2017). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Esopacios*, 2.

## Anexos

### Anexo 1. Ficha bibliográfica

N.	Título	Autor/es	Año publicación	Periodo de estudio y país	Objetivo	Marco Teórico	Metodolo gía	Resultados Principales	Fuente de Datos
1	Estado del Arte en la Enseñanza del Emprendimiento	Alicia Castillo H	1999	Chile	Significado de donde proviene la palabra emprendedor	La palabra emprendedor proviene del francés entrepreneur (pionero), siendo utilizada inicialmente para referirse a estos aventureros como Colón que se venían al Nuevo Mundo sin saber con certeza que esperar. Hoy en día, es esta misma actitud hacia la incertidumbre lo que caracteriza al emprendedor. Posteriormente se fue utilizando el término para identificar a quien comenzaba una empresa y el término fue ligado a empresarios innovadores.	Método cualitativo	Entrepreneur = Pionero	“Emprendedor es como Creadores de Riqueza y Desarrollo Regional”

2	Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2017	Virginia Lasio, Xavier Ordeñana, Guido Caicedo, Andrea Samaniego, Edgar Izquierdo	2017	Ecuador	Conocer de qué se trata el proyecto de investigación del Global Entrepreneurship Monitor	El rápido avance que han tenido los emprendimientos a nivel mundial tuvo efectos en la conformación del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que es un proyecto de investigación que surgió ante la necesidad de obtener información y de alcance internacional, acerca de las actitudes, aptitudes, actividades y características del emprendimiento. El GEM, desde sus inicios ha realizado una investigación aportando año a año con la “radiografía” del emprendimiento en los diferentes países participantes	Método cuantitativo y cualitativo	Radiografía de los emprendimientos a nivel mundial	Informe del GEM de Ecuador 2017
3	Jóvenes, crisis y precariedad laboral: una relación demasiado larga y estrecha	Santamaría Elsa	2018	....	La labor de las instituciones políticas y económicas	La labor de instituciones políticas y económicas es «convertirlos» en individuos empleables y emprendedores. Esta forma de proceder implica una premisa ideológica de corte neoliberal clara, que se sustenta en la idea de que son las personas las que se tienen que adaptar a las necesidades del mercado de trabajo, cuando nos tendríamos que plantear	Método cualitativo	La labor que tienen las instituciones políticas como económicas en los emprendedores es convertirlos en sujetos empleables y emprendedores; por otro lado, la	ENCRUCIJA DAS. Revista Crítica de Ciencias Sociales

---

					precisamente lo contrario: cómo conseguir adaptar el mercado de trabajo a las necesidades de las personas. Por otro lado, la precariedad no siempre se muestra de manera clara y evidente en los distintos ámbitos que componen el mundo del trabajo.			precariedad se evidencia en muchos ámbitos.	
4	La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador	Zamora Boza Clarisa Solange	2017	Ecuador	La generación de los emprendimientos de calidad	La generación de los emprendimientos de calidad depende de todo un ecosistema integrado que recoge aspectos personales de los individuos, las condiciones del mercado, el acceso a recursos financieros e información, así como la intervención de los gobiernos a través de programas y proyectos públicos que favorecen (en mayor o menor grado) la formación de ambientes de negocios propicios para que los emprendedores lleven a cabo	Método cualitativo	Todos los aspectos personales de los individuos y del entorno depende de la generación de un emprendimiento de calidad	Revista ESPACIOS

---

---

sus iniciativas y obtengan beneficios									
5	¿Schumpeter o Kirzner? ADN del acompañamiento a emprendedores en la Universidad Nacional de Mar del Plata	Morcela, Oscar Antonio, Cabut, Mercedes; Bertone, Bruno, petrillo, Jorge domingo	2016	2010-2016	Analizar los distintos enfoques entre las teorías de los emprendedores de Schumpeter y Kirzner	Enfocar al emprendedor de forma simplista, solo relacionado con la parte económica y los cambios que este generaba en el mercado	Método cuantitativo y cualitativo	Se refleja que alrededor de un 25% presenta un perfil schumpeteriano y un 75% un perfil kirznesiano, sin embargo, el éxito favorece con mayor porcentaje a los del perfil schumpeteriano ya que están orientados a resultados, con ideas claras e innovadores con potencial, por tanto, el mayor porcentaje de abandono lo han tenido el perfil kirznesiano. Muchos emprendedores tienen la visión	Programa de Innovación y Desarrollo Emprendedor “Acompañando Emprendedores”

---

---

								kirznesiano, ya que las personas en general carecen en procesos de logística, pero ahí es donde los separa de un emprendedor con potencial innovación, dedicado y motivado que no representa una obligación a seguir, sino una pasión por lo que hace.	
6	El emprendimiento por oportunidad versus el emprendimiento por necesidad en el Ecuador	Ing. Ricardo Coello, Econ. Lucia Pico	2017	2010-2017	Analizar la viabilidad de los emprendimientos en el marco del fortalecimiento de la matriz productiva en el Ecuador y el plan buen vivir	Según indica (Shane, 2003) la creación de empresas está relacionada con el reconocimiento de una oportunidad, siendo esta en muchas ocasiones bajo un criterio subjetivo necesarios para llevarla a su ejecución, es decir la materialización de la misma. que permite explotar una idea de negocio y motive al sujeto a buscar los recursos	Método Exploratorio	Indica que los emprendimientos son atractivos y un mecanismo para el desarrollo, sin embargo es indispensable encaminar, diseñar, construir y planear nuestras ideas y recursos	Global Entrepreneurship Monitor

---

---

								mediante un plan de negocio que contenga una planificación, ejecución y evaluación para identificar necesidades y convertirlas en oportunidades.		
7	EMPRENDIMIENTO POR OPORTUNIDAD O NECESIDAD? ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE PAÍSES	Eduardo Terán Andrea Guerrero	2019	2014	Analizar en qué países la motivación emprendedora está determinada por factores push y en cuales por factores pull.	(Terán-Yépez y Guerrero-Mora, 2019) emprenden por necesidad se debe principalmente a las motivaciones push, mientras que los factores pull forman la base para que los emprendedores de oportunidad	Método Exploratorio	Se puede observar que el resultado arroja dos grupos de aglomeraciones por países, por un lado, tenemos los países conformados por la mayoría de América Latina y algunos en vías de desarrollo, lo que indica que el emprendimiento está motivado más por el push. El segundo grupo confirmado la mayor parte por	GEM 2014 APS Global National Level Data	

---

---

países de  
Europa, Japón y  
EEUU, están  
orientados  
mayormente  
hacia el  
emprendimiento  
por factores pull.

---

8	Capitalism o, Socialismo y Democracia	Joseph Schumpeter	1942	1945	constituía una defensa del sistema democrático liberal de los Estados Unidos, y una crítica al modelo político socialista.	Para Schumpeter, el fenómeno democrático está asociado a la racionalidad económica capitalista, el ascenso de la burguesía y la presencia de las clases obreras en la actividad productiva. La democracia es una solución de las élites políticas a la diversificación de sus intereses. El sistema de libre competencia por el caudillaje aparece como una forma de conducción de los asuntos públicos que garantizaría un medio pacífico para la estabilidad requerida por la economía de mercado. El arribo de las masas a la política pretende ser absorbido por el marco político de respeto al proceso democrático burgués propuesto por Schumpeter, a fin de garantizar espacios a aquellos obreros que decidan competir libremente por el caudillaje local, y evitando así que la democracia eclosione en nuevos sistemas políticos antidemocráticos como el socialismo o el fascismo.	Método Exploratorio	Schumpeter realiza una crítica a la teoría clásica de la democracia para dar cimientos de una nueva teoría más realista, donde la democracia, la cual constituye un sistema que garantiza la libre competencia para los votos de los políticos, como un método, mas no un sistema. La cual también hace diferenciación entre socialismo y capitalismo, la cual emergen diferencias como en los países menos industriales y la autodisciplina política, la	Análisis de “Capitalismo, Socialismo y Democracia” de Joseph Schumpeter
---	---	----------------------	------	------	--	--	------------------------	---	--

---

formación para  
llegar a ser  
funcionario  
público y tomar  
decisiones en  
bases a  
profesionalismo  
y no a tratos.

---

9	El Emprendedor Schumpeteriano Aportes a la Teoría Económica Moderna	Cristian Eduardo Alonso Fracchia	2010	2010	En este artículo se propone releer en particular el segundo capítulo de su obra la Teoría del Desarrollo Económico, a la luz del contexto actual y analizar en qué modo sus enseñanzas siguen siendo válidas y cuán consistente fue a lo largo de su vida académica	Schumpeter da una concepción holística a la innovación, y establece la distinción entre tres fases interconectadas que forman el proceso: invención, innovación y difusión. La invención según Schumpeter es aquel producto o proceso que se genera en la esfera científico-técnica, es decir, el descubrimiento propiamente dicho. Ahora bien, la socialización o comercialización de la invención es el paso decisivo para que se convierta en una innovación. La ciencia debe incorporarse a productos, procesos y/o métodos organizativos para poder difundirse en el tejido social; siendo el empresario innovador quien hace de nexo entre ciencia y mercado. Es el que, en busca de ganancias independientes al crecimiento de los factores de la producción, está dispuesto a arriesgarse a incorporar una innovación. Esto le permitiría	Método Exploratorio	Schumpeter fue el primero en señalar que su teoría económica carecía de valor universal, del mismo modo que todas las teorías económicas carecen ya que sólo sirven para explicar un periodo histórico particular. Sin embargo, a casi un siglo de la primera edición de la “Teoría del Desarrollo Económico” sus ideas gozan de una validez notable. Evidentemente el emprendedor que describe en el segundo capítulo de su obra no es	Revista de administración, finanzas y Economía
---	---	----------------------------------	------	------	---	---	---------------------	---	--

---

acceder a beneficios (un lugar monopólico en el mercado, excedente organizacional, u otros) que harán que otros empresarios se sumen y así se animará la competencia entre empresas. Una vez difundida la innovación el ciclo vuelve a empezar, el empresario buscará nuevas innovaciones para aumentar su beneficio y prestigio personal.

idéntico al emprendedor actual, pero tiene muchos puntos en común. Se trata de un agente en búsqueda permanente de desafíos impulsado no sólo por el beneficio económico, sino también por el reconocimiento de la sociedad y por una sensación de superioridad y liderazgo. En cuanto al modo de incorporar las nuevas combinaciones, seguramente en la actualidad a cada innovación le antecede un estudio mucho más minucioso,

---

---

racional y menos intuitivo que en la Austria de principios del siglo XX. Sin embargo eso no implica que el talento natural para percibir oportunidades de negocio constituya un don inútil.

---

10	El emprendimiento por necesidad, una ventana hacia el desarrollo de oportunidades de negocios	Lucía Magdalena Pico Verzosa	2017	2015 - 2016 Ecuador	Analizar el emprendimiento por necesidad	El emprendimiento por necesidad consiste en materializar una idea de negocio en la cual no necesariamente hay potencial crecimiento. Nace de la motivación por crear una solución a una problemática que acontece en un periodo de tiempo determinado y bajo unas circunstancias específicas. Es así que se ejecuta una idea, sin el total conocimiento de su potencial en el mercado, dando paso en algunas ocasiones a una aventura empresarial	Método cualitativo	El emprendimiento por necesidad nace como una solución para una problemática	INNOVA Research Journal
11	Emprendimientos impulsados por mujeres ecuatorianas	Guillermo Euclides Galecio Samaniego, Allison Juliana Castaño Vargas, Deysi Rosario Basantes Moscoso	2019	Venezuela	Conocer cómo se divide el emprendimiento por necesidad	Mencionan que el emprendimiento por necesidad se divide en dos tipos: - Emprendimiento de Subsistencia: Este tipo de emprendimiento apunta a las personas que generan ingresos diarios para vivir, es decir, autoemplearse; sin tener una planificación o una proyección de crecimiento. - Emprendimiento Tradicional: Está dirigido a	Método cualitativo	El emprendimiento por necesidad se divide en: emprendimientos de subsistencia y tradicional	Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología

---

los emprendedores que establecen una estructura organizacional, utilizando sus conocimientos técnicos para la creación de excedentes que permitan la acumulación de ingresos.

12	Ebauche d'une sociologie des logiques d'action des créateurs d'entreprise : apports théoriques	Jean-Luc Guyot, J. Vandeweyer	2004	Francia	Surgimiento del emprendimiento por necesidad	Quienes resumen que los principios de acción se relacionan con la interacción entre el actor, quien está formado por elementos estratégicos, históricos y culturales de una parte, y la situación de la acción, de otra parte. Por lo ende, se simboliza con la ecuación "actor + situación de acción = lógica de acción".	Método exploratorio	Se relacionó con la interacción del actor y la situación de acción	7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuria t et PME
----	--	-------------------------------	------	---------	--	--	---------------------	--	---

---

13	Emprendedores por necesidad. Factores determinantes.	Antonio Alvarez-Sousa	Abril - Junio 2019	España	Conocer la imagen del emprendedor por necesidad	Los emprendedores pueden tener una imagen afectiva o cognitiva. Por lo cual, la afectiva apunta a los emprendedores que están a favor de los empresarios o no, mientras que, la cognitiva es considerada para los emprendedores que aportan a la sociedad y quieren seguir esos mismos pasos	Método cualitativo	La imagen que tiene un emprendedor por necesidad es: afectiva y cognitiva	Revista Española de Investigaciones Sociológicas
14	De emprendimientos por necesidad a emprendimientos por oportunidad: Casos rurales exitosos	Denise Díaz de Leóna Christian A. Cancino	2014	Chile	Identificar cuáles son las principales diferencias entre cada emprendimiento	Tabla 1. Análisis de las principales diferencias entre cada emprendimiento	Método cualitativo	De emprendimientos por necesidad a emprendimientos por oportunidad: Casos rurales exitosos	Multidisciplinary Business Review

**Anexo 2. Descripción de los sectores de negocios**

<b>Orientados al consumidor</b>	Corresponde a actividades como: Venta al detalle, restauración, hotelería, servicios al consumidor, enseñanza, salud y servicios sociales.
<b>Transformación</b>	Corresponde a actividades como: Manufactura, transporte, construcción, venta al por mayor y comunicaciones.
<b>Servicios a empresas</b>	Corresponde a actividades como: Intermediación financiera, consultoría, actividades inmobiliarias y servicios profesionales.
<b>Extractivo</b>	Corresponde a actividades agropecuarias, mineras, de caza y pesca.