

JEFFERSON FERNANDO LÓPEZ MUÑOZ

Microempresas: Fuente de crecimiento o refugio al desempleo.

Trabajo de Conclusión de carrera (T.C.C.) presentado como requisito parcial para la obtención del grado en Ingeniería Comercial de la Facultad de Negocios y Economía especialización mayor Finanzas, especialización menor Negocios Internacionales.

UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO

Quito, 2015

LÓPEZ, Jefferson F., Microempresas en Ecuador: Fuente de Crecimiento o Refugio al desempleo. Quito: UPACÍFICO, 2015, 82 p. Jaime Cabezas (Trabajo de Conclusión de Carrera – T.C.C. presentado a la Facultad de Negocios y Economía de La Universidad Del Pacífico).

Resumen: Lo que se quiere probar con la investigación es si las personas deciden emprender porque verdaderamente son visionarios y tienen potencial innovador para crecer o si deciden emprender porque tratan de buscar un refugio al desempleo. Las necesidades que justifican la investigación son descubrir porque algunos de los microempresarios del Ecuador han crecido y porque otros no, sabiendo que el Ecuador tiene un índice alto de emprendimiento de acuerdo a una investigación realizada por el Banco de Desarrollo de América Latina. Además, la necesidad de saber cuáles son los factores que ayudaron al crecimiento de las microempresas y por el otro lado cuáles fueron los factores que impidieron su progreso. Los principales beneficiarios de la investigación serán: estudiantes universitarios, docentes universitarios empresarios, futuros empresarios, entre otros. Dando a conocer mediante esta investigación la realidad de la microempresarialidad en Ecuador y que de esta manera este trabajo se convierta en una herramienta de consulta para los futuros emprendedores que quieran aportar a la productividad del país.

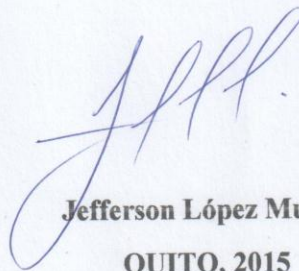
Palabras Claves: Microempresas En Ecuador, Emprendedores Ecuatorianos, Emprendimiento En Ecuador, Negocios, Innovación, Latinoamérica, GEM 2013.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, **JEFFERSON FERNANDO LÓPEZ MUÑOZ** declaro ser el autor
exclusivo del presente trabajo de conclusión de carrera.

Todos los efectos académicos y legales que se desprendieren de la misma son
de mi responsabilidad

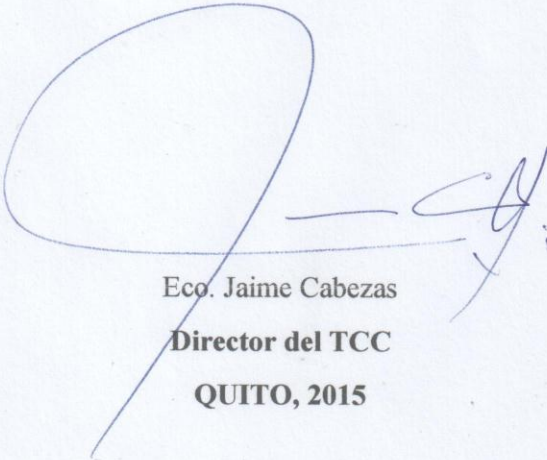
Por medio del presente documento cedo mis derechos de autor a la
Universidad Del Pacífico para que pueda hacer uso del texto completo del
trabajo de conclusión de carrera a título "**Microempresas en Ecuador;
Fuente de Crecimiento o Refugio al desempleo**" con fines académicos y/o
de investigación



Jefferson López Muñoz
QUITO, 2015

CERTIFICACIÓN

Yo, **JAIME CABEZAS**, docente de la Facultad de Negocios y Economía de la Universidad Del Pacífico, como Director del presente trabajo de conclusión de carrera, certifico que el señor **JEFFERSON LÓPEZ MUÑOZ** egresado de ésta institución, es autor exclusivo del presente trabajo, el mismo que es auténtico, original e inédito



Eco. Jaime Cabezas
Director del TCC
QUITO, 2015

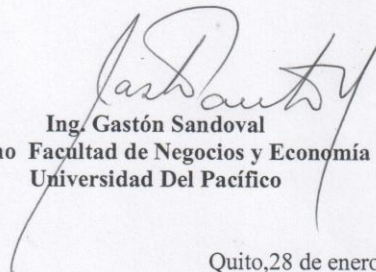
DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD

Al presentar este Trabajo de Conclusión de Carrera como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de Ingeniería Comercial de la Universidad Del Pacífico, hago entrega del documento en ciernes, a la Biblioteca de la Universidad para que haga de este trabajo investigativo un documento disponible para su lectura.

El estudiante ha certificado estar de acuerdo en que se realice cualquier consulta de este Trabajo de Conclusión de Carrera dentro de las Regulaciones de la Universidad, según como lo dictamina la L.O.E.S. 2010 en su Art. 144.

Conforme a lo expresado, adjunto a la presente, se servirá encontrar cuatro copias digitales de este Trabajo de Conclusión de Carrera para que ingresen a custodia de la Universidad Del Pacífico, los mismos que podrán ser utilizados para fines académicos y de investigación.

Para constancia de esta declaración, suscribe



Ing. Gastón Sandoval
Decano Facultad de Negocios y Economía
Universidad Del Pacífico

Fecha:	Quito, 28 de enero de 2015
Título de Tesis:	“Microempresa en Ecuador: Fuente de Crecimiento o Refugio al Desempleo”
Autor:	Jefferson López M.
Tutor:	Eco. Jaime Cabezas
Miembros del Tribunal:	Eco. Pablo Pérez Ing. Gastón Sandoval PhD. Javier Acuña
Fecha de sustentación y/o fecha calificación:	Enero 2015.

Tabla de contenidos.

I. CAPÍTULO 1: ASPECTOS GENERALES	1
I. A. Introducción	1
I.A.1 La estructura económica de Ecuador.	3
I.B. Objetivos	7
I.B.1 Objetivo general	7
I.B.2 Objetivos Específicos.....	7
I.C Justificación y Alcance del proyecto	7
I.D Problema	8
I.E Hipótesis	8
I.F Metodología	8
I.G Definiciones	9
I.H Fundamentos Teóricos de la Microempresa	15
II. CAPÍTULO 2: EVIDENCIA BIBLIOGRÁFICA	19
II.A. Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Ecuador 2013.....	19
II.B. Situación Emprendedora En El Ecuador (TEA).....	20
II.C. Composición De La TEA Por Motivación Del Emprendedor.....	20
II.D Características Generales de las Microempresas En Ecuador.....	21
II.E Nivel Socioeconómico De Los Emprendedores Ecuatorianos.....	22
II.F. Formación Académica De Los Emprendedores.....	24
II.G. Edad De Los Emprendedores Ecuatorianos.....	25

II.H. El Ecuador y Latinoamérica.....	25
II.I. Emprendimiento Por Oportunidad En El Ecuador.....	26
II.I.1. Razones Para Empezar Por Oportunidad.....	26
II.I.2. Nivel de Educación, Edad e Ingresos De Los Emprendedores Por Oportunidad.....	27
II.I.3 Sector de Actividad De Los Emprendedores Por Oportunidad.	28
II.I.4 Etapas De Los Negocios Por Oportunidad.....	29
II.I.5 Emprendimientos Por Oportunidad En Mercados Monopolísticamente Competitivos.....	30
II.J. Emprendimiento Por Necesidad En El Ecuador.....	31
II.J.1 Nivel de Educación, Edad E Ingresos De Los Emprendedores Por Necesidad.....	32
II.J.2 Sector de Actividad De Los Emprendedores Por Necesidad.....	33
II.J.3 Etapas De Los Negocios Por Necesidad.....	34
II.J.4 Microempresas Por Necesidad En Mercados Competitivos.....	35
II.K. Emprendimiento Por Motivación Mixta En El Ecuador.....	36
II.K.1 Nivel de Educación, Edad E Ingresos De Los Emprendedores Por Motivación Mixta.....	38
II.K.2 Sector de Actividad De Los Emprendedores Por Motivación Mixta.....	39
II.K.3 Etapas De Los Negocios Por Motivación Mixta.....	39
II.L. Contrastando A Los Emprendedores Por Oportunidad, Necesidad y Motivación Mixta.....	40
II.M. Emprendedores Nacientes, Nuevos y Establecidos Del Ecuador.....	41

II.N. Calidad del Emprendimiento en el Ecuador.....	42
II.O. Emprendimientos Con Poco Valor Agregado.....	45
II.P. Cierre de Negocios En Ecuador.....	46
II.P.1 Razones Para Cerrar El Negocio.....	47
II.Q. La CAF y Los Emprendimientos En América Latina.....	48
II.Q.1 Empleador, Auto empleado y Asalariado En América Latina.....	50
II.Q.2 Distribución De Los Ingresos De Los Empresarios, Auto empleados y Asalariados En Ecuador.....	51
II.Q.3 Preferencia De Los Trabajadores Para Trabajar En Empresas En Ecuador.....	52
II.Q.4 Ingreso Mensual Promedio Del Empleador, Auto empleado y Asalariado En América Latina.....	52
II.Q.5. Emprendedores de Subsistencia y Emprendedores Con Potencial En América Latina.....	53
II.Q.6 Talento Empresarial En Latinoamérica.	55
II.Q.7 Rasgos Psicológicos y Aptitudes Empresariales De Los Emprendedores En Latinoamérica.....	55
II.R. El Banco Mundial y El Emprendimiento En América Latina.....	56
II.R.1 El Emprendimiento Es Un Motor De Crecimiento.....	56
II.R.2 Una Región Con Muchos Emprendedores y Poca Innovación.....	57
III. CAPÍTULO 3: ANÁLISIS ECONOMETRICO DE SERIES TEMPORALES.....	58
III.A Los datos.....	59
III.B Selección de Datos.....	60

III.C. Análisis e Interpretación de Datos.....	62
IV. CAPÍTULO 4: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	65
IV.A. Conclusiones.....	65
IV.B Recomendaciones.....	69
BIBLIOGRAFÍA.....	73

I. CAPÍTULO 1: ASPECTOS GENERALES

I.A. Introducción

El problema que existe en el ámbito de las microempresas en el Ecuador, es que no se sabe si las personas deciden emprender por oportunidad o subsistencia. En esta investigación se pretende determinar el porcentaje de cada uno emprendimientos antes mencionados. Emprender por oportunidad es tener una idea de negocio con potencial de crecimiento, que surge al observar algunos desatinos en el mercado y proponen una solución innovadora a problemas o a satisfacer necesidades. Emprender por necesidad o subsistencia es poner en marcha una idea de negocio que no tiene un crecimiento a largo plazo; más bien, busca mantener ingresos que le permita subsistir a la persona. Quienes emprenden bajo esta modalidad se lanzan a la aventura empresarial por solucionar situaciones financieras personales, porque han perdido su trabajo o se encuentran frustrados en su ámbito laboral. (Emprende, 2013)

La microempresa es la organización económica administrada por personas emprendedoras que aplican su propio conocimiento y habilidades para salir adelante adaptándose al entorno en el que viven. El desarrollo de la microempresa en Ecuador ha venido progresando de manera acelerada, ya que ahora existen microempresas que son dirigidas por profesionales que aplican conocimientos de gestión empresarial. (Cecibel Godoy,2012).

Las microempresas se las puede clasificar principalmente en los siguientes niveles:

- **De subsistencia o necesidad:** Son aquellas que tienen tan baja productividad que sólo persiguen la generación de ingresos con propósitos de consumo inmediato.
- **De crecimiento u oportunidad:** Son aquellas que tienen como principal objetivo el progreso y la generación de empleo.

Durante la tercera conferencia regional andina sobre empleo realizada en la ciudad de Quito en el año 2006, el Ec. Luis Fernando Bilbao, Director Nacional de Empleo, señala dos tipos de microempresa: microempresa de subsistencia y microempresa de acumulación simple.

Subsistencia:

- Ser una empresa unipersonal ubicada en lugares como domicilios, mercados o en lugares públicos como la calle; este es el caso de los vendedores ambulantes.
- No mantienen inventarios ya que su nivel de capital de trabajo es bajo.
- Las ganancias se utilizan para cubrir sus necesidades diarias.
- El periodo de rotación de su capital de trabajo es muy corto, por lo que
- Poseen un nivel de ventas bajo.
- Sus productos son vendidos directamente al consumidor final

Acumulación simple:

- Existen entre 2 y 5 personas que trabajan en la misma.
- Poseen un lugar determinado para realizar su actividad comercial.
- Manejan control de inventarios.
- Tienen un mayor nivel de rotación del capital de trabajo.
- Volumen mensual de ventas menor a \$3000 dólares.
- El margen de utilidad que manejan es alrededor del 20%

La Actividad Emprendedora Temprana (TEA) en El Ecuador, se ha venido incrementando con el pasar del tiempo, lo cual es muy interesante porque esto refleja que cada año existen nuevos emprendedores en el país. La TEA en el 2009, 2010, 2012 y 2013 fue de 15,8%, 21,3%, 26,6% y 36% respectivamente. Si se realiza una comparación entre el año 2012 y

2013, se puede decir que 1 de cada 4 personas eran emprendedoras en el 2012, y 1 de cada 3 personas eran emprendedoras en el 2013; es decir, a medida que pasa el tiempo, la gente se encuentra más motivada para emprender. Ecuador cuenta con la TEA más alta de América Latina (36%), superando a Chile, Colombia, Brasil, México, Panamá, Perú, Guatemala, Uruguay y Argentina. De acuerdo al PhD. Wilson Araque, quien es fundador y Director del Observatorio de la PyME de la Universidad Simón Bolívar de Ecuador, afirma que 36 de cada 100 personas son emprendedoras y que más de 5.7 millones de ecuatorianos es gente que ha emprendido en sus vidas. También resalta que en la zona rural existe mayor emprendimientos por necesidad que en la zona urbana, debido a la falta de información y preparación (GEM, 2013).

I.A.1 La Estructura Económica de Ecuador.

El Ecuador, república situada en el noroeste de Sudamérica, limita al norte con Colombia, al este y sur con Perú, y al oeste con el océano Pacífico. Tiene una superficie de 272.045 km² con las Galápagos. La capital es Quito, una de las más antiguas de América del Sur. La población de Ecuador está compuesta por un 52% de indígenas (los quechuas, son mayoría pero se contabilizan 14 nacionalidades) y un 40% de mestizos; el 8% restante lo componen principalmente descendientes de españoles y de africanos. Aproximadamente, el 62% vive en centros urbanos y el 38% en el medio rural. El 49% se concentra en la región de la Costa y el 47% en la región de la Sierra; el resto de la población se reparte entre la región Amazónica y las islas Galápagos. (Ecuador, pág. 1).

En 1927, hubo una reestructuración en las funciones del Banco Central del Ecuador que hasta entonces era la entidad bancaria responsable de la emisión de moneda. El 13 de junio de 2001 mediante Decreto Ejecutivo No. 1589, se emitió el nuevo Estatuto Orgánico de

esta Institución, en el que se estableció una nueva misión para el Banco Central la cual era: promover y coadyuvar a la estabilidad económica del país, tendiente a su desarrollo, para lo cual deberá: realizar el seguimiento del programa macroeconómico; contribuir en el diseño de políticas y estrategias para el desarrollo de la nación; y, ejecutar el régimen monetario de la República, que involucra administrar el sistema de pagos, invertir la reserva de libre disponibilidad y, actuar como depositario de los fondos públicos y como agente fiscal y financiero del Estado. (Dolarización, párr. 1).

Tradicionalmente, la base de la economía ecuatoriana ha sido la agricultura con vocación exportadora. Sin embargo, en 1965 se aprobó una ley de desarrollo industrial que facilitó la expansión de fábricas textiles, de artículos eléctricos y farmacéuticos, entre otros productos. En 1970, hubo un importante incremento de la producción y de la exportación de petróleo. Esta producción petrolera se afianza con la construcción del oleoducto transecuatoriano para facilitar el suministro desde los yacimientos ubicados en el Oriente hasta el puerto de Esmeraldas. (Ecuador, pág. 1).

Durante los años de 1997 y 1998; es decir antes de la dolarización y después de la dolarización, las exportaciones de bienes primarios y elaborados alcanzaron la cifra de 77,2% del total de lo exportado, el 22,8% restante correspondía a la exportación de crudo. El porcentaje de las exportaciones de crudo empezó a cambiar desde el año 1999, siendo éste de 37,6% del total de lo exportado. En el año 2000, la exportación petrolera a otros países alcanzó la cifra de 46,4%. Finalmente, en el año 2001 las exportaciones de petróleo crudo se redujeron y se estabilizaron con un 39,7% del total de lo exportado. Es decir, Ecuador desde 1997 hasta el 2001 tuvo un incremento en las exportaciones petroleras y una disminución en bienes primarios y elaborados. En 1997 las exportaciones (excepto petróleo crudo), representaron \$350 millones, mientras que en 2001

representaron \$192,6 millones. La drástica medida monetaria adoptada por el gobierno de Jamil Mahuad en enero del 2000, el desorden y la desconfianza en el que el país estaba inmerso debido al salvataje bancario y congelamiento de depósitos hizo que haya esta caída precipitosa en las exportaciones de bienes primarios y elaborados. (Julio Oleas, 2001)

En 1999, las exportaciones de cacao, banano, café y pescado los cuales son bienes primarios tradicionales, estaban correlacionadas de una manera positiva con la depreciación monetaria, pero lamentablemente la dolarización hizo que los bienes primarios tradicionales sean menos competitivos en mercados extranjeros. La exportación bananera de Ecuador tuvo uno de sus peores años el primer semestre de 2001. En 1998, las exportaciones de camarón casi triplican a las exportaciones del primer semestre del 2001. Sin embargo, en las exportaciones de productos no tradicionales, como lo son las flores, hubo un crecimiento hasta el primer semestre del año 2001. A continuación se presenta un cuadro que detalla la estructura de las exportaciones de Ecuador entre 1997 y 2001:

Estructura de las exportaciones						
<i>Año</i>	<i>Agrícolas y silvícolas</i>	<i>Pesca*</i>	<i>Petróleo crudo</i>	<i>Industriales</i>	<i>Otros primarios</i>	<i>Otros elaborados</i>
1997	31,6	18,7	26,8	13,6	3,7	5,6
1998	32,3	22,7	18,8	16,8	2,3	7,1
1999	29,0	15,2	29,5	15,9	2,4	7,9
2000	22,4	7,3	43,5	17,7	1,9	7,2
2001**	24,3	9,2	39,7	17,6	2,1	7,1

* Incluye camarón.
 ** Corresponde al primer semestre del año.

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Las importaciones ecuatorianas durante los años 1997 y 2001, consistieron básicamente en: bienes de consumo, bienes intermedios, bienes de capital y otros. En 1997, los bienes de consumo constituyeron el 21% del total de las exportaciones, mientras que 40,7% constituyó las importaciones de bienes intermedios (materias primas utilizadas en todo proceso industrial). Los bienes de capital representaron el 31,2% del total de las importaciones. Y combustibles únicamente

tuvo un 7%. Todos los bienes importados por parte de Ecuador en promedio se han mantenido estables durante 1997 y 2001. (Julio Oleas, 2001). A continuación un cuadro de la estructura de importaciones del Ecuador:

Estructura de las importaciones					
	1997	1998	1999	2000	2001*
Bienes de consumo	21,0	21,1	20,9	22,4	24,4
- No duraderos	12,5	12,9	15,1	13,5	13,7
- Duraderos	8,5	8,2	5,9	9,0	10,8
- Combustibles	8,4	5,3	7,3	7,5	5,6
Bienes intermedios	39,7	39,0	43,5	43,8	40,2
- Agrícolas	5,5	4,8	6,6	6,2	5,7
- Industriales	30,8	30,8	34,2	35,3	31,2
- Construcción	3,5	3,4	2,8	2,3	3,3
Bienes de capital	30,9	34,6	28,2	26,2	29,7
- Agrícolas	1,0	1,0	0,6	0,7	0,9
- Industriales	20,3	21,7	19,1	15,7	17,0
- Equipo de transporte	9,6	11,9	8,5	9,8	11,8
Otros	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1

*Solo primer semestre.

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Desde 1884 hasta 2000, la unidad monetaria del Ecuador fue El Sucre, que se dividía en 100 centavos. El 8 de marzo de 1999, el entonces presidente del Ecuador, Jamil Mahuad, decretó un feriado bancario y el congelamiento de depósitos, afectando con esta medida a cientos de miles de personas en el país quienes no podían retirar su dinero en ciertas entidades bancarias. Una de las principales consecuencias de este nefasto hecho fue la migración de ecuatorianos a las principales ciudades de Europa. El descontrol económico y la inflación superaron los 20.000 sucres por dólar. De esta manera, y sin que medie ningún estudio o medida preparatoria para la población, poco tiempo después se decretó la dolarización de la economía ecuatoriana para estabilizar la economía del país. (Hoy,2014).

I.B. Objetivos

I.B.1 Objetivo general

- Conocer las características generales de los emprendimientos ecuatorianos, que a la vez empiezan como una microempresa. Por otro lado, conocer la realidad del emprendimiento ecuatoriano con relación a América Latina. Adicionalmente, llegar a descubrir si las microempresas en El Ecuador son por oportunidad o subsistencia. Finalmente, saber si Ecuador es un país emprendedor mediante la Actividad Emprendedora Temprana (TEA), haciendo una comparación con los demás países de la región.

I.B.2 Objetivos Específicos.

- Entender las razones esenciales del porque las personas decidieron emprender en Ecuador.
- Conocer el nivel de educación, edad e ingresos de los microempresarios.
- Saber las actividades principales de los emprendedores en Ecuador.
- Determinar las razones por las cuales las personas deciden cerrar su microempresa.
- Realizar un análisis econométrico con la tasa de desempleo, subempleo y número de empresas.
- Conocer que opina la CAF y el Banco Mundial sobre el emprendimiento en Ecuador y Latinoamérica.
- Conocer si las microempresas ayudan a la disminución del desempleo o no en Ecuador.

I.C Justificación y Alcance del proyecto.

Esta investigación se la llevará a cabo porque representa el T.C.C (Trabajo de Conclusión de Carrera), como requisito indispensable para la obtención del título de Ingeniero

Comercial en la Universidad del Pacífico, sede Quito. Por otro lado, este trabajo se convertirá en fuente de consulta para estudiantes, profesores, emprendedores, etc.

I.D Problema

El principal problema de las PyMES en el Ecuador, es que si bien deberían enfocarse en el crecimiento, la producción y productividad, solo se crean como una solución de la generación de empleo.

I.E Hipótesis

La mayoría de PyMES, especialmente la microempresa y las pequeñas empresas ecuatorianas son creadas por necesidad, más no por el aprovechamiento de una oportunidad estratégica

I.F Metodología

Para la realización de esta investigación sobre las Microempresas: Fuente de Crecimiento o Refugio al Desempleo, se utilizará el método de investigación cuantitativo. Para la investigación se utilizará dos tipos de información básicos, las cuales son: primarias y secundarias. Las fuentes primarias brindan datos de primera mano por ejemplo: libros, artículos, monografías, tesis y disertaciones, documentos oficiales, trabajos presentados en conferencias o seminarios, artículos periodísticos, testimonios de expertos, documentales, videos, foros y páginas de internet, entre otros. Las fuentes secundarias son compilaciones y resúmenes de referencias o fuentes primarias publicadas en un área de conocimiento en particular, las cuales comentan artículos, libros, tesis, disertaciones y otros documentos. El enfoque cuantitativo usa una gran variedad de datos para probar hipótesis. Los datos serán proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

(INEC). Una vez que se obtenga todos los datos necesarios para la realización de la investigación, se procederá al análisis y posteriormente a la interpretación. El estudio cuantitativo de los datos se lo realizará mediante un análisis econométrico de series temporales en un programa informático llamado “Gretl”. (Roberto Hernández,2006).

I.G Definiciones.

Desde un punto de vista jurídico, la microempresa en el Ecuador es la unidad económica operada por personas naturales, jurídicas o de hecho, formales o informales que tiene las siguientes características:

- Actividades de producción, comercio o servicios, en los subsectores de alimentos, cerámico, confecciones textil, cuero y calzado, electrónico radio y TV, gráfico, químico-plástico, materiales de construcción, maderero, metalmecánica, transporte, restaurantes, hotelería y turismo ecológicos, cuidado de carreteras y otros afines.
- Actividades de autoempleo que tengan hasta 10 empleados.
- Actividades con un capital de trabajo hasta veinte mil dólares, que no incluya inmuebles y vehículos que sean herramientas de trabajo (Decreto Ejecutivo Nro. 2086, 2004).

Por otro lado, emprender es la capacidad de concebir una idea innovadora o creativa que tenga potencial o sea prometedora a largo plazo. Según la Real Academia de la Lengua Española, emprender significa comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro. Adicionalmente, todo emprendimiento está relacionado con asumir riesgos. El emprender busca dar una solución a defectos o problemas que tiene el mercado o también busca satisfacer necesidades que no han podido ser resueltas. La pro actividad y la

creatividad son la esencia fundamental de todo emprendedor para que el negocio tenga éxito y genere un impacto positivo en el mercado. (Real Academia Española, 2001).

El autoempleo es la actividad laboral que lleva a cabo una sola persona trabajando para ella misma generando ingresos de forma directa en cualquier actividad. Esa unidad económica es de su propiedad, dicha persona se convierte en trabajador independiente que a su vez tiene la obligación de dirigir, gestionar y obtener beneficios de su negocio. Muchas de las personas deciden esta alternativa laboral de empleo porque no quieren ser empleados o subordinados de otra persona u compañía. Se puede identificar como autoempleado a quienes utilizan su propio capital y esfuerzo para generar empleo. De esta manera, el autoempleo puede entenderse de dos maneras:

- Como trabajador independiente, que es contratado por honorarios, por la naturaleza de su labor y capacidad dentro de su campo. Tal es el caso de los consultores o freelancer.
- Como empresa, ya sea en unipersonalmente o mediante la asociación con otras personas. Así sucede, por ejemplo, con las pymes o las empresas asociativas. (Autoempleo, párr. 1)

Según ENEMDU, el desempleo está definido como la suma del desempleo abierto más el desempleo oculto. El desempleo abierto lo conforman personas que poseen 10 años y más y presentan las siguientes características:

- Sin empleo (no estuvo ocupado en la semana pasada).
- Buscaron trabajo (realizaron gestiones concretas para conseguir empleo o para establecer algún negocio en las cuatro semanas anteriores).

El desempleo oculto lo conforman personas de 10 años y más con las siguientes características:

- Sin empleo (no estuvo ocupado en la semana pasada).

- No buscaron trabajo (no hicieron gestiones concretas para conseguir empleo o para establecer algún negocio en las cuatro semanas anteriores), por algunas de las siguientes razones.
- Tiene un trabajo esporádico u ocasional.
- Tiene un trabajo para empezar inmediatamente.
- Espera respuesta por una gestión en una empresa o negocio propio.
- Espera respuesta de un empleador o de otras gestiones efectuadas para conseguir empleo.
- Espera cosecha o temporada de trabajo.
- Piensa que no le darán trabajo o se cansó de buscar.
- No cree poder encontrar.

Según ENEMDU, la población económicamente activa tiene varias características. Primero, está conformada por las personas de 10 años y más. Segundo, son aquellas personas que trabajaban al menos 1 hora en la semana, o que no laboraron, pero tuvieron empleo (ocupados). Tercero, aquellas personas que no tenían empleo, pero estaban disponibles para trabajar y buscaban empleo (desocupados).

La población empleada está compuesta por ocupados, ocupados plenos, subempleados y ocupados no clasificados. ENEMDU los define de la siguiente manera:

Ocupados.- Son aquellas personas de 10 años y más que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia, o pese a que no trabajaron, tienen empleo pero se ausentaron por vacaciones, enfermedad, licencia por estudios, etc. También se consideran ocupadas a las personas que realizan actividades dentro del hogar por un ingreso, aunque las actividades desarrolladas no guarden las formas típicas de trabajo asalariado o independiente.

Ocupados plenos.- La población con ocupación plena está constituida por personas ocupadas de 10 años y más, que trabajan como mínimo la jornada legal de trabajo y tienen ingresos superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas (no realizaron gestiones), o bien que trabajan menos de 40 horas y sus ingresos son superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas (no realizaron gestiones).

Subempleados.- Son las personas que han trabajado o han tenido un empleo durante el periodo de referencia considerado, pero estaban dispuestas y disponibles para modificar su situación laboral a fin de aumentar la "duración o la productividad de su trabajo". Este conjunto se divide en subempleados visibles y en otras formas de subempleo.

Ocupados no clasificados.- Son aquellas personas ocupadas que no se pueden clasificar en ocupados plenos u otras formas de subempleo, por falta de datos en los ingresos.

El riesgo va de la mano de todo emprendimiento. Se dice que el riesgo está directamente relacionado con la rentabilidad, a mayor riesgo mayor rentabilidad y a menor riesgo menor rentabilidad. Todo riesgo es el evento que puede afectar de manera negativa generando pérdidas dentro de una organización. El riesgo en los negocios o inversiones es la variabilidad que puedan ofrecer los ingresos proyectados a eventos internos o externos no previstos. En el siglo XVII, el riesgo se lo identificaba como una contingencia que podía presentarse. A mediados del siglo XX, los conceptos de riesgo e incertidumbre se trataron de manera indistinta; sin embargo, actualmente existe una diferencia muy clara entre incertidumbre y riesgo; mientras

que la incertidumbre es subjetiva y no medible, el riesgo es cuantificable y objetivo. (Pablo P., 2014)

De acuerdo Pablo Pérez, catedrático universitario, existen diferentes tipos o clasificaciones de riesgos, pero los que más destacan dentro del área de la microempresa o emprendimiento son:

Riesgo de negocio: Son los riesgos que las corporaciones desean asumir para crear una ventaja competitiva y agregar valor a los accionistas. La exposición “juiciosa” al riesgo de negocio es una parte esencial de toda actividad de negocios.

Riesgo estratégico: Es el que resulta de cambios fundamentales en el ambiente económico o político. Estos riesgos son difíciles de cubrir, excepto mediante la diversificación entre diferentes líneas de negocios y países.

Riesgo financiero: Se refiere a las posibles pérdidas relacionadas con movimientos en los precios financieros.

Todo riesgo tiene que ser manejado de una manera adecuada siguiendo un proceso que consta de 5 etapas:

1. Identificación.
2. Cuantificación.
3. Análisis.
4. Plan de acción.

5. Supervisión.

Según Keynes, economista británico, el riesgo es algo mensurable. Mediante cálculos o estadísticas derivadas de la experiencia se puede saber la probabilidad de un riesgo. Por el contrario, la incertidumbre correspondería a aquellas situaciones únicas donde no son aplicables ni los cálculos ni las experiencias del ser humano. La incertidumbre es no medible. (Manuel Hinds,2010).

La Actividad Emprendedora Temprana (TEA), es un indicador que muestra la capacidad de emprendimiento que tiene un país. Este indicador, a su vez, está conformado por los diferentes tipos de emprendimientos que se pueden presentar, como por ejemplo: 1. Emprendimiento por oportunidad. 2. Emprendimiento por necesidad y 3. Emprendimiento por motivación mixta. Usualmente, la TEA refleja cuan emprendedor es un país y se lo utiliza para hacer un análisis comparativo con demás países del mundo.

Todo negocio o emprendimiento cuenta con diferentes etapas o fases. Principalmente, existen negocios nacientes, nuevos y establecidos. Los negocios nacientes son aquellos que están en sus primeros pasos para poner en marcha su idea de emprendimiento. Además, son los que aún no han realizado pago de salarios a sus trabajadores y en su mayoría y debido a su poca incursión en el mercado, estos negocios están constituidos únicamente por un solo trabajador, que es el emprendedor. Los dueños de negocios nacientes piensan que hay poca o ninguna competencia porque su producto es considerado nuevo o poco familiar. Por otro lado, los negocios nuevos son los que ya han estado un tiempo considerable en el mercado y ya llevan un tiempo importante pagando salarios a sus trabajadores. Estos negocios están en una etapa de consolidación y formalización. Los dueños de este tipo de negocios piensan que existe mucha competencia en el mercado. Finalmente, los negocios establecidos son los que llevan más de 3.5 años pagando salarios a sus trabajadores. En este tipo de negocios son muchos los propietarios que piensan que

existe demasiada competencia y pocos son los dueños que piensan que ofrecen productos o servicios nuevos en el mercado. (GEM,2013).

I.H Fundamentos Teóricos de la Microempresa.

Toda microempresa es un emprendimiento y todo emprendimiento empieza como una microempresa. El emprendedor en sus primeras etapas de actividad económica se desarrolla dentro de una microempresa, tomando en cuenta emprendedores que vienen de menos a más. Los microemprendimientos forman parte de la microempresa y existen dos tipos: de supervivencia y de expansión. Las principales ventajas de una microempresa son:

- Es fuente generadora de trabajo.
- Es flexible a cambios internos ya que no posee una estructura rígida dentro de la organización.
- Adapta sus productos a los cambios y exigencias del Mercado.

Las principales desventajas de la microempresa son:

- Utilizan tecnología poco actualizada.
- Falta de conocimientos y técnicas para una productividad más eficiente.
- Limitaciones de acceso a crédito.
- La producción se enfoca únicamente al Mercado interno

Según Schumpeter, economista y sociólogo austriaco, pensaba que el emprendedor era un individuo extraordinario con ideas innovadoras y decía que:

La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de la producción al explotar una inversión, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada. Hacerse cargo de estas cosas nuevas es difícil y constituye una función económica distinta, primero, porque se encuentran fuera de las actividades rutinarias que todos entienden, y en segundo lugar, porque el entorno se resiste de muchas maneras desde un simple rechazo a financiar o comprar una idea nueva, hasta el ataque físico al hombre que intenta producirlo (Schumpeter).

Emprendimiento según la Escuela Austríaca: la ideología de Schumpeter fue rechazada por varios personajes, tales como: Ludwin Von Mises, Freidrich Hayek e Israel Kirzner. Si bien es cierto estaban de acuerdo con que el emprendimiento era factor fundamental en el desarrollo y progreso del capitalismo, diferían en que el futuro del capitalismo dependía mucho de la persona, la actividad y el impacto de éstos. Para Mises, el emprendedor es aquella persona que desea hacer suposiciones en algo que no se conoce con certeza, respondiendo a las señales del mercado tomando en cuenta precios, ganancias y pérdidas. (Eco. Luis Gómez)

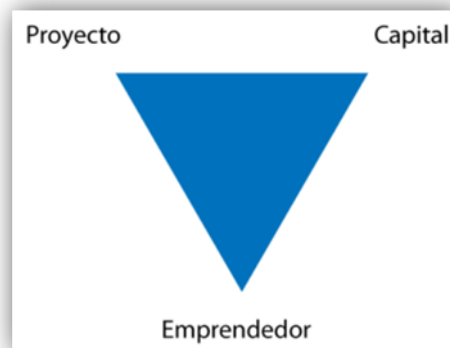
Para Kirzner, el emprendedor se caracteriza por estar atento a nuevas oportunidades que existen en situaciones de incertidumbre o de desequilibrio. Esta pro actividad por parte del emprendedor le permite percibir las oportunidades antes que el resto de las personas. Cabe recalcar que, el emprendimiento no está ligado únicamente con la identificación de oportunidades en el mercado. Según Howard Stevenson, la mentalidad de un emprendedor tiene un sistema de gestión apoyado más en las oportunidades de mercado que en los recursos que se posee. La formación de líderes empresariales s constituye a base de la enseñanza del emprendimiento. (Eco. Luis Gómez)

El aprendizaje del emprendimiento no está relacionado con el número de empresas creadas, sino que está vinculado con otros aspectos tales como:

- La facultad de crecer y crear empresa, orientada bien hacia la generación de desequilibrio (Schumpeter) o de equilibrio (Escuela Austriaca)
- La orientación al crecimiento (Teoría de Drucker y Stevenson).
- El encaje de tres puntos básicos: el mercado, las personas y los recursos.

La competitividad del mercado debe motivar y permitir a que los jóvenes tomen decisiones sobre su futuro profesional con un mayor número de oportunidades.

Según la teoría del triángulo invertido de Andy Freire, quien es licenciado en Economía magna cum laude por la Universidad de San Andrés, Argentina, y OPM de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard, todo proceso emprendedor combina tres componentes: idea, capital y el emprendedor.



Todo emprendimiento exitoso debe conjugar estas tres variables. El emprendedor es la persona que sostiene este triángulo invertido, que a su vez va acompañado de una idea o proyecto aceptado por el mercado y el capital para financiar el mismo. Del emprendedor depende, en gran magnitud, que el triángulo no se destruya en base a constancia, seguridad y decisión. El emprendedor “exitoso” siempre logra el capital o el gran proyecto. Finalmente, el problema trascendental no es el capital ni la idea, porque se puede conseguir el dinero e inventar algo creativo de una u otra manera, el

verdadero problema es la personalidad, actitud y responsabilidad con que el emprendedor hace las cosas.

II. CAPÍTULO 2: EVIDENCIA BIBLIOGRÁFICA

II.A. Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Ecuador 2013.

El proyecto de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) tiene como principal propósito la valoración anual de la actividad empresarial, aspiraciones y actitudes de individuos de una amplia gama de países. GEM fue creado en 1997 como una asociación entre London Business School and Babson College. GEM es el más grande estudio en curso de dinámica empresarial y el de mayor importancia a nivel mundial, analizando el papel del emprendimiento en el crecimiento económico nacional. Los datos recogidos son 'armonizados' por un equipo central de expertos, quienes garantizan la calidad y facilitan las comparaciones entre países. Hasta el momento GEM ha medido la iniciativa empresarial en 104 economías de diferentes partes del mundo (GEM). La presente investigación se la realizó en Perú, México, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, Panamá, Uruguay y Ecuador (GEM, 2013).

El GEM se centra en los siguientes objetivos:

1. Permitir comparaciones en relación al nivel y las características de la actividad empresarial entre las diferentes economías.
2. Determinar el grado en que la actividad empresarial influye en el crecimiento económico en una economía en particular.
3. Identificar los factores que favorecen y/o dificultan el emprendimiento.
4. Orientar la formulación de políticas eficaces y específicas destinadas a fomentar el emprendimiento.

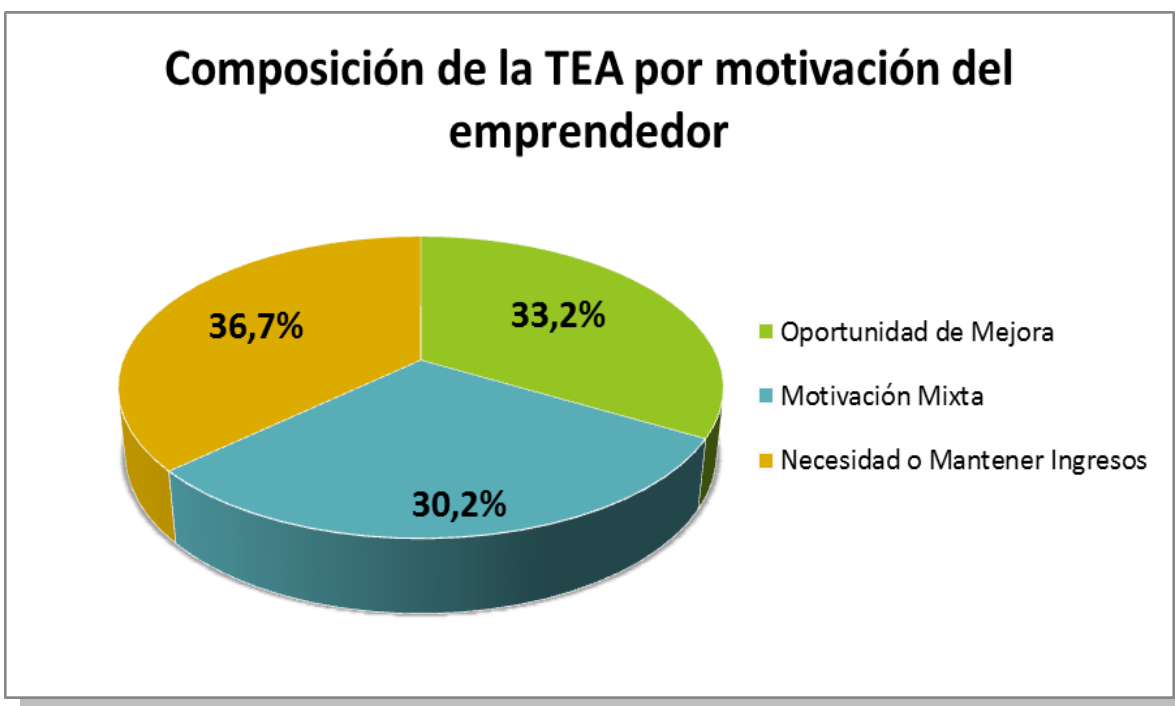
II.B Situación Emprendedora En El Ecuador (TEA).

La Actividad Emprendedora Temprana (TEA) en El Ecuador, se ha venido incrementando con el pasar del tiempo, lo cual es muy interesante porque esto refleja que cada año existen nuevos emprendedores en el país. La TEA en el 2009, 2010, 2012 y 2013 fue de 15,8%, 21,3%, 26,6% y 36% respectivamente. Si se realiza una comparación entre el año 2012 y 2013, se puede decir que 1 de cada 4 personas eran emprendedoras en el 2012, y 1 de cada 3 personas eran emprendedoras en el 2013; es decir, a medida que pasa el tiempo, la gente se encuentra más motivada para emprender. Ecuador cuenta con la TEA más alta de América Latina (36%), superando a Chile, Colombia, Brasil, México, Panamá, Perú, Guatemala, Uruguay y Argentina. De acuerdo al PhD. Wilson Araque, quien es fundador y Director del Observatorio de la PyME de la Universidad Simón Bolívar de Ecuador, afirma que 36 de cada 100 personas son emprendedoras y que más de 5.7 millones de ecuatorianos es gente que ha emprendido en sus vidas. También resalta que en la zona rural existe mayor emprendimientos por necesidad que en la zona urbana, debido a la falta de información y preparación (GEM, 2013).

II.C. Composición De La TEA Por Motivación Del Emprendedor.

Como se mencionó anteriormente, la TEA del año 2013 se incrementó en 10 puntos porcentuales al año 2012. La principal razón para que este incremento hay surgido es el aumento de emprendedores nacientes, quienes son personas que están en el proceso de ponerse un negocio y que todavía no han pagado sueldos; es decir, personas que están experimentando lo que es emprender. En años pasados, se hablaba únicamente de emprendimiento por oportunidad y de emprendimiento por necesidad en El Ecuador; sin embargo, en el año 2013 no solo fueron por necesidad u oportunidad, sino fueron por motivación mixta que incluye a quienes, a pesar de haber reconocido una oportunidad, también estuvieron motivados por necesidad. De acuerdo a

la investigación realizada por GEM, se dice que: el 36.7% de personas emprendieron por necesidad, 33.2% emprendieron por oportunidad y el 30.2% por motivación mixta (GEM, 2013).



Fuente: GEM

Elaborado por: Jefferson López.

II.D Características Generales de las Microempresas En Ecuador.

Además de las características cuantitativas (trabajadores) que tienen las microempresas en diferentes partes de América Latina, Ecuador posee algunas características cualitativas que han afectado directamente al desarrollo o progreso de las mismas. Las microempresas ecuatorianas se han destacado por tener muchas deficiencias en su administración, dentro de las principales se puede mencionar: a) bajo número de empleados (1,7) por debajo de Bolivia y Colombia, b) bajas ventas promedio anuales (\$ 9.336), c) no se lleva un registro contable formal o adecuado, d) no ofrecer seguridad social a sus trabajadores y e) débil manejo de prácticas gerenciales y recursos humanos (CAF, 2013).

Variable	Bolivia ^{b/}	Colombia	Ecuador
Número de empleados (incluyendo al dueño)	1,9	1,9	1,7
Ventas promedios (dólares)	20.427	26.651	9.336
No posee registro mercantil (porcentaje)	91	44	73
No lleva contabilidad (porcentaje)	94	67	80
No brinda seguridad social a sus empleados (porcentaje)	97	72	85
Fracción de mujeres (porcentaje)	43	52	43

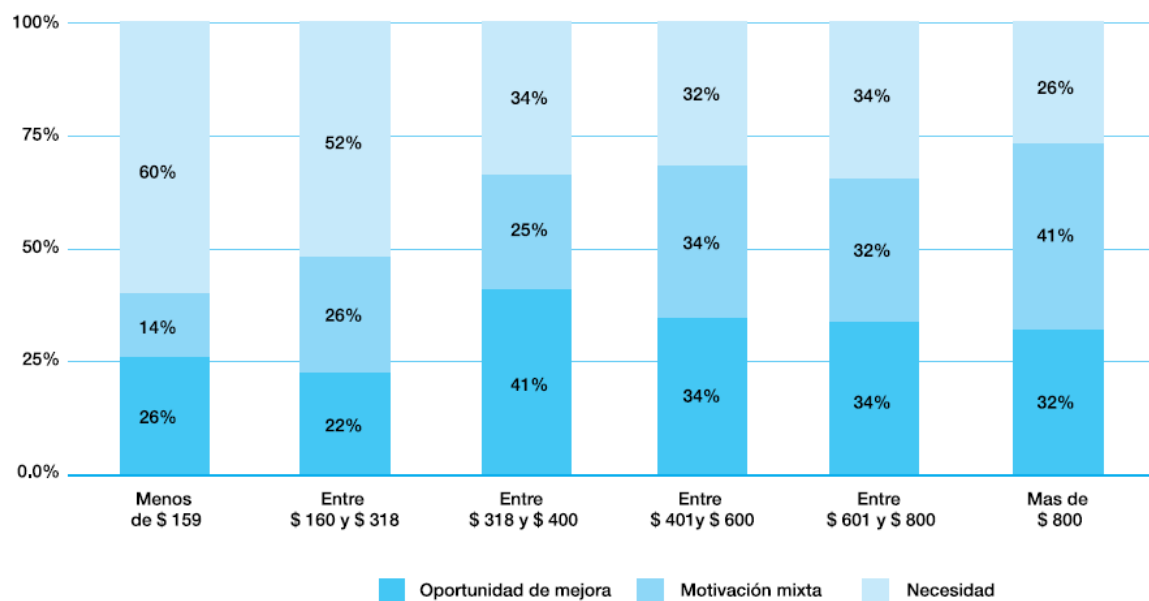
Fuente: CAF

Elaborado por: CAF

II.E Nivel Socioeconómico De Los Emprendedores Ecuatorianos.

La situación económica o el nivel de ingresos de una persona, es lo que influye directamente en los ecuatorianos para tomar el riesgo de emprender. De acuerdo al estudio realizado por el GEM, más del 60% de personas que emprendieron por necesidad percibían menos del salario básico unificado. Estas personas lo que buscan es mantener ingresos que les permita subsistir. Los emprendimientos por necesidad no tienen un crecimiento a largo plazo porque casi siempre se encuentran en un mercado de competencia perfecta. A medida que los ingresos de las personas van aumentando, los emprendimientos de subsistencia van disminuyendo. Las personas que tienen ingresos mayores a las personas que emprenden por necesidad, tienen una motivación mixta (oportunidad-necesidad) ya que se encuentran en una situación más estable. A continuación se presenta un gráfico, que explica la motivación de cada uno de los emprendedores de acuerdo a sus niveles de ingresos (GEM, 2013).

Figura 17 – Distribución de los niveles de ingreso según motivación del emprendedor

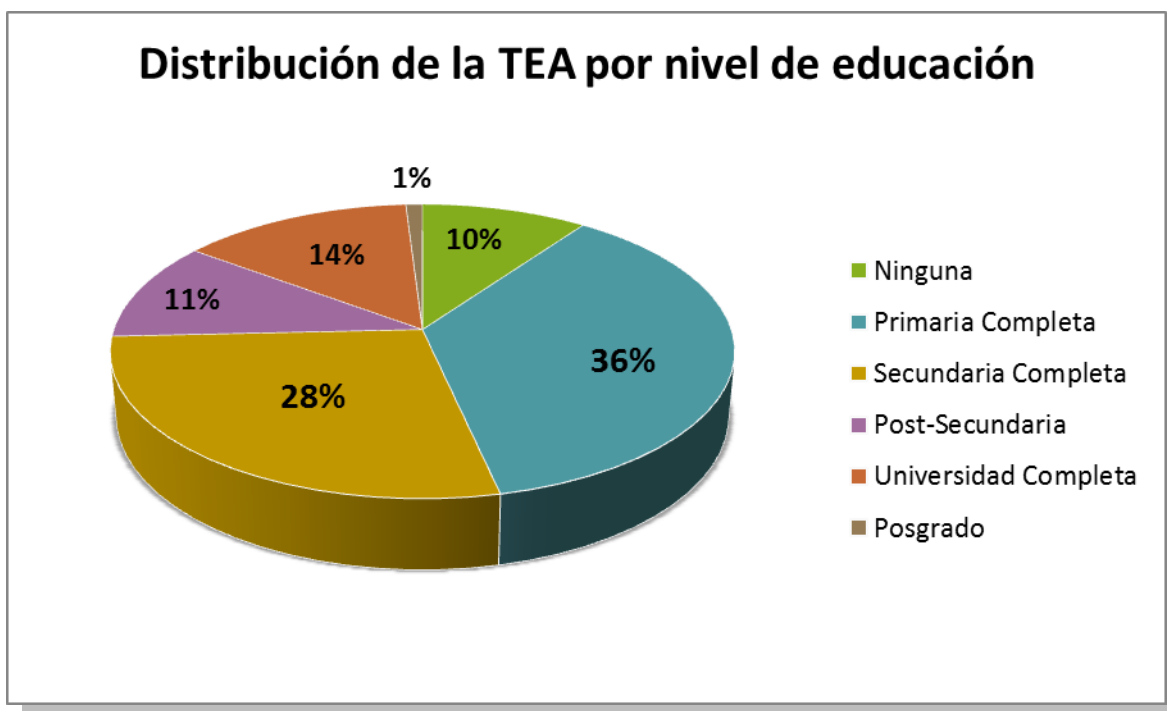


Fuente: GEM

Elaborado por: GEM

II.F. Formación Académica De Los Emprendedores.

Está comprobado mediante la investigación realizada por GEM, la mayoría de emprendimientos en el Ecuador son por necesidad (36,7%). Muchas personas piensan que de acuerdo al nivel de educación, unos emprendimientos son mejores que otros. La realidad es que del total de emprendedores en El Ecuador, el 37% sólo han terminado la primaria, el 28% han terminado la secundaria, el 14% ha finalizado su carrera universitaria, el 10% no tiene ningún tipo de estudios y solo 1% tiene posgrado. Analizando los datos obtenidos, se puede llegar a 3 aseveraciones: 1. La falta de educación hace que haya más emprendimientos por necesidad que de oportunidad. 2. Independientemente del nivel de educación, hay personas que emprenden por oportunidad o por motivación mixta. 3. Las personas que más emprenden en el Ecuador tienen educación primaria o secundaria (GEM, 2013).



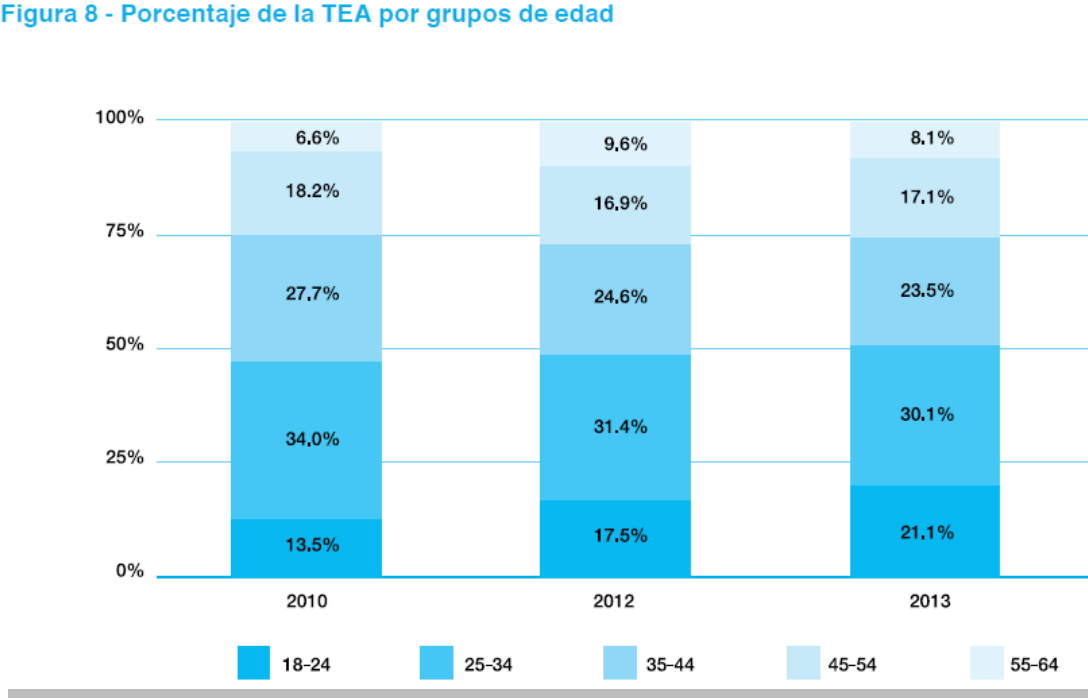
Fuente: GEM

Elaborado por: Jefferson López

II.G. Edad De Los Emprendedores Ecuatorianos.

Las personas que más emprenden en el Ecuador, son aquellas que están en un rango de entre 25 y 34 años, seguido de personas que tienen entre 36 y 44 años. Estos datos se han mantenido constantes desde el año 2010 hasta el 2013. Los demás países de Latinoamérica también se mantienen en el mismo rango de edad para emprender. Cabe destacar, entre más edad tiene la gente, menor es la motivación para emprender. El emprendedor es una persona que asume riesgos en su vida. Mientras una persona es joven, su aversión al riesgo es menor; es decir, su temor a ganar o perder es bajo. Sin embargo, sucede lo contrario cuando una persona tiene más edad, porque podría poner en riesgo dinero o pertenencias que en caso de pérdida afecte directamente en su vida. La edad es un factor primordial para el emprendedor, al momento de lanzarse al ruedo (GEM, 2013).

Figura 8 - Porcentaje de la TEA por grupos de edad

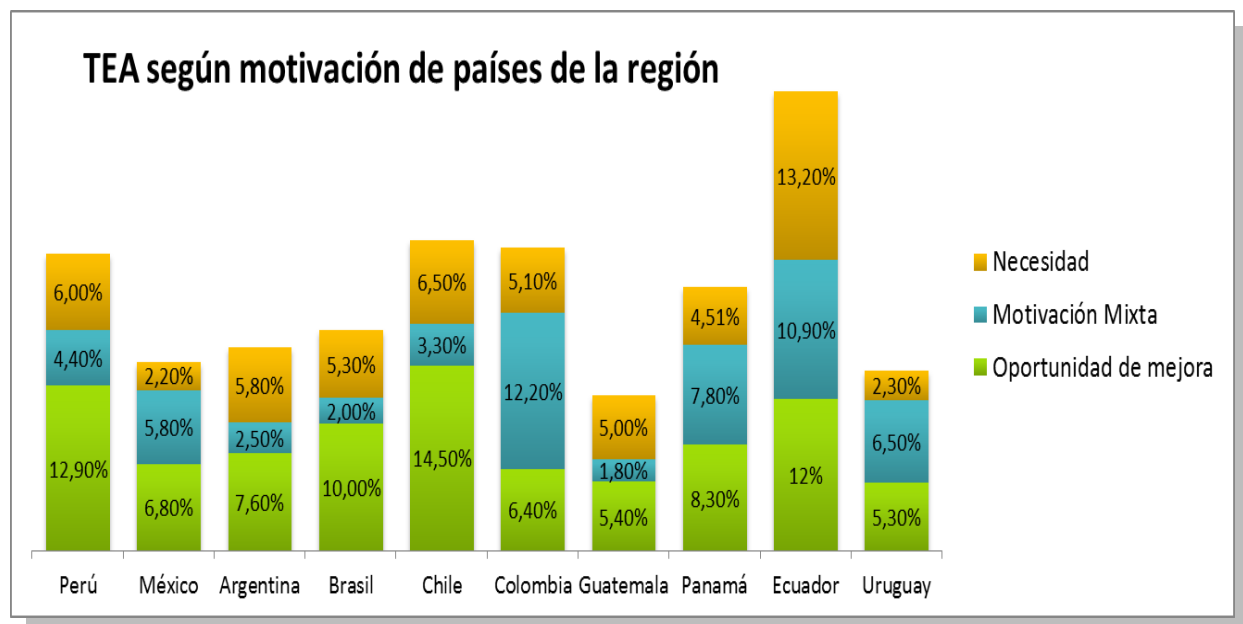


Fuente: GEM

Elaborado por: GEM

II.H. El Ecuador y Latinoamérica.

Ecuador es el país con la TEA más alta de América Latina; por lo tanto, es el país donde existe un mayor índice de emprendimientos. Perú y Chile son los países con la TEA de oportunidad más alta de la región con 12,9% y 14,5% respectivamente. Ecuador es el tercer país con la TEA de oportunidad más alta seguido de Brasil. Es importante destacar que, todos los países de la región tienen una TEA de oportunidad más alta que la TEA de necesidad, exceptuando Ecuador. Es decir, es verdad que Ecuador tiene la tasa más alta de emprendimiento, pero esto se debe a que existe muchos emprendimientos que son por necesidades; por lo tanto, esto hace que la TEA del país se incremente (GEM, 2013).



Fuente: GEM

Elaborado por: Jefferson López

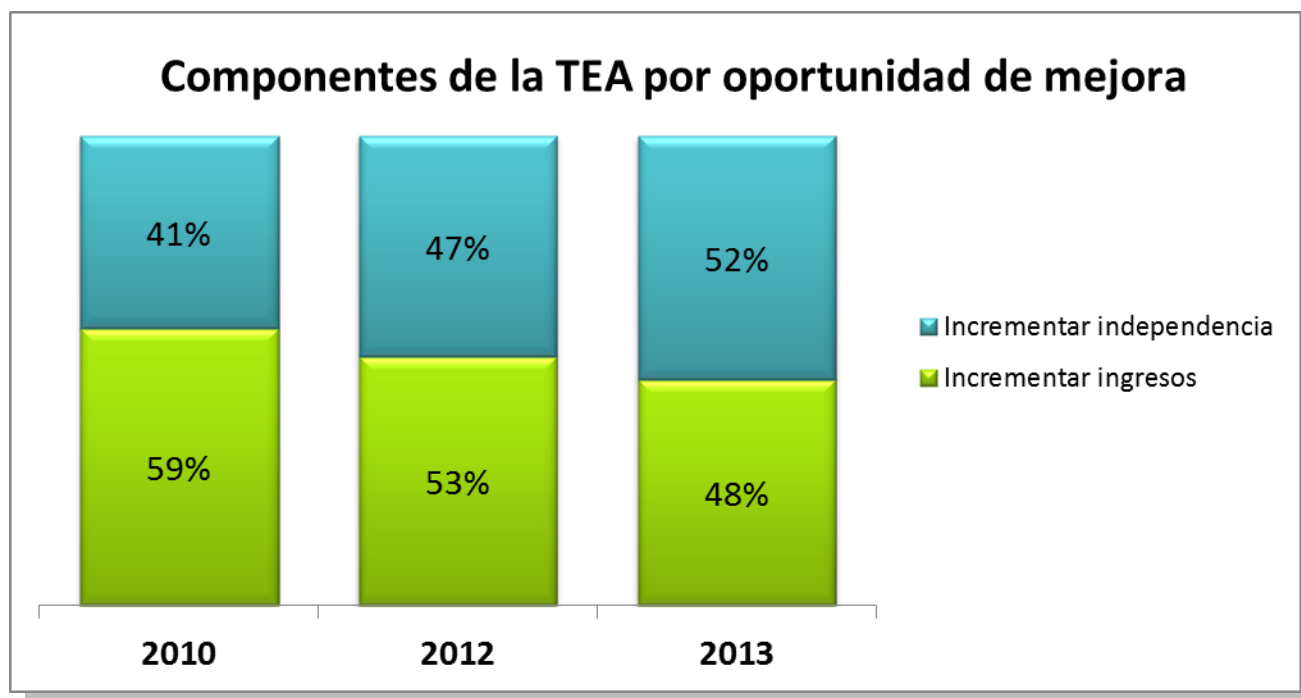
II.I. Emprendimiento Por Oportunidad En El Ecuador.

El emprendimiento por oportunidad en Ecuador es demasiado aceptable con relación a los demás países de la región. Este tipo de emprendimiento busca crecer a lo largo del tiempo y no estancarse. La mayor cantidad de emprendedores por oportunidad están localizados en la zona urbana del país (77%). Adicionalmente, Estos emprendedores son personas en promedio que tienen 34,5 años de edad y 11,6 años de escolaridad (lo que corresponde que han concluido aproximadamente la mitad de la educación media) (GEM, 2013). En El Ecuador existen dos principales razones por la cuales las personas emprenden por oportunidad:

1. Incrementar ingresos.
2. Incrementar su independencia sin perjuicio de sus ingresos.

II.I.1. Razones Para Emprender Por Oportunidad.

En el siguiente gráfico, se puede observar que desde el año 2010 hasta el 2013 el incrementar ingresos no es la principal razón al momento de emprender, sino el principal motivo es tener mayor independencia.



Fuente: GEM

Elaborado por: Jefferson López

II.I.2. Nivel de Educación, Edad E Ingresos De Los Emprendedores Por Oportunidad.

Además, el 60% de los emprendedores por oportunidad tienen únicamente terminado la primaria o secundaria. Tan solo el 12,40% de emprendedores tienen culminados sus estudios universitarios. Adicionalmente, estas personas deciden emprender entre 25 y 34 años de edad en su mayoría. Cabe destacar que, solo un 16,18% tiene ingresos mayores a \$800 y un 4,41% menor a \$159; sin embargo, hay una cantidad considerable de personas que mantiene ingresos

entre \$318 y \$600. La tasa de cierre de negocios para los emprendedores por oportunidad es de 7.6% (GEM, 2013).

Tabla 6- Nivel de educación, nivel de ingresos, grupo de edad y grupo de ocupación en TEA Oportunidad de Mejora

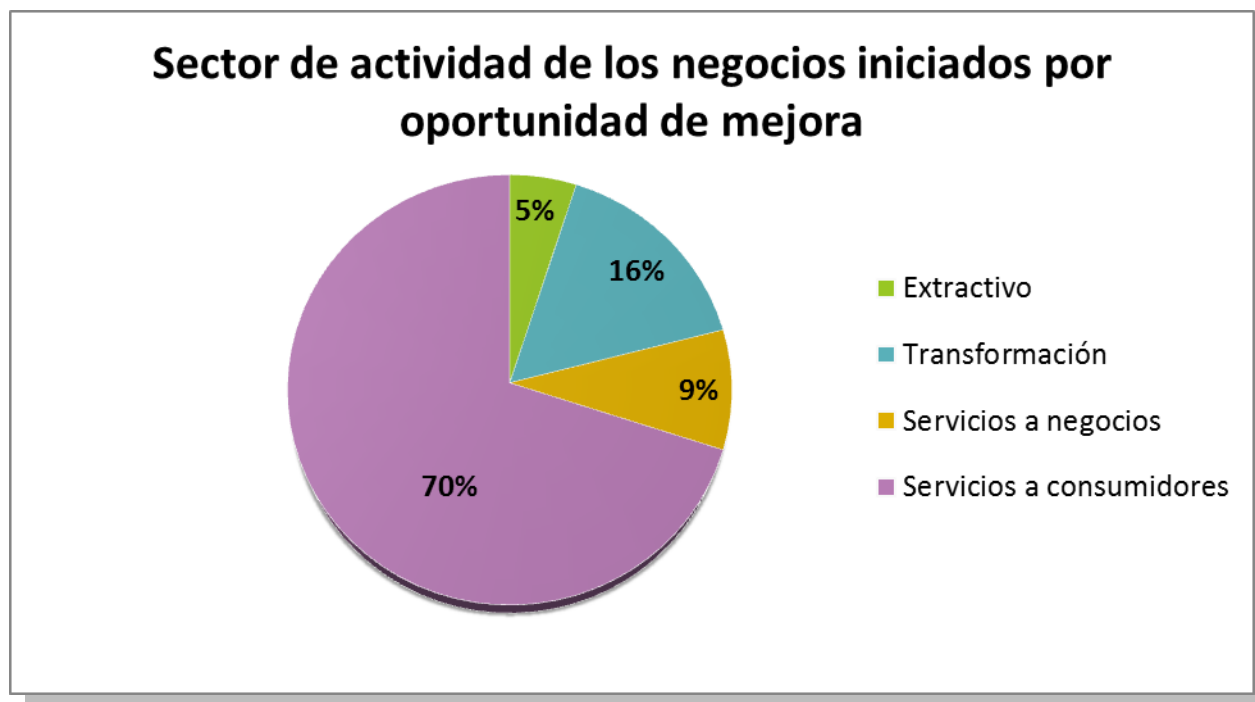
Nivel de Educación						
Ninguna	Primaria Completa	Secundaria Completa	Post-Secundaria	Universidad Completa	Post-grado	
10,40%	33,20%	26,70%	16,30%	12,40%	1,00%	
Nivel de Ingresos						
	Menos de \$ 159	Entre \$ 160 y \$ 318	Entre \$ 318 y \$ 400	Entre \$ 401 y \$ 600	Entre \$ 601 y \$ 800	Más de \$ 800
	4,41%	17,65%	24,51%	24,51%	12,75%	16,18%
Grupos de Edad						
	18 a 24 años	25 a 34 años	35 a 44 años	45 a 54 años	55 a 64 años	
	22,90%	33,30%	21,90%	15,20%	6,70%	

Fuente: GEM

Elaborado por: GEM

II.I.3 Sector de Actividad De Los Emprendedores Por Oportunidad.

Los emprendimientos por oportunidad se caracterizan por estar orientados al servicio a consumidores con un 70%, siendo ésta la principal actividad para el emprendedor. Muy pocas personas son las que se dedican a la actividad extractiva (agrícola), de transformación y servicios a negocios (GEM, 2013).

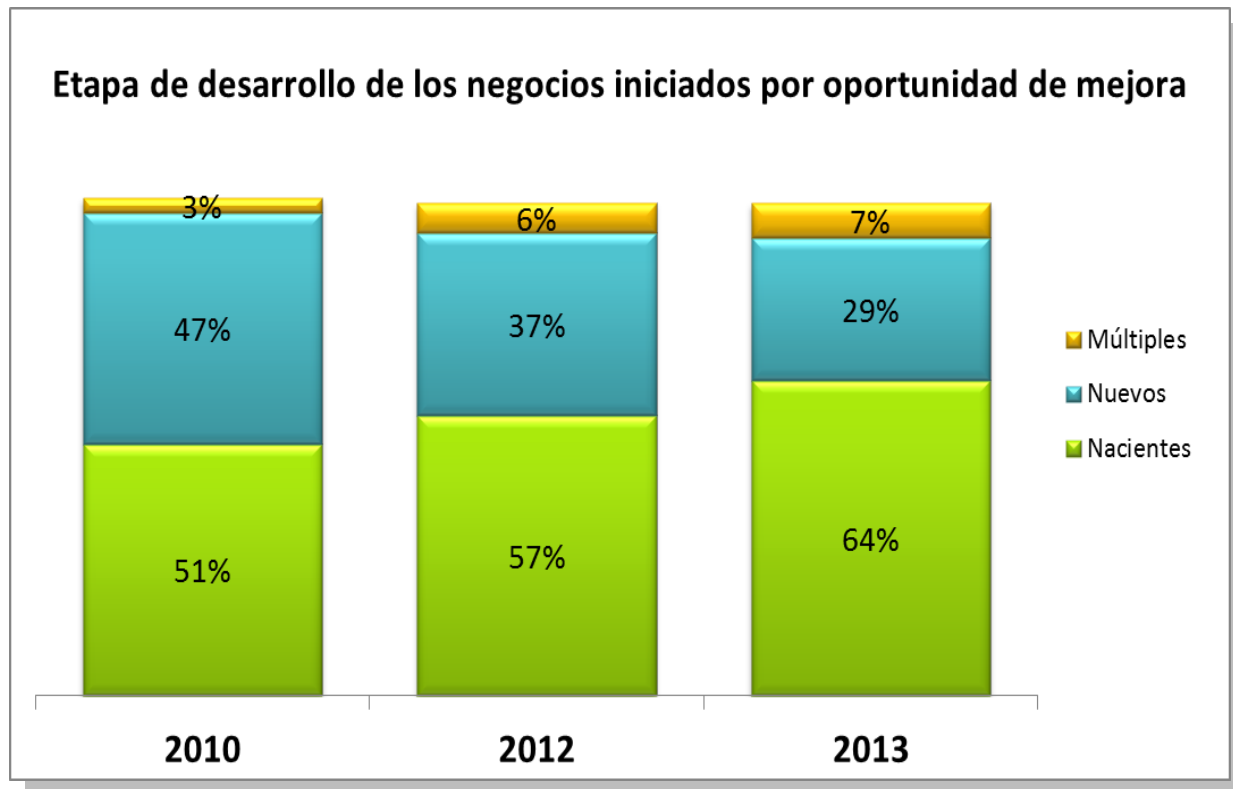


Fuente: GEM

Elaborado por: Jefferson López

II.I.4 Etapas De Los Negocios Por Oportunidad.

Un punto importante a tomar en cuenta es que, todos emprendimientos (oportunidad, necesidad y motivación mixta) están compuestos por emprendimientos nacientes, nuevos y establecidos. En los emprendimientos por oportunidad, existe un 64% de nacientes, el cual ha venido incrementando desde el año 2010. Los negocios nuevos representan un 29%, los cuales han venido reduciendo desde el 2010. Finalmente, los emprendedores múltiples, quienes son personas dueñas de negocios nuevos y nacientes, han tenido un incremento poco relevante (GEM, 2013).



Fuente: GEM

Elaborado por: Jefferson López

II.I.5 Emprendimientos Por Oportunidad En Mercados Monopolísticamente Competitivos.

Los mercados monopolísticamente competitivos son aquellos en donde existen varias empresas que ofrecen productos similares pero no idénticos y cuentan con tres características principales:

- Muchas empresas.
- Productos diferenciados.
- Libertad de entrada.

En este mercado, cada uno de los vendedores ofrece un producto algo diferente, lo cual hace que no puedan convertirse en monopolio. Los emprendedores por oportunidad buscan

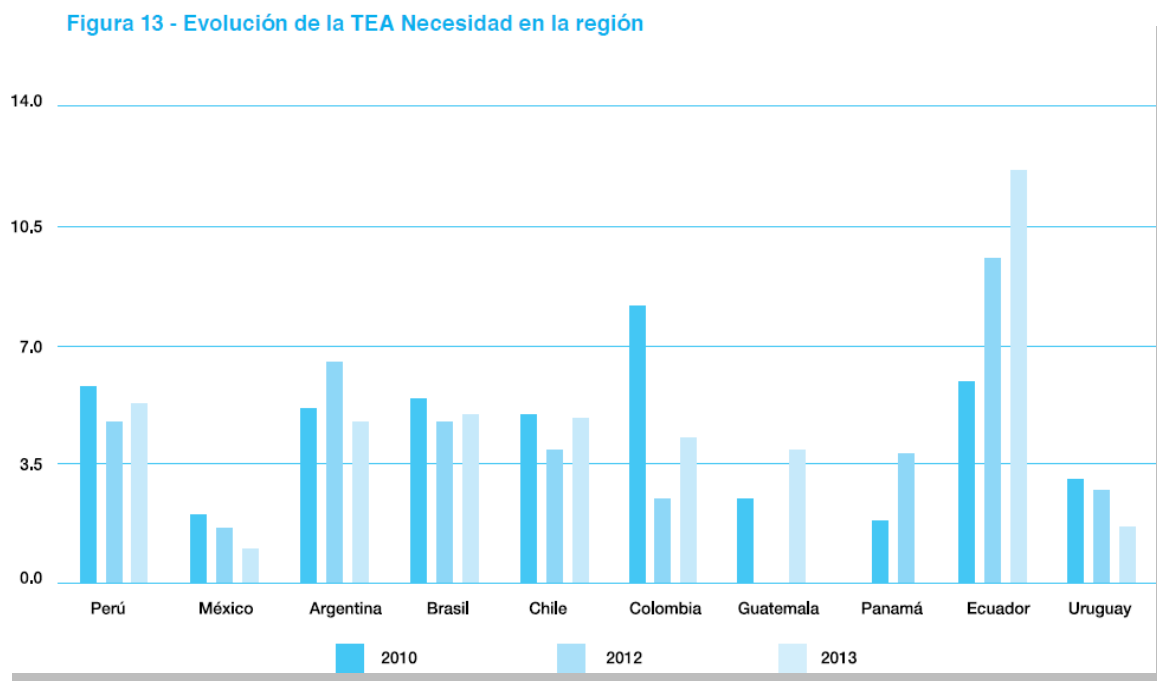
mejorar sus ingresos y crecer a largo plazo, por lo tanto, ellos no entran en mercados competitivos sino en mercados monopolísticamente competitivos ya que es ahí donde buscan una oportunidad de mercado. Al entrar en este tipo de mercados, los emprendedores por oportunidad tienen la confianza de que su producto ya tiene la aceptación del mercado porque otras empresas ofrecen productos similares. El gran desafío para los emprendedores por oportunidad en este tipo de mercado, es tener un excelente posicionamiento para poder incrementar su demanda y, consecuentemente sus ingresos (Gregory Mankiw).

El principal limitante para que un emprendedor por oportunidad pueda crecer es, la innovación y el valor agregado que le dé a sus productos y que genere un impacto en sus clientes. Desafortunadamente, los emprendimientos en Ecuador no se caracterizan por la innovación y el valor agregado, es por eso que muchos emprendimientos se estancan y no pueden progresar y pocos son los que logran superar los obstáculos y desafíos para poder cumplir las necesidades y expectativas de los clientes. Los emprendedores por oportunidad en mercados monopolísticamente competitivos, deben tomar en cuenta que la diferenciación es un punto clave para lograr sus objetivos (Gregory Mankiw).

II.J. Emprendimiento Por Necesidad En El Ecuador.

La mayoría de emprendimientos en El Ecuador son por necesidad o subsistencia. Este tipo de emprendimiento lo que busca es mantener ingresos bajos que les permita subsistir a la personas. La mayoría de emprendimientos por necesidad se encuentran en la zona rural, debido a que en esta zona existen menores oportunidades de trabajo que en la zona urbana. Los emprendimientos de subsistencia se han reducido en todos los países de la región; sin embargo, Ecuador es una de las excepciones ya que se han venido incrementado este tipo de

emprendimientos con el pasar de los años. Tanto es así que, en el 2013 se registró una tasa del 12,1% triplicando lo observado en el año 2008. Ecuador tiene la tasa más alta de emprendimientos por necesidad o subsistencia de la región (GEM, 2013).



Fuente: GEM

Elaborado por: GEM

II.J.1 Nivel de Educación, Edad E Ingresos De Los Emprendedores Por Necesidad.

Los emprendimientos por necesidad se diferencian mucho de los de oportunidad. Primero, las personas emprendedoras por necesidad se encontraban desempleadas o dedicadas al hogar, lo cual les convierte en personas vulnerables para emprender en negocios que les permita subsistir. Segundo, este tipo de emprendedores supera en edad a las personas que emprenden por oportunidad, siendo su edad promedio de 36.6 años. Tercero, los emprendedores por subsistencia tienen un nivel de educación más baja que los de oportunidad completando en promedio 10,7

años de escolaridad (lo que corresponde a una educación básica completa). (GEM, 2013). Por otro lado, el 34,02% de emprendedores por necesidad tienen ingresos entre \$160 y \$318, mientras que tan solo un 11,07% tiene ingresos mayores a \$800. La tasa de cierre de negocios es de 8.2%. La mayoría de los emprendedores por necesidad afirman que el temor al fracaso es el principal impedimento para iniciar un negocio (GEM, 2013).

Tabla 7 - Nivel de educación, nivel de ingresos, grupo de edad y grupo de ocupación en TEA por Necesidad

Nivel de Educación						
Ninguna	Primaria Completa	Secundaria Completa	Post-Secundaria	Universidad Completa	Post-grado	
10.50%	41.50%	31.00%	6.60%	10.00%	0.40%	
Nivel de Ingresos						
	Menos de \$ 159	Entre \$ 160 y \$ 318	Entre \$ 318 y \$ 400	Entre \$ 401 y \$ 600	Entre \$ 601 y \$ 800	Más de \$ 800
	8,61%	34,02%	16,80%	18,85%	10,66%	11,07%
Grupos de Edad						
	18 a 24 años	25 a 34 años	35 a 44 años	45 a 54 años	55 a 64 años	

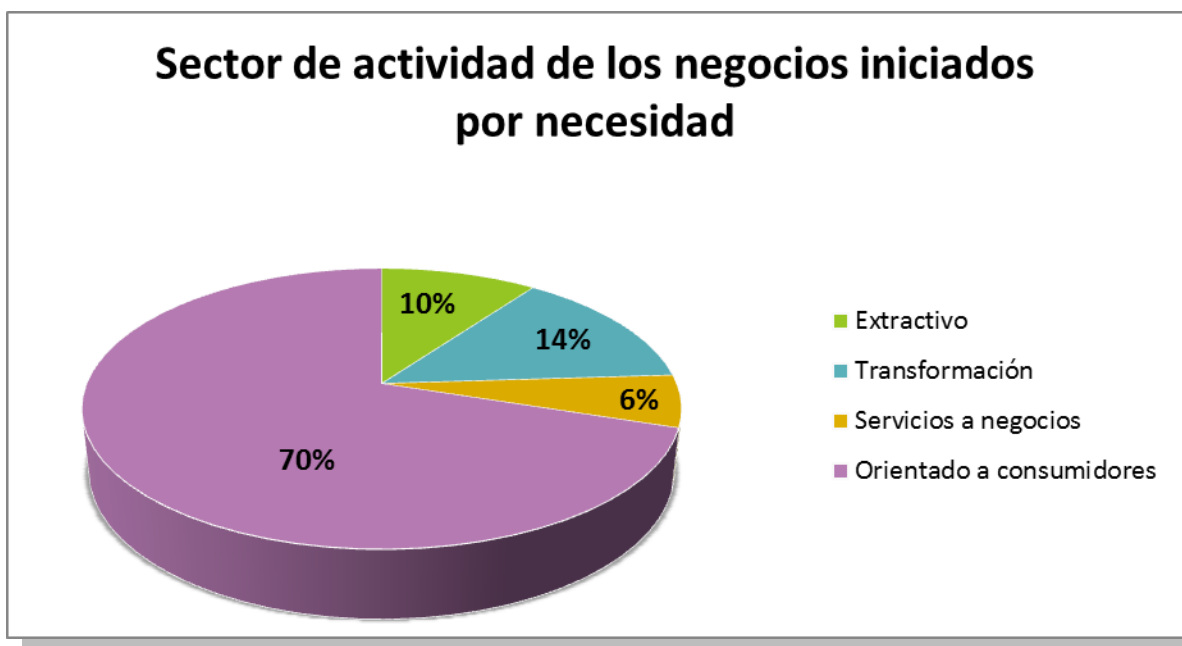
Fuente: GEM

Elaborado por: GEM

II.J.2 Sector de Actividad De Los Emprendedores Por Necesidad.

Los emprendimientos por necesidad se caracterizan por estar orientados al servicio a consumidores con un 70%, siendo ésta la principal actividad para el emprendedor. Cabe destacar que, el 10% de emprendedores por necesidad se dedican a la actividad agrícola, duplicando en

porcentaje a los emprendedores por oportunidad. Únicamente, un 6% y 14% se decidan a servicios a negocios y transformación, respectivamente (GEM, 2013).

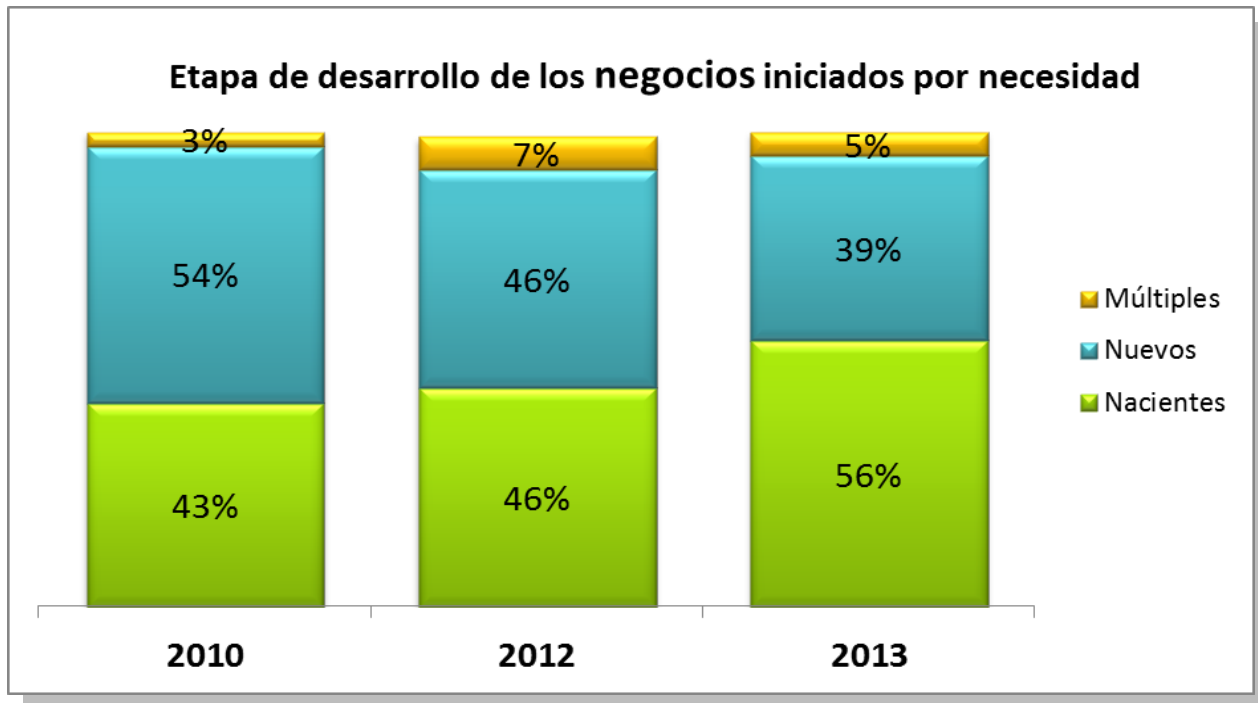


Fuente: GEM

Elaborado por: Jefferson López

II.J.3 Etapas De Los Negocios Por Necesidad.

Los emprendimientos por necesidad, están compuestos por negocios nuevos, nacientes y múltiples, al igual que los emprendimientos por oportunidad y motivación mixta. Los emprendimientos nacientes, se han incrementado desde el año 2010 hasta el 2013, siendo del 43% en 2010 y de 56% en 2013. Los negocios nuevos se han reducido de 54% a 39% entre 2010 y 2013. Finalmente, los emprendedores múltiples tienen un porcentaje poco significativo (GEM, 2013).



Fuente: GEM

Elaborado por: Jefferson López.

II.J.4 Microempresas Por Necesidad En Mercados Competitivos.

Los mercados competitivos o también llamados mercados perfectamente competitivos, tienen varias características:

- No producen bienes diferenciados.
- Bajas barreras de entrada.
- Completa información del mercado.
- Miles de productores y consumidores.
- No tienen exceso de capacidad de producción.
- Los bienes ofrecidos por los vendedores, son en su mayoría idénticos.
- Las empresas pueden salir o entrar libremente del mercado.

En los mercados competitivos, tanto el comprador como el vendedor deben aceptar el precio establecido por el mercado; es decir, el vendedor y el comprador se adaptan a precios ya establecidos. La mayoría de microempresas por necesidad en Ecuador, se encuentran en mercados competitivos, lo cual hace que no puedan maximizar sus beneficios debido a que hay demasiados competidores. La maximización de beneficios es el objetivo principal de toda empresa competitiva, pero el simple hecho de que la microempresa por necesidad no es competitiva, hace que tenga ingresos inestables y bajos para su dueño (Gregory, Mankiw).

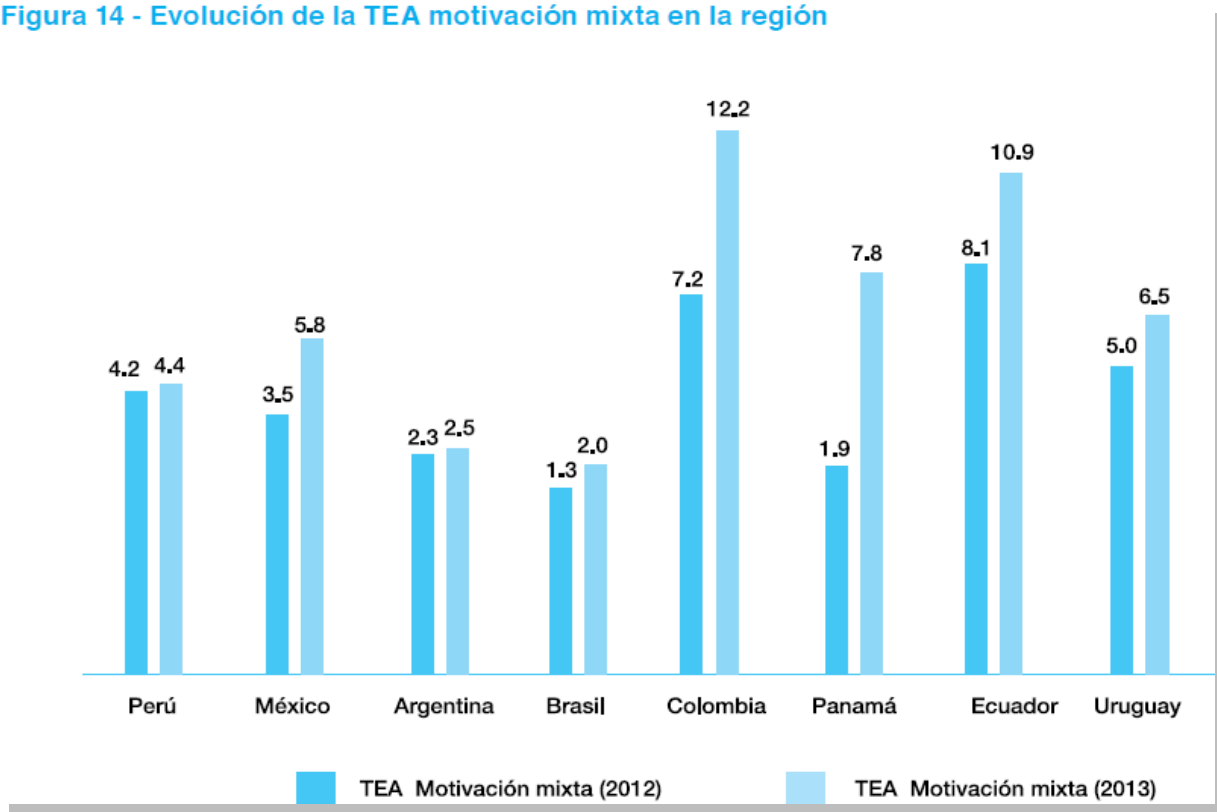
El principal problema que tienen los emprendimientos o microempresas por necesidad en un mercado de competencia perfecta, es que el comprador siempre busca el beneficio económico o el precio que más le convenga; es decir, el comprador buscará un producto de menos precio y que satisfaga sus necesidades y expectativas. Por otro lado, la lucha por tener el precio más bajo es el principal diferenciador que tiene la microempresa por necesidad. Como consecuencia, el establecimiento que tenga bajos precios tendrá mayor demanda, y los establecimientos que tengan precios más altos tendrán menor demanda. Las microempresas que tienen excesiva cantidad de competidores y no pueden competir en precios, usualmente toman la decisión de cerrar el negocio debido a la poca rentabilidad ya que sus ingresos totales son menores que sus costos totales. Finalmente, debido a que las personas que emprenden por necesidad optan por mercados competitivos, las posibilidades de crecimiento son nulas o limitadas (Gregory, Mankiw).

II.K. Emprendimiento Por Motivación Mixta En El Ecuador.

El emprendimiento por motivación mixta incluye la necesidad y la oportunidad. Es decir, una persona siente la necesidad de emprender con el objetivo de mantener su situación

económica pero a la vez ha identificado una oportunidad en el mercado. Este tipo de emprendimiento se ha incrementado desde el año 2012 al 2013. La tasa por motivación mixta de Ecuador es una de las más altas de la región, conjuntamente con Colombia y Panamá. Los países que tienen la tasa por motivación mixta más baja son Brasil y Argentina. Todos los países que formaron parte del estudio del GEM 2013 (Perú, México, Argentina, Brasil, Colombia, Panamá, Ecuador y Uruguay) aumentaron los emprendimientos por motivación mixta entre 2012 y 2013 (GEM, 2013).

Figura 14 - Evolución de la TEA motivación mixta en la región



Fuente: GEM

Elaborado por: GEM

II.K.1 Nivel de Educación, Edad E Ingresos De Los Emprendedores Por

Motivación Mixta.

Los emprendedores por motivación mixta son en su mayoría hombres (68%). Este tipo de emprendedores deciden emprender en promedio a los 36.2 años de edad, mayores que los de oportunidad y casi similares con los emprendedores por necesidad. El nivel de educación de estos emprendedores es de 12.1 años de escolaridad superando a los de necesidad y oportunidad. Se podría decir entonces que los emprendedores por motivación mixta son los que tienen el mayor nivel de educación. Además, la investigación realizada por el GEM refleja que estas personas son las que tienen mejores niveles de ingresos y menor tasa de cierre de negocios (6.3%). El 21,76% de los emprendedores tienen ingresos mayores a \$800 y solo el 2,59% tiene ingresos menores a \$159. Es decir, las personas que se ven motivadas para emprender por necesidad y oportunidad tienen mejor nivel de educación, mejores ingresos y menor tasa de cierre de negocios (GEM, 2013).

Tabla 8 - Nivel de educación, nivel de ingresos, grupo de edad y grupo de ocupación en TEA por motivación mixta

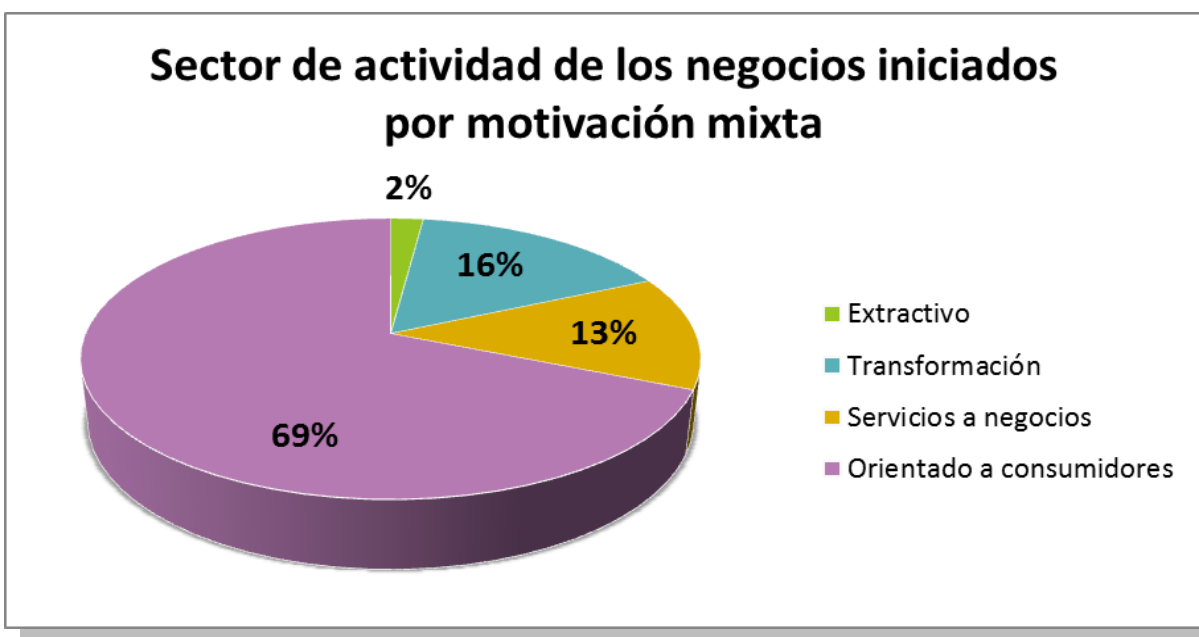
Nivel de Educación						
Ninguna	Primaria Completa	Secundaria Completa	Post-Secundaria	Universidad Completa	Post-gradó	
6.99%	38.17%	24.19%	10.22%	18.82%	1.61%	
Nivel de Ingresos						
	Menos de \$ 159	Entre \$ 160 y \$ 318	Entre \$ 318 y \$ 400	Entre \$ 401 y \$ 600	Entre \$ 601 y \$ 800	Más de \$ 800
	2.59%	21.76%	16.06%	25.39%	12.44%	21.76%
Grupos de Edad						
	18 a 24 años	25 a 34 años	35 a 44 años	45 a 54 años	55 a 64 años	
	19.90%	30.89%	24.08%	16.23%	8.90%	

Fuente: GEM

Elaborado por: GEM

II.K.2 Sector de Actividad De Los Emprendedores Por Motivación Mixta.

Los emprendimientos por motivación mixta se dedican al servicio al consumidor con un 68%, al igual que los emprendimientos por oportunidad y necesidad. Los emprendedores por motivación mixta mayoritariamente se dedican a servicio a consumidores. Cabe destacar que, tan solo un 2% se dedica a la actividad agrícola (GEM, 2013).



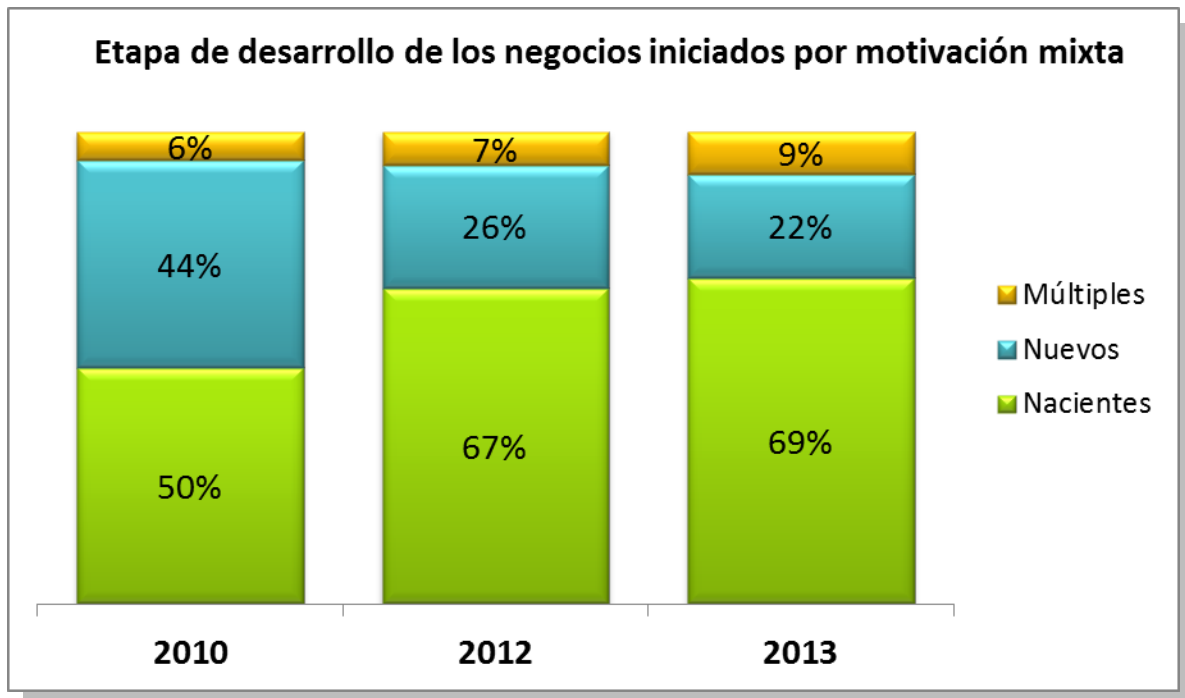
Fuente: GEM

Elaborado por: Jefferson López

II.K.3 Etapas De Los Negocios Por Motivación Mixta.

Los emprendimientos por motivación mixta están compuestos por emprendimientos nacientes, nuevos y establecidos. Todos los emprendimientos anteriormente mencionados, fueron tomados en cuenta para determinar el porcentaje de emprendimientos por motivación mixta. Dentro de los negocios emprendimientos por motivación mixta (oportunidad-necesidad), se

puede observar que la mayoría son por negocios nacientes con un 69%, los nuevos representan el 22% y los negocios establecidos tienen un crecimiento poco relevante (GEM, 2013).



Fuente: GEM

Elaborado por: Jefferson López

II.L. Contrastando A Los Emprendedores Por Oportunidad, Necesidad y Motivación Mixta.

Una vez analizado los tres tipos de emprendedores que existen en Ecuador, se puede evidenciar que las razones para emprender en cada uno de los casos son distintas. Además, cada uno de estos emprendedores persiguen objetivos diferentes y se puede concluir que el nivel de educación no es un factor determinante al momento de emprender. Es decir, los estudios no es lo que verdaderamente motiva a una persona a emprender, sino la necesidad y las oportunidades de mercado son factores importantes al momento de emprender. Además queda comprobado que, entre más alto es el nivel de estudios de una persona, menor es el grado de emprendimientos

porque estas personas se enfrentan a la posibilidad de aceptar propuestas de trabajos interesantes. De acuerdo a la TEA de Ecuador, la mayoría de emprendedores tiene terminado la primaria o la secundaria. A continuación se presenta características adicionales de cada uno de los emprendedores (GEM, 2013).

Figura 15 - Perfiles de los emprendedores según su motivación



Fuente: GEM

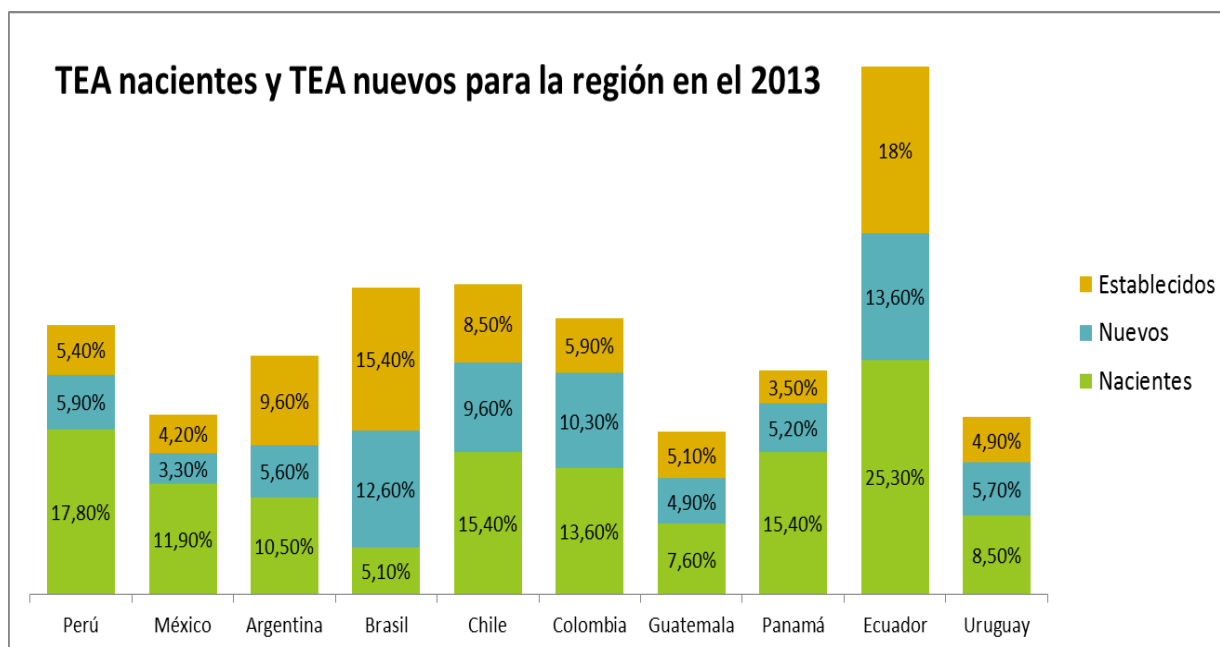
Elaborado por: GEM

II.M. Emprendedores Nacientes, Nuevos y Establecidos Del Ecuador.

Los emprendimientos del Ecuador se componen por tres tipos de negocios: nacientes, nuevos y establecidos. Los emprendedores nacientes son aquellos que están en el proceso de crear sus negocios y todavía no han pagado sueldos a sus empleados. Su principal característica

es que la mayoría están localizados en la zona urbana del país. También, son personas que en promedio tienen 35 años, el 54% de este tipo de emprendedores son hombres y el 34% piensan que el fracaso es el principal impedimento para emprender. Los emprendedores nuevos se caracterizan por tener un negocio que tiene menos de 3 años y 6 meses de haber pagado por primera vez sueldos a sus empleados. A diferencia de los emprendedores nacientes, el 40% de los emprendedores se encuentran en la zona rural del país y en promedio tienen 36,8 años de edad. El 51,4% de persona son hombres en emprendimientos nuevos, lo cual quiere decir que hay una considerable cantidad de mujeres emprendedoras. Los emprendedores nacientes y nuevos cuentan con 11.4 años de escolaridad (GEM, 2013).

Las personas de negocios establecidos tienen más de 41 meses de haber pagado sueldos a sus empleados. Los emprendedores con negocios establecidos son en su mayoría personas que tienen en promedio 43,1 años de edad, significativamente mayores a los nacientes y nuevos. El 49,4% de negocios establecidos se encuentran en la zona rural y cuentan con el nivel de educación más baja (9.8 años de escolaridad); es decir, son las personas menos educadas. Los dueños de estos negocios se caracterizan por tener bajas expectativas de crecimiento; un 44.3% quiere mantenerse como unipersonales y, esperan contratar tres empleados en los próximos 5 años. Este poco interés de crecimiento hace que la generación de empleo en el país sea baja. Ecuador el país con mayor número de emprendimientos nacientes, nuevos y establecidos de la región (GEM, 2013).



Fuente: GEM

Elaborado por: Jefferson López

II.N. Calidad del Emprendimiento en el Ecuador.

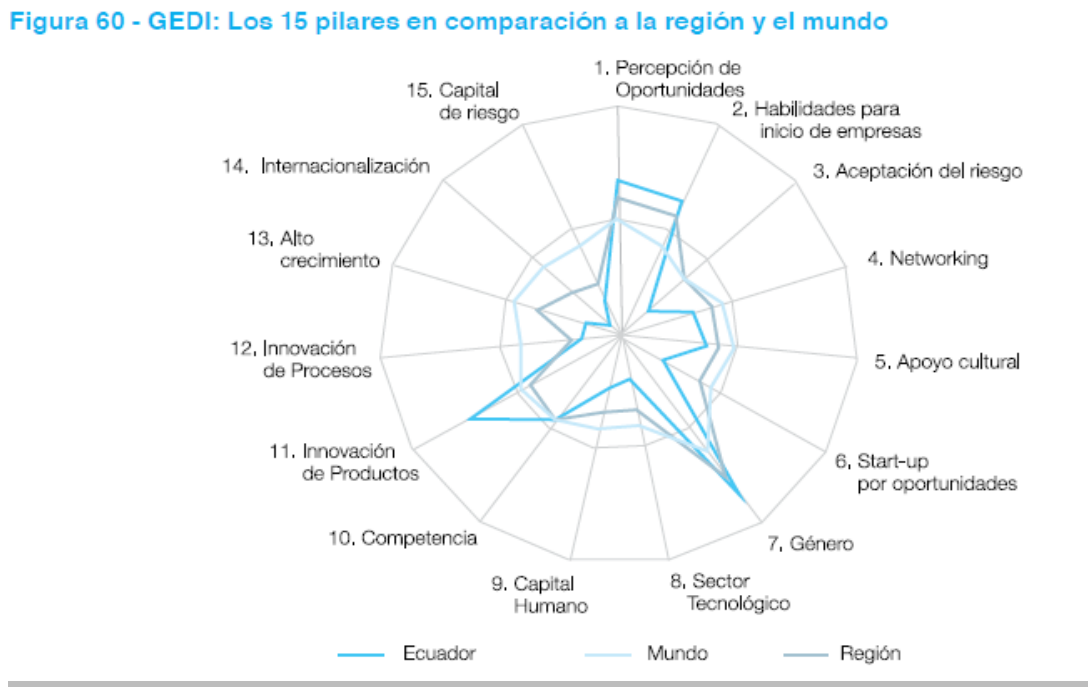
Para conocer la calidad de emprendimientos de la región se utiliza el Global Entrepreneurship Development Index (GEDI), el cual es un indicador que implementa otros factores adicionales a los proporcionados por el GEM, para tener una visión multidimensional de la calidad emprendedora del país. Este indicador utiliza 15 pilares:

1. Percepción de Oportunidades
2. Habilidades para inicio de empresas (Start-Up Skills)
3. Aceptación del riesgo
4. Networking
5. Apoyo cultural
6. Start-up por oportunidades
7. Género

8. Sector Tecnológico
9. Capital Humano
10. Competencia
11. Innovación de Productos
12. Innovación de Procesos
13. Alto crecimiento
14. Internacionalización
15. Capital de riesgo

Estos 15 aspectos fueron utilizados para medir la calidad de emprendimientos en el Ecuador, dando como resultado que en los pilares de percepción de oportunidades y habilidades para emprender, Ecuador tiene un alto puntaje comparado con la media mundial y con países de la región. A continuación se presentan los resultados de los demás pilares:

Figura 60 - GEDI: Los 15 pilares en comparación a la región y el mundo



Fuente: Global Entrepreneurship and Development Index.

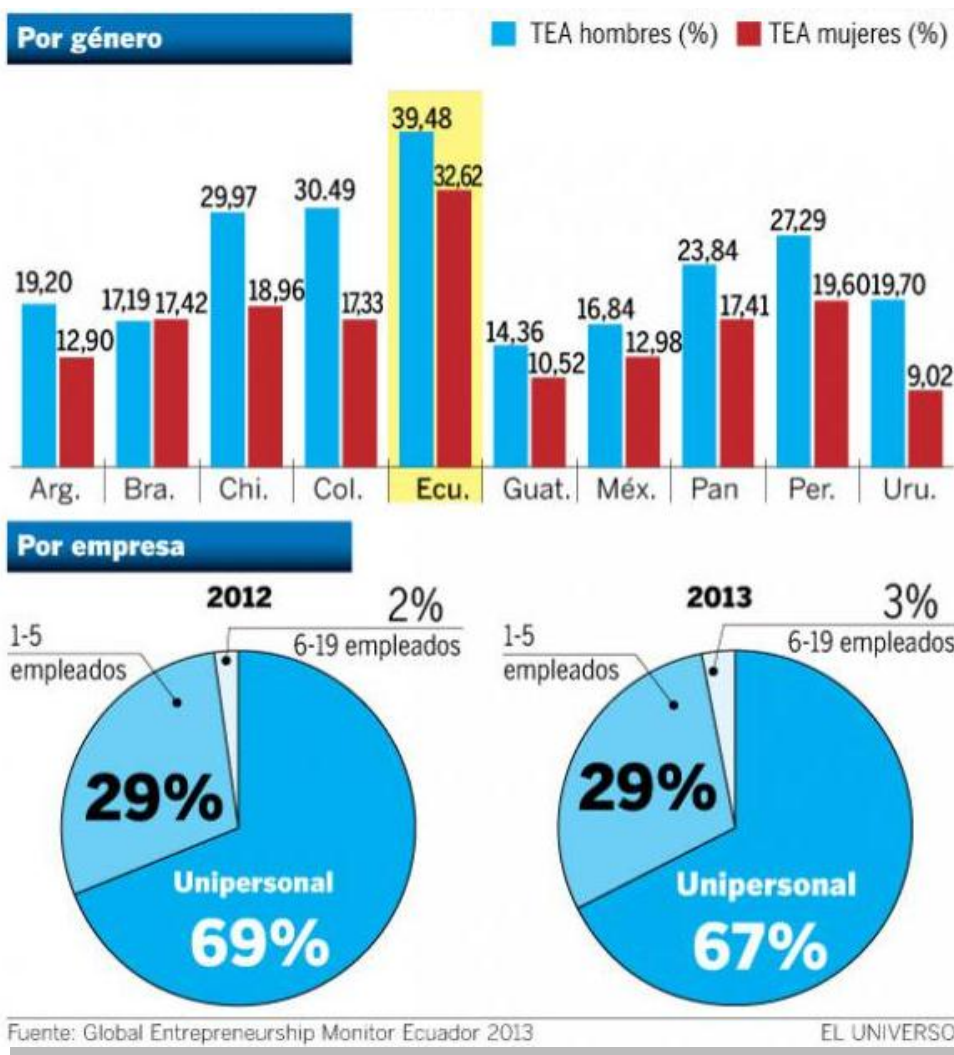
Elaborado por: GEM

II.O. Emprendimientos Con Poco Valor Agregado.

Ecuador es el país más emprendedor de América Latina y el Caribe, con una TEA del 36%. Esta cifra es poco alentadora porque la mayoría de emprendimientos son por necesidad, no son generadores de empleo y están enfocados en el área de servicios en donde el valor agregado es nulo. Pocos son los emprendimientos dedicados a la transformación; es decir, emprendimientos que transformen materia prima en productos terminados y en donde se pueda generar mayor valor agregado. Guido Caicedo, una de las personas encargadas de realizar el estudio de emprendimiento en el Ecuador, afirma que en economías desarrolladas con tasas de emprendimiento bajas se emprende poco, pero esos negocios generan mayores fuentes de trabajo y valor agregado. Por ejemplo, la economía alemana (5%), la estadounidense (12,7%) y brasileña (17%) (El Universo, 2014).

En Ecuador, es cierto que el nivel de emprendimiento es alto pero la principal razón para emprender es el autoempleo (55,7%), más no la generación de empleo. Samuel Pienknagura, experto del Banco Mundial, dice que: “En los países más pobres, los emprendedores de oportunidad no están generando suficiente empleo (...), no son capaces de explotar la idea”.

A continuación, se presenta un gráfico de la TEA tanto de hombres como de mujeres, haciendo una comparación con los demás países de la región, destacando la participación de la mujer en los emprendimientos en Ecuador. Adicionalmente, se puede observar dos gráficos comparativos entre 2012 y 2013, resaltando que más del 60% de emprendimientos en Ecuador son unipersonales (El Universo, 2014).



Fuente: GEM

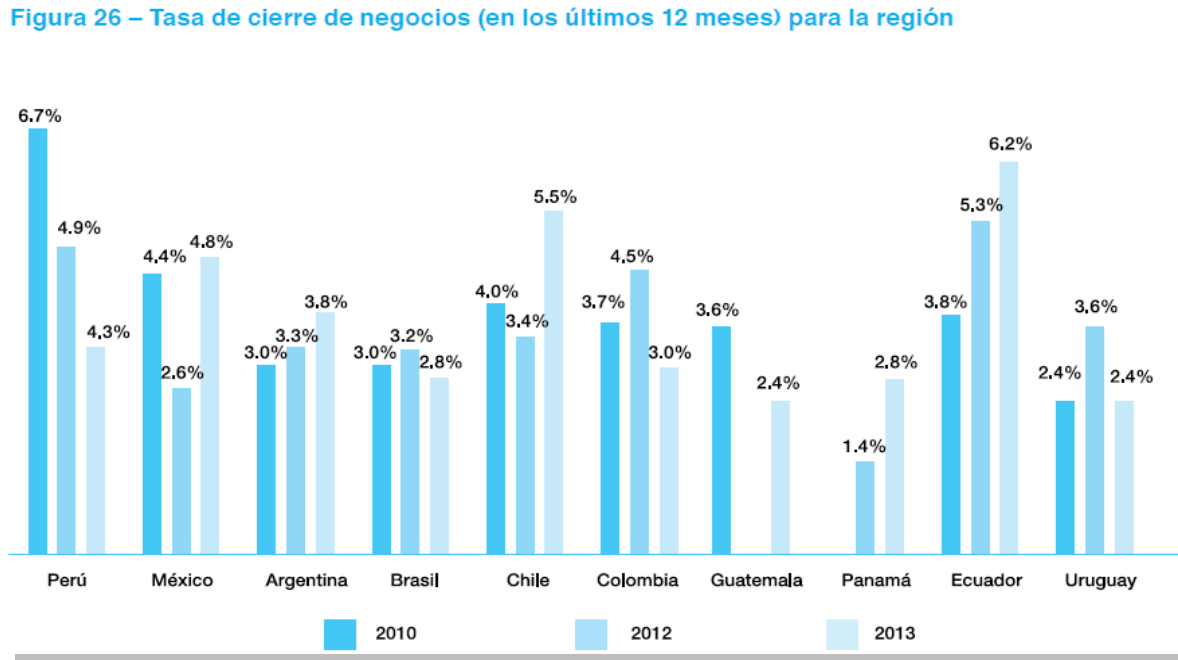
Elaborado por: El Universo

II.P. Cierre de Negocios En Ecuador.

Los emprendedores en El Ecuador se encuentran con diferentes circunstancias y obstáculos durante la etapa del emprendimiento. Muchas de las veces, estos inconvenientes hacen que la persona tome la decisión de cerrar su negocio. Principalmente, la rentabilidad del negocio, oportunidades laborales y financiamiento son causas primordiales para cerrar las puertas de un negocio. Además, esta situación hace que sea un factor que incide en la decisión de las persona para volver a emprender y convertirse en emprendedores reincidentes.

Adicionalmente, Ecuador posee la tasa de cierre de negocios más alta de la región. Cabe recalcar que, este país tiene la tasa de emprendimientos más alta, pero al mismo tiempo tiene la tasa más alta de cierre de establecimientos. Ecuador y Argentina son los países donde existe la mayor cantidad de personas que deciden cerrar sus negocios. Perú es el país con la tasa más baja de la región. Ecuador es el único país que casi duplicó la tasa de cierre de negocios en 2 años, siendo ésta en el 2010 de 3,8% y en 2013 de 6,2% (GEM, 2013).

Figura 26 – Tasa de cierre de negocios (en los últimos 12 meses) para la región



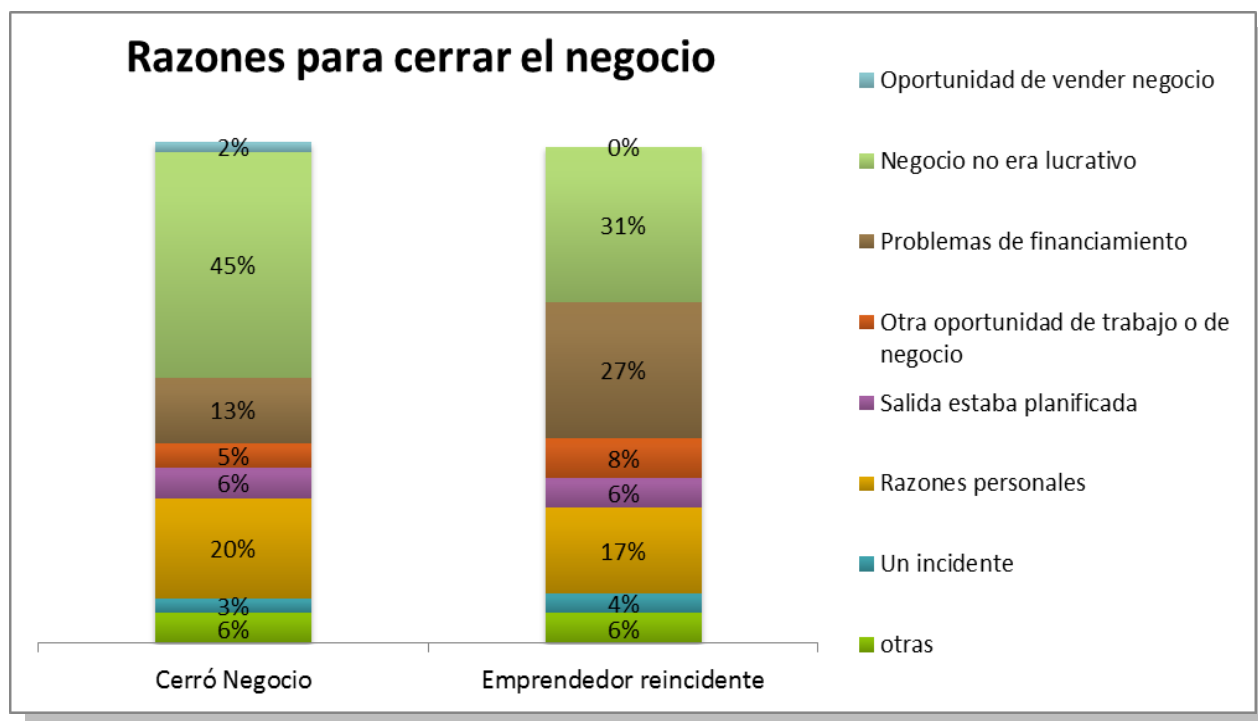
Fuente: GEM

Elaborado por: GEM

II.P.1 Razones Para Cerrar El Negocio.

El motivo más relevante que como consecuencia tiene el cierre de un establecimiento, es la poca rentabilidad del mismo. A continuación, se puede observar un cuadro que explica cuáles son los motivos más importantes que una persona toma en cuenta para cerrar un negocio,

haciendo un análisis comparativo de emprendedores que cerraron un negocio y emprendedores reincidentes (El Universo, 2014).



Fuente: GEM

Elaborado por: Jefferson López

II.Q. La CAF y Los Emprendimientos En América Latina.

El Banco de Desarrollo de América Latina considera que la principal problemática en Latinoamérica es la falta de empleo u oportunidades dentro de un país, ya que como consecuencia una gran cantidad de personas con poco enfoque empresarial deciden emprender, con el único objetivo de obtener bajos e inestables ingresos que les permita subsistir. De esta manera, todas las microempresas u emprendimientos creados por necesidad hacen que se conviertan en un verdadero obstáculo para el nacimiento de nuevas empresas realmente transformadoras y con una visión de crecimiento, pues no contarían con la mano de obra

necesaria en caso de que se expandieran de manera potencial. Esta situación hace que América Latina tenga un traspíe para su progreso, ya que son muchas las empresas que generan poco y pocas las empresas que generan mucho, generando una baja productividad donde no hay crecimiento empresarial.

Por otro lado, la CAF piensa que el motivo de que las microempresas o negocios que no tienen dentro de sus objetivos un crecimiento empresarial debe tener una razón de ser. El acceso al crédito, es uno de los motivos por los cuales los emprendedores o microempresarios se ven limitados a un crecimiento dentro de sus negocios. La CAF concluye que “América Latina se caracteriza por un exceso de empleo en empresas de pequeña escala, en muchos casos unipersonales, y un déficit de puestos de trabajo en empresas medianas y grandes” (CAF,2013).

En América Latina, existe una extensa cantidad de emprendedores, pero que lamentablemente no tienen una visión de transformación o de crecimiento a largo plazo. El 75% de los empresarios poseen efectivamente microempresas (con menos de 5 empleados), que tienen como parte de su equipo al 40% de los trabajadores asalariados del sector privado. Adicionalmente, el 28% de la población ocupada de América Latina son emprendedores auto empleados que operan establecimientos pequeños sin mucho potencial y solo se preocupan por sí mismos. Por otro lado, los emprendimientos en América Latina tienen pocas probabilidades de que sean medianas o grandes empresas dinámicas innovadoras a largo plazo, ya que en la mayoría de los casos estas empresas son creadas por personas que experimentaron el desempleo y no tienen otra opción para subsistir y que no buscan altos ingresos, sino la cantidad de dinero necesario para poder vivir.

Ecuador es uno de los países más emprendedores de América Latina, lo cual es una excelente noticia, pero su principal problema es el poco interés que tienen para progresar y

convertirse en empresas generadoras de trabajo que busquen ser competitivas. La mayoría de emprendimientos en Ecuador son por necesidad, más no por oportunidad que es lo que realmente se debería hacer para que un país se desarrolle (CAF, 2013). La publicación del Banco de Desarrollo de América Latina propone cuatro componentes fundamentales para que un emprendimiento prospere y tenga éxito: 1. Innovación, 2. Financiamiento, 3. Talento Empresarial y 4. Talento Laboral.

II.Q.1 Empleador, Auto empleado y Asalariado En América Latina.

La CAF presenta un cuadro de análisis sobre los diferentes trabajadores en América Latina. Además, la situación del Ecuador donde claramente se observa que los asalariados y el autoempleo son lo que más existe en éste país con un 30% y 52,4% respectivamente del total de la población activa. Los empleadores en el Ecuador significan tan solo el 3,3% de la población activa. Se puede observar en el cuadro que los empleadores tienen un tope máximo de hasta 10 trabajadores, mientras que los asalariados tienen un 59% de hasta 10 trabajadores y 41% más de 10 trabajadores (CAF, 2013).

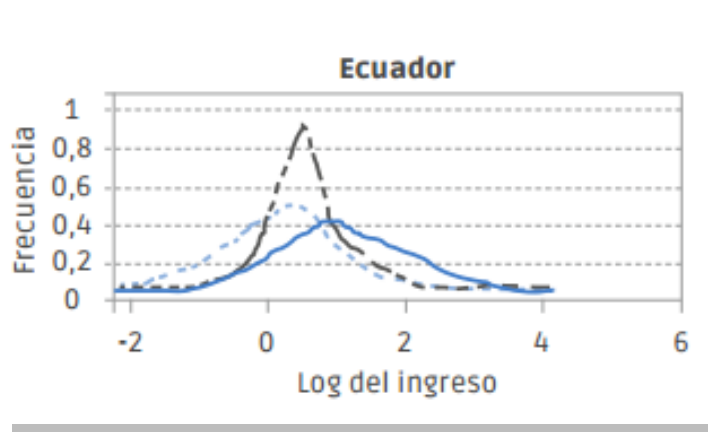
País	Año	Población activa ^{a/} (porcentaje)			Empleadores según tamaño de firma (porcentaje)		Asalariados según tamaño de firma (porcentaje)	
		Empleador	Autoempleado	Asalariado	Hasta 10 empleados	Más de 10 empleados	Hasta 10 empleados	Más de 10 empleados
Argentina	2010	4,1	16,5	71,3	88,1	11,9	55,7	44,3
Bolivia	2008	5,9	33,9	37,2	95,1	4,9	61,8	38,2
Brasil	2009	4,0	18,9	61,3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Chile ^{b/}	2009	2,8	18,1	68,5	62,3	37,7	31,3	68,7
Colombia	2010	4,5	39,1	41,7	94,1	5,9	49,0	51,0
Costa Rica ^{b/}	2010	3,1	17,5	70,6	86,1	13,9	42,9	57,1
Ecuador	2010	3,3	30,0	52,4	91,1	8,9	59,0	41,0
El Salvador	2010	3,8	28,3	53,7	95,2	4,8	45,2	54,8
Guatemala	2006	3,8	30,6	50,8	95,5	4,5	55,8	44,2
Honduras	2009	2,4	42,8	42,9	94,7	5,3	57,0	43,0
México	2006	3,9	21,8	64,9	90,9	9,1	48,7	51,3
Nicaragua	2005	4,4	29,8	46,9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Panamá	2010	3,0	24,9	61,9	90,7	9,3	36,9	63,1
Paraguay	2010	5,0	32,2	49,6	92,5	7,5	66,8	33,2
Perú	2010	5,7	35,9	41,5	95,4	4,6	55,7	44,3
República Dominicana	2010	3,6	42,0	49,0	95,5	4,5	31,9	68,1
Uruguay ^{b/}	2010	4,5	21,0	66,5	87,2	12,8	45,3	54,7
Venezuela, RB	2007	3,9	32,9	54,9	94,6	5,4	46,4	53,6
Estados Unidos ^{b/}	2011	3,3	6,1	80,4	68,8	31,2	15,0	85,0
América Latina		4,0	28,7	54,8	90,6	9,4	49,3	50,7

Fuente: CAF

Elaborado por: CAF

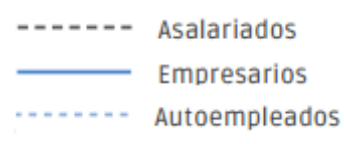
II.Q.2 Distribución De Los Ingresos De Los Empresarios, Auto empleados y Asalariados En Ecuador.

La distribución de los ingresos de los empleadores se ubica a la derecha de la de los ingresos de los auto empleados y de los asalariados, lo cual indica que la mayoría de los empleadores perciben mayores ingresos que el resto. En la distribución de los ingresos horarios por categoría ocupacional en Ecuador, donde claramente se puede apreciar que los empresarios en El Ecuador son las personas que tienen mayores ingresos en este país, seguidos de los asalariados. Finalmente, los auto empleados quienes son los que generan ingresos para sí mismos, son los que tienen los menores ingresos comparado con empresarios y asalariados. La mayor desigualdad en la distribución de los ingresos de los empresarios refleja, una desigualdad en la actividad empresarial en El Ecuador, es decir, existen empresarios exitosos con altos ingresos y empresarios que generan ingresos muy bajos (CAF, 2013).



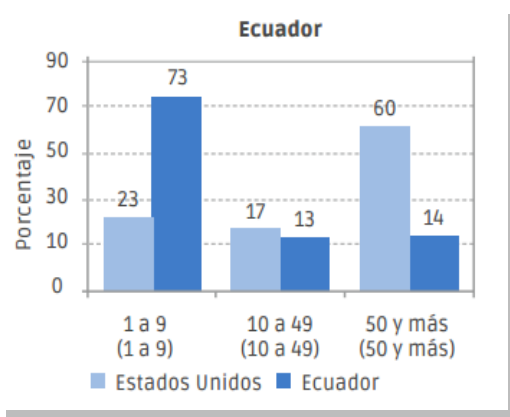
Fuente: CAF

Elaborado por: CAF



II.Q.3 Preferencia De Los Trabajadores Para Trabajar En Empresas En Ecuador.

Además, indica la distribución de la población ocupada según el tamaño de las empresas de Ecuador, haciendo una comparación con Estados Unidos, donde se aprecia que el 73% de los ecuatorianos prefieren las empresas donde existen de 1 a 9 trabajadores. Adicionalmente, se observa que el 13% de los ciudadanos prefieren trabajar en empresas de 10 a 49 trabajadores. Finalmente, se observa que tan solo el 14% de los ecuatorianos tienen una mayor afinidad con las empresas que tienen más de 50 trabajadores. Si se hace una comparación con Estados Unidos sucede todo lo contrario, habiendo una pequeña coincidencia por trabajar en las empresas de 10 a 49 trabajadores (CAF, 2013).



Fuente: CAF

Elaborado por: CAF

II.Q.4 Ingreso Mensual Promedio Del Empleador, Auto empleado y Asalariado En América Latina.

Los ingresos están representados en la paridad de poder adquisitivo (PPA), lo cual es la suma de bienes y servicios producidos en un país, al valor monetario de un país de referencia. En el siguiente cuadro se observa los ingresos promedios del empleador, auto empleado y asalariado. Primero, en el 2010 el empleador o empresario tuvo un ingreso promedio de 3.124 (USD 2011, PPA), el auto empleado tuvo un ingreso promedio de 728 (USD 2011, PPA) y finalmente el ingreso promedio del asalariado fue de 1.015 (USD 2011, PPA), lo cual refleja que la información de este cuadro coincide plenamente con el análisis realizado en el cuadro de distribución de los ingresos de los empresarios, asalariados y auto empleados. Este cuadro muestra que los empleadores perciben mayores retribuciones que los asalariados y los trabajadores por cuenta propia (CAF, 2013).

País	Año	Ingreso mensual promedio (USD 2011, PPA)			Coeficiente de Gini		
		Empleador	Autoempleado	Asalariado	Empleador	Autoempleado	Asalariado
Argentina	2010	1.961	894	1.190	0,477	0,480	0,365
Bolivia	2008	1.918	819	1.055	0,592	0,627	0,494
Brasil	2009	1.629	436	514	0,586	0,548	0,483
Chile ^{b/}	2009	5.470	1.508	1.021	0,582	0,566	0,459
Colombia	2010	1.927	632	1.255	0,566	0,504	0,460
Costa Rica	2010	2.503	845	1.128	0,615	0,618	0,417
Ecuador	2010	3.124	728	1.105	0,622	0,496	0,394
El Salvador	2010	1.559	522	865	0,446	0,443	0,384
Guatemala	2006	2.715	443	680	0,575	0,605	0,432
Honduras	2009	2.632	737	861	0,710	0,683	0,455
México	2006	2.364	605	967	0,611	0,588	0,450
Nicaragua	2005	2.625	611	786	0,609	0,522	0,436
Panamá	2010	2.707	724	1.513	0,519	0,566	0,435
Paraguay	2010	2.726	650	832	0,721	0,627	0,388
Perú	2010	1.544	473	854	0,577	0,553	0,448
República Dominicana	2010	2.470	702	891	0,447	0,483	0,431
Uruguay	2010	1.700	507	643	0,543	0,523	0,410
Venezuela, RD	2007	973	470	636	0,362	0,437	0,320
Estados Unidos	2011	8.122	4.031	4.520	0,666	0,660	0,466
América Latina		1.956	576	785	0,573	0,543	0,451

Fuente: CAF

Elaborado por: CAF

II.Q.5. Emprendedores de Subsistencia y Emprendedores Con Potencial En América Latina.

Los emprendedores de subsistencia o por necesidad tienen diferentes características comparado con los emprendedores por oportunidad o con potencial. Principalmente y en la mayoría de los casos estos dos tipos de emprendedores tienen diferente manera de pensar y de ver las cosas. En algunos casos las motivaciones para emprender fueron distintas. Por ejemplo, en América Latina, los emprendedores por oportunidad han tenido un empleo formal por al menos un año en menor proporción que los emprendedores por necesidad. El emprendedor por necesidad viene de estar desempleado o inactivo, lo cual sucede con menor proporción en los emprendedores con potencial. Por último, las personas que han decidido emprender por necesidad les gustaría ser asalariados y tener un empleo fijo, mientras las personas que son emprendedoras por oportunidad no les gusta mucho la idea de ser asalariados (CAF, 2013).

Variables	Emprendedores de subsistencia	Emprendedores con potencial
En caso de tener la oportunidad, preferiría un trabajo fijo como asalariado	39,0	29,7
Viene de estar desempleado o inactivo	33,1	13,2
Alguna vez tuvo un empleo formal por al menos un año	39,8	50,0

a/ Buenos Aires, Córdoba, La Paz, Santa Cruz, San Pablo, Río de Janeiro, Bogotá, Medellín, Quito, Guayaquil, Ciudad de Panamá, Lima, Arequipa, Montevideo, Salto, Caracas y Maracaibo.

Fuente: elaboración propia con base en la ECAF 2012.

Fuente: CAF

Elaborado por: CAF

II.Q.6 Talento Empresarial En Latinoamérica.

El talento empresarial que posee cada una de las personas, sin duda alguna es pieza fundamental para el éxito de una organización. Excelentes habilidades para dirigir de manera adecuada a los trabajadores, situaciones de riesgo o situaciones difíciles, o para gestionar herramientas que generen valor agregado a la compañía son características que fortalecen la empresa y ayudan a obtener un alto retorno en las ocupaciones emprendedoras. En América Latina hay muchos individuos (tres cuartos de los microempresarios) que, no cuentan con el talento, habilidades, aptitudes y visión y que, en lugar de ser asalariados, son autoempleados o pequeños empleadores. Es decir, es cuán importante las características de un emprendedor al momento de lanzarse al mundo de los negocios. Dependiendo del perfil del emprendedor se podrá ver resultados exitosos o negativos en el tiempo (CAF, 2013).

II.Q.7 Rasgos Psicológicos y Aptitudes Empresariales De Los Emprendedores En Latinoamérica.

Hay ciertas características que los emprendedores poseen tales como la personalidad y aptitudes que pueden ser sumamente importantes en la decisión de emprender. Dentro de las principales razones por la cuales una persona desea emprender se encuentran la necesidad de una mayor independencia y lograr los objetivos personales que algún día se plantearon. La innovación y creatividad son otros de los rasgos que un emprendedor exitoso tiene, saber asumir, manejar y controlar ciertos riesgos, la visión de generar valor agregado para el cliente y de esta manera poder fidelizarlos. Finalmente, ser capaces de desempeñarse de manera y de poder alcanzar ciertas metas siendo eficaces, eficientes y efectivos (CAF, 2013).

Indicadores de rasgos psicológicos	Promedio por categoría			Diferencias respecto al asalariado	
	Asalariado	Empleador	Autoempleado	Empleador	Autoempleado
Orientación al logro	3,74	3,91	3,77	0,18***	0,03
Locus de control interno	3,45	3,58	3,42	0,13**	-0,03
Autonomía	3,71	3,83	3,70	0,12**	0,00
Innovación y creatividad	2,63	2,81	2,59	0,19**	-0,03
Autoeficacia	4,22	4,28	4,22	0,06	0,00
Capacidad multitareas	2,94	3,05	2,95	0,11**	0,01
Tolerancia al riesgo	2,16	2,90	2,47	0,74***	0,31***

Fuente: CAF

Elaborado por: CAF

II.R. El Banco Mundial y El Emprendimiento En América Latina.

II.R.1 El Emprendimiento Es Un Motor De Crecimiento.

Las personas que han tomado la decisión de emprender en sus vidas de manera exitosa han sido aquellos que tienen ideas innovadoras y que transforman éstas ideas en iniciativas rentables. En la mayoría de ocasiones, para lograr que estas iniciativas se hagan realidad es necesario contar con la capacidad de introducir nuevos productos, dirigir otras personas, priorizar las tareas para aumentar la eficiencia productiva, darle a los recursos disponibles el mejor uso posible y explorar nuevos mercados. Por otro lado, no basta con que los emprendedores sean individuos con talentos especiales fundamentales para lograr el éxito, sino que las personas emprendedoras de la actualidad prosperan cuando ponen la mira en la innovación y se destacan de entre muchos competidores, dejando de lado la posibilidad de quedarse estancados.

¿Por qué se debería tomar atención a los emprendedores? La respuesta es muy fácil y concisa: el emprendimiento es un motor fundamental del progreso y crecimiento de un país, ya que estas iniciativas hacen que se creen puestos de trabajo y en muchos casos oportunidades de

empleo de mayor calidad comparada con los ya existentes. Los emprendedores juegan un papel de vital importancia en sociedades que necesitan de una transformación caracterizada por productividad reducida, ingresos bajos y a menudo por el autoempleo de subsistencia. Sin embargo, cabe recalcar que las personas emprendedoras también tienen un papel crucial en economías dinámicas caracterizadas por la innovación y el aumento de número de trabajadores bien remunerados.

Detrás de las empresas dinámicas, productivas, cuya producción se expande y cuyo ritmo de creación de empleo es relativamente alto, están emprendedores creativos que juegan un papel clave en la transición del autoempleo al empleo asalariado y generando al mismo tiempo estabilidad para sus trabajadores y demás directivos de la organización. Los emprendedores no solo deben generar oportunidades de trabajo, sino crear empleos mejores y con salarios mayores. Sin embargo, para que todo esto sea una realidad se debe tener la motivación suficiente para realizar cambios radicales e innovadores que lleven a la organización al éxito y crecimiento (Banco Mundial, 2013).

II.R.2 Una Región Con Muchos Emprendedores y Poca Innovación.

Las empresas existentes de América Latina y el Caribe (LAC) atraviesan una situación compleja, y esto se debe a que las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas experimentan un crecimiento lento a causa de la falta de innovación. Hoy en día, las organizaciones necesitan innovar de forma continua para crecer o incluso para poder sobrevivir debido a la competitividad que existe en el mercado. Por otro lado, muchas de las empresas de la LAC lamentablemente introducen menos productos nuevos al mercado y tienen una menor inversión en I+D, en comparación con países de economías similares. No obstante, algunas de

las empresas más exitosas de la LAC han logrado abrirse nuevos mercados, tanto nacional como en mercados mundiales, debido a su efectividad en la inversión de su innovación. Mientras que otras empresas, a pesar de innovar no han podido alcanzar el éxito porque nunca tomaron en cuenta la calidad e intensidad de la innovación y su impacto en la productividad. Adicionalmente, de acuerdo al estudio del Banco Mundial, alrededor del 50% de empresas ecuatorianas introdujeron un producto nuevo al mercado desde 2006 hasta el 2010, lo cual es aceptable si comparamos con los demás países de la LAC, pero es el porcentaje es muy bajo si se hace una comparación con economías desarrolladas (Banco Mundial, 2013). De acuerdo al último informe sobre las actividades de ciencia, tecnología e innovación (ACTI), presenta datos que merecen una total atención para el crecimiento empresarial en Ecuador:

- En Ecuador hasta el 2011 apenas se invirtió el 0.38% del PIB en Investigación y Desarrollo.
- Apenas un 7.4% de las empresas ecuatorianas introdujeron un bien totalmente nuevo al mercado.

III. CAPÍTULO 3: Análisis Econométrico De Series Temporales.

III.A Los datos.

Gracias a los datos entregados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), se pudo hacer un análisis econométrico se series temporales utilizando el programa Gretl, el cual es un software econométrico gratuito para el análisis estadístico y la estimación de modelos econométricos. Los datos entregados por el INEC son:

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS SEGÚN AÑO DE CONSTITUCIÓN POR TAMAÑO A NIVEL NACIONAL					
		Tamaño del Establecimiento			
		Mypimes	Pymes	Grandes Empresas	Total
Año de constitución del establecimiento	1998	8.209	553	105	8.867
	1999	6.553	496	104	7.153
	2000	28.938	949	153	30.040
	2001	8.511	581	90	9.182
	2002	16.302	711	107	17.120
	2003	14.731	670	102	15.503
	2004	17.920	725	98	18.743
	2005	30.742	875	112	31.729
	2006	27.302	797	114	28.213
	2007	38.327	867	93	39.287
	2008	53.482	929	90	54.501
	2009	56.092	750	103	56.945
	2010	89.738	631	65	90.434

FUENTE: CENSO NACIONAL ECONÓMICO (CENEC) - 2010.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC).

INDICADORES LABORALES NACIONAL URBANO				
AÑOS	PEA	OCUPADOS PLENOS	DESEMPLEADOS	SUBMPLEADOS
1998	3.560.484	1.175.115	409.281	174.300
1999	3.769.581	1.019.587	543.453	2.206.539
2000	3.709.254	1.130.866	333.131	2.245.258
2001	4.124.183	1.371.600	450.949	2.301.635
2002	3.801.339	1.405.180	351.258	2.044.840
2003	3.992.288	1.339.988	461.093	2.191.204
2004	4.220.610	1.571.877	362.060	2.286.673
2005	4.225.446	1.527.095	333.585	2.364.766

2006	4.373.435	1.553.001	341.811	2.478.623
2007*	4.293.138	1.830.651	260.400	2.156.361
2008*	4.383.512	1.910.806	320.427	2.138.289
2009*	4.431.196	1.720.711	351.291	2.236.764
2010*	4.342.647	1.980.367	265.290	2.046.559

FUENTE: Encuesta de Empleo, desempleo y subempleo (ENEMDU).

Instituto Nacional de Estadística y Censos .

INDICADORES LABORALES NACIONAL URBANO			
AÑOS	TASA DE EMPLEO	TASA DE DESEMPLEO	TASA DE SUBEMPLEO
1998	33,0%	11,5%	4,9%
1999	27,0%	14,4%	58,5%
2000	30,5%	9,0%	60,5%
2001	33,3%	10,9%	55,8%
2002	37,0%	9,2%	53,8%
2003	33,6%	11,5%	54,9%
2004	37,2%	8,6%	54,2%
2005	36,1%	7,9%	56,0%
2006	35,5%	7,8%	56,7%
2007	42,6%	6,1%	50,2%
2008	43,6%	7,3%	48,8%
2009	38,8%	7,9%	50,5%
2010	45,6%	6,1%	47,1%

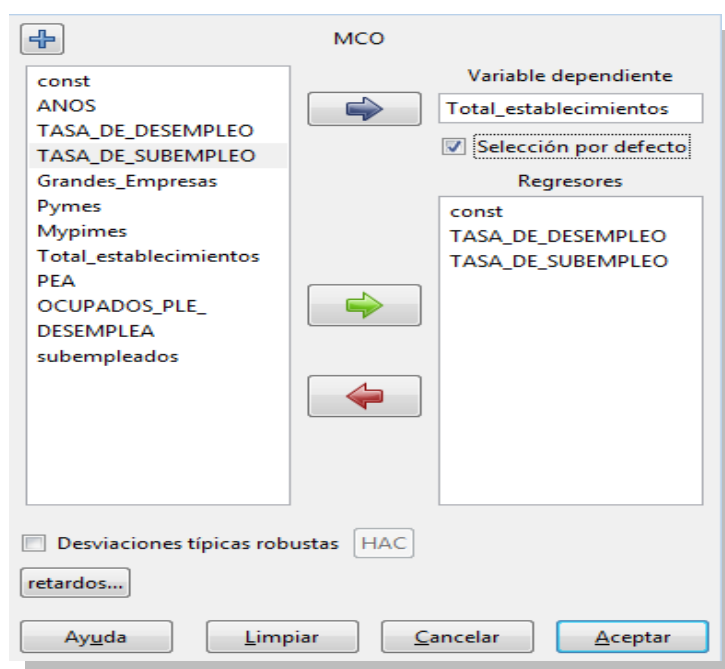
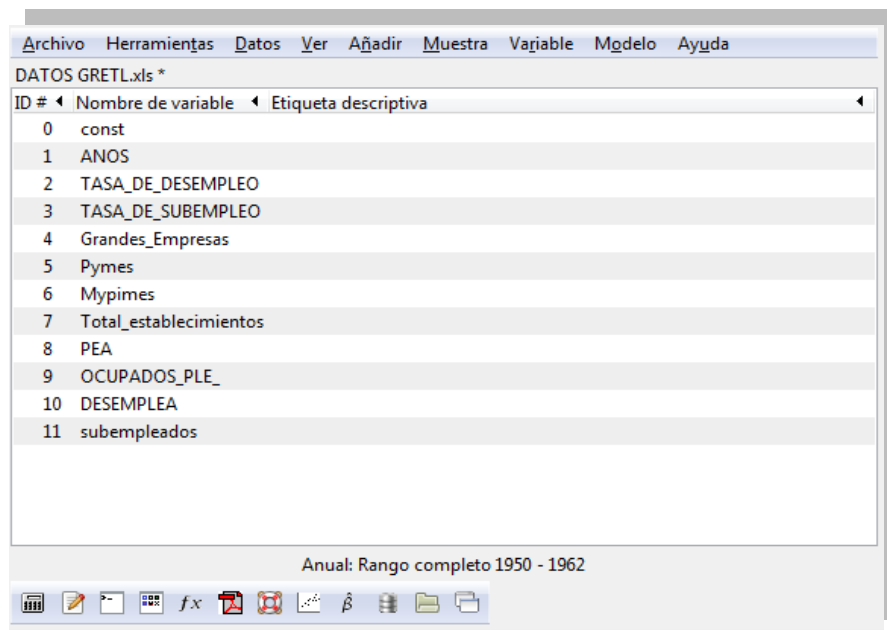
FUENTE: Encuesta de Empleo, desempleo y subempleo (ENEMDU).

Instituto Nacional de Estadística y Censos .

III.B Selección de Datos.

De todos los datos obtenidos correspondientes a Ecuador, se seleccionó la tasa de desempleo, subempleo y total de establecimientos, para ver cuál es el impacto de las empresas ecuatorianas en el empleo y subempleo y tener una idea clara de lo que ha sucedido en Ecuador en los últimos años. Posteriormente, se procede a elegir la variable dependiente y las variables independientes usando el modelo mínimos cuadrados ordinarios, las cuales estarán detalladas en el siguiente cuadro. Posteriormente, se agregó retardos en la variable dependiente (total

establecimientos) y en las variables independientes (tasa de subempleo y desempleo). Los retardos se agregaron en la tasa de subempleo de 0 a 2, en la tasa de empleo de 0 a 2 y en el total de establecimientos de 1 a 2. Cabe recalcar que para hacer este procedimiento de análisis tuvo que haberse dado una interpretación de series temporales con una frecuencia anual. De modo que, se pueda obtener resultados precisos y un análisis más objetivo del modelo.



III.C. Análisis e Interpretación de Datos

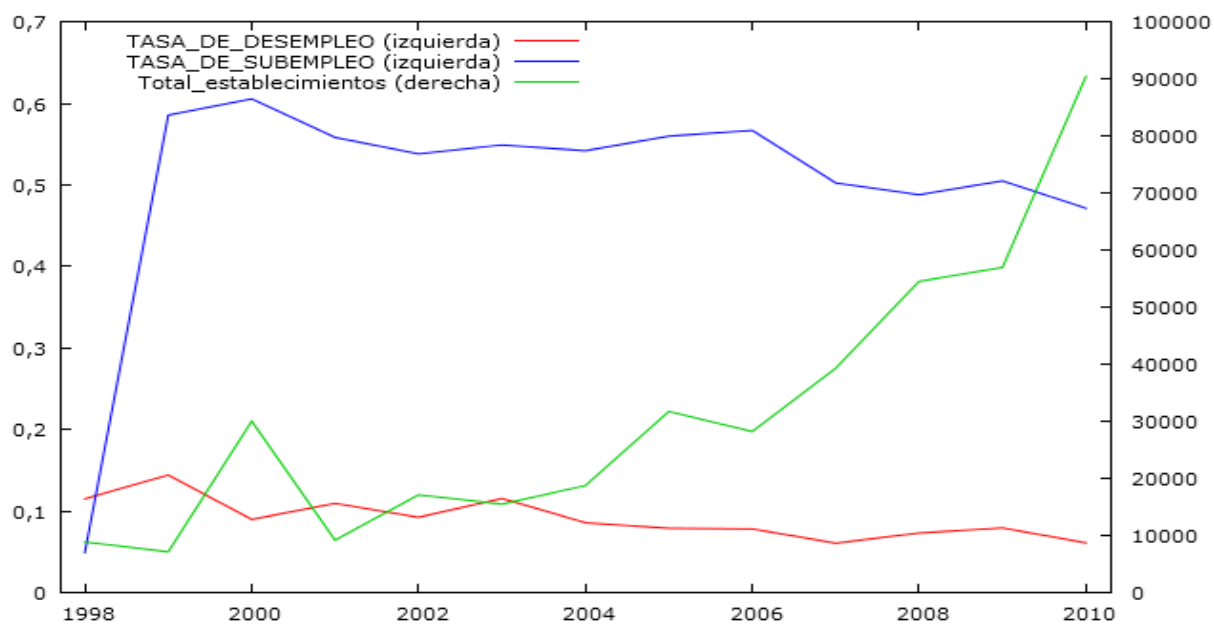
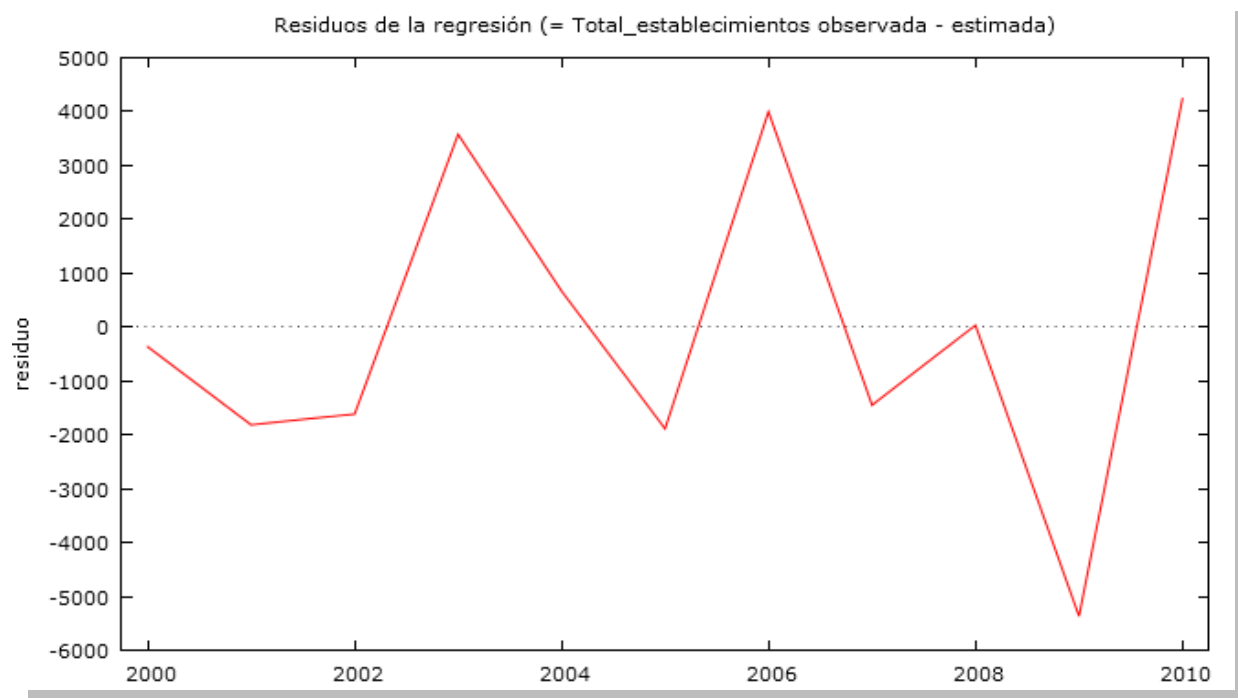
Una vez seleccionado los retardos y las variables se procede a que el programa Gretl analice los datos y presente resultados. La tabla contiene la estimación de los coeficientes así como de sus desviaciones típicas. La tercera y cuarta columna representan el valor estadístico t de significación individual y su valor p asociado. Los valores más representativos del coeficiente son: 226403 (const), 404581 (tasa de desempleo_1), -242762 (tasa de subempleo_1) y -66022,8 (tasa de subempleo_2). Por otro lado, los valores más significativos de estadístico t son: 2,448 (const), 2,053 (tasa de desempleo_2), -2,091 (tasa de subempleo_1) y -2,273 (tasa de subempleo_2). Hay que tomar en cuenta que para que los valores sean representativos deben ser mayores a 1,96 y -1,96. R-cuadrado también es un valor que hay que tomar en cuenta, el cual es 0,984523. A continuación se presenta la tabla de resultados presentada por el programa Gretl:

Modelo 1: MCO, usando las observaciones 2000-2010 (T = 11)
Variable dependiente: Total_establecimientos

	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	226403	92494,5	2,448	0,1341
TASA_DE_DESEMPLEO	-372467	243788	-1,528	0,2661
TASA_DE_DESEMP~_1	-160395	286640	-0,5596	0,6321
TASA_DE_DESEMP~_2	404581	197084	2,053	0,1765
TASA_DE_SUBEMPLEO	-82176,4	145723	-0,5639	0,6296
TASA_DE_SUBEMP~_1	-242762	116106	-2,091	0,1717
TASA_DE_SUBEMP~_2	-66022,8	29044,0	-2,273	0,1509
Total_establec~_1	0,225530	0,335820	0,6716	0,5710
Total_establec~_2	0,849937	0,485817	1,750	0,2223
Media de la vble. dep.	35608,82	D.T. de la vble. dep.	23793,18	
Suma de cuad. residuos	87616217	D.T. de la regresión	6618,769	
R-cuadrado	0,984523	R-cuadrado corregido	0,922616	
F(8, 2)	15,90327	Valor p (de F)	0,060485	
Log-verosimilitud	-103,0065	Criterio de Akaike	224,0130	
Criterio de Schwarz	227,5941	Crit. de Hannan-Quinn	221,7557	
rho	-0,535737	Durbin-Watson	2,645848	

Sin considerar la constante, el valor p más alto fue el de la variable 12 (TASA_DE_DESEMPLEO_1)

Una vez analizado la los datos más relevantes del modelo mínimos cuadrados ordinarios, se obtiene los siguientes gráficos:



Es evidente que El Ecuador es un país que tiene un gran número de empresas que se incrementa a lo largo de los años. Dichas empresas han hecho que la tasa de desempleo y subempleo disminuyan, pero de una manera muy lenta. Es decir, si bien es cierto Ecuador tiene un gran número de empresas; sin embargo, dichas empresas no contribuyen a que el empleo y desempleo reduzcan de manera considerable o a pasos acelerados porque la mayoría de estas empresas no son generadoras de empleo. El Ecuador es un país emprendedor, que no tiene un enfoque de crecimiento ni de innovación, como efectivamente lo ratifica un estudio realizada por El Banco de Desarrollo de América Latina y el Banco Mundial que considera que hay mucho emprendimiento, pero con poca innovación, lo cual hace que haya un crecimiento lento.

IV. CAPÍTULO 4: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El objetivo de este capítulo es presentar las conclusiones obtenidas después de finalizar el estudio. De la misma manera se hace mención de algunas recomendaciones que se consideran necesarias para aportar al mejoramiento del desarrollo de la microempresa en el Ecuador.

IV.A. Conclusiones

- La Actividad Emprendedora Temprana (TEA) del Ecuador es la más alta de Latinoamérica. Este indicador ha venido incrementándose paulatinamente desde el año 2009 hasta el 2013. En la actualidad la TEA de Ecuador es de 36%.
- En Ecuador no solamente existen emprendimientos por oportunidad o necesidad, sino también por motivación mixta.
- En Ecuador existen tres tipos de emprendimientos: por necesidad, oportunidad y motivación mixta. El 36.7% de personas emprendieron por necesidad, 33.2% emprendieron por oportunidad y el 30.2% por motivación mixta.
- En la zona rural del país existen mayores emprendimientos por necesidad que por oportunidad debido a la falta de información y educación.

- Más de la mitad de personas que emprendieron por necesidad percibían menos del salario básico unificado. Este tipo de emprendedores buscan mantener ingresos que les permitan subsistir.
- Muchos de los emprendedores ecuatorianos no tienen una buena preparación académica. El 37% sólo han terminado la primaria, el 28% han terminado la secundaria, el 14% ha finalizado su carrera universitaria, el 10% no tiene ningún tipo de estudios y solo 1% tiene posgrado.
- Las personas que se encuentran en un rango de 25 y 34 años de edad son las personas que más emprenden en el Ecuador.
- La 77% de emprendimientos por oportunidad se encuentran en la zona urbana del país. Incrementar ingresos e independencia son las razones para emprender por oportunidad.
- El 60% de los emprendedores por oportunidad tienen únicamente terminado la primaria o secundaria. Tan solo el 12,40% de emprendedores tienen culminados sus estudios universitarios. Estos emprendedores tienen entre 25 y 34 años de edad en su mayoría.
- Los emprendimientos por oportunidad se caracterizan por estar orientados al servicio a consumidores con un 70%.
- 36 de cada 100 personas son emprendedoras en Ecuador y más de 5.7 millones de ecuatorianos son personas que han emprendido en sus vidas.

- La TEA de Ecuador es la más alta de América Latina porque la mayoría de emprendimientos en el país son por necesidad o subsistencia. Este tipo de emprendimientos han venido reduciendo en todos los países de Latinoamérica excepto Ecuador.
- Los emprendedores por necesidad han experimentado lo que es el desempleo o han estado dedicados al hogar antes de emprender. Únicamente un 11.07% de los emprendedores por necesidad tienen ingresos mayores a 800 dólares.
- Los emprendimientos por necesidad se caracterizan por estar orientados al servicio a consumidores con un 70%.
- La tasa de emprendimientos por motivación mixta se han incrementado en el Ecuador, siendo una de las más altas de la región.
- El 68% personas que emprenden por necesidad y oportunidad son hombres. Este tipo de emprendimientos tienen mejor nivel de educación, mejores ingresos y menor tasa de cierre de negocios.
- Los emprendimientos por motivación mixta se dedican al servicio al consumidor con un 68%, al igual que los emprendimientos por oportunidad y necesidad.
- Los emprendedores por motivación mixta son los que presentan el mejor perfil en cuanto a educación e ingresos.

- Todos los emprendimientos ecuatorianos llevan un proceso: 1ro. Nacientes. 2do. Nuevos y 3ro. Establecidos.
- Los emprendimientos del Ecuador están compuestos por negocios nuevos, nacientes y establecidos. Los emprendedores nuevos se caracterizan por tener un negocio que tiene menos de 3 años y 6 meses de haber pagado por primera vez sueldos a sus empleados. Los emprendedores nacientes son aquellos que están en el proceso de crear sus negocios y todavía no han pagado sueldos a sus empleados. Los emprendimientos establecidos se caracterizan por tener más de 3.5 años de haber pagado sueldos por primera vez.
- La falta de generación de empleo reflejan los negocios establecidos, ya que la mayoría de éstos son unipersonales y alrededor de la mitad de los negocios establecidos esperar contratar 3 empleados en los próximos 5 años.
- En Ecuador, es cierto que el nivel de emprendimiento es alto pero la principal razón para emprender es el autoempleo (55,7%), más no la generación de empleo, y están enfocados en el área de servicios en donde el valor agregado es pequeño o mínimo.
- Ecuador es el país que tiene la tasa de emprendimientos más alta, pero al mismo tiempo tiene la tasa más alta de cierre de establecimientos.
- En América Latina, existe una extensa cantidad de emprendedores, pero que lamentablemente no tienen una visión de transformación o de crecimiento a largo plazo. El acceso al crédito es el principal inconveniente para el crecimiento de un emprendimiento.

- El continente americano se caracteriza por tener la mayor tasa de emprendimientos a nivel mundial, pero lamentablemente es una región con muchos emprendedores y poca innovación.
- En Ecuador hasta el 2011 apenas se invirtió el 0.38% del PIB en Investigación y Desarrollo. Un 7.4% de las empresas ecuatorianas introdujeron un bien totalmente nuevo al mercado.
- Ecuador tiene un gran número de empresas; sin embargo, dichas empresas no contribuyen a que el empleo y desempleo reduzcan de manera considerable o a pasos acelerados porque la mayoría de estas empresas no son generadoras de empleo.
- Al Ecuador le urge calidad de emprendimientos, más no cantidad de emprendimientos. Es decir, tener mejores emprendimientos y no más emprendimientos.

IV.B Recomendaciones.

A continuación, se exponen las recomendaciones de este trabajo, que deben ser analizadas y de seguro generarán mejoras para las microempresas y emprendimiento en el Ecuador.

- Disminuir la creación de microempresas que son unipersonales que únicamente buscan la independencia e incrementar ingresos y pensar en emprendimientos que generen empleo y contribuyan a la disminución del desempleo y subempleo del país.

- Ser emprendedores que ofrezcan productos o servicios totalmente innovadores para sus clientes y que puedan ser capaces de crecer exponencialmente en el tiempo.
- Enfocarse en actividades como la extractiva (agrícola), transformación o servicios a negocios.
- Fomentar la inversión en innovación en cada una de las microempresas ya que es pilar fundamental para ser competitivo, poder crecer y tener un excelente posicionamiento en el mercado.
- Tener emprendedores con mayor formación académica y de esta manera reducir los emprendimientos por necesidad, incrementar los emprendimientos por oportunidad y reducir la tasa de cierre de negocios ya que el 65% de los microempresarios ecuatorianos no tienen estudios universitarios.
- Capacitación y entrega de capital semilla por parte de una entidad público- privada que brinde el apoyo financiero y técnico a iniciativas prometedoras que contribuyan a la transformación y desarrollo del país.
- No caer en el error de ofrecer productos que realmente no generan valor agregado al cliente, ni tampoco tienen una diferenciación con respecto a la competencia. Probablemente está destinado al fracaso.
- Planificar a corto, mediano y largo plazo para poder enfrentar obstáculos y manejar riesgos que puedan impactar de forma negativa en la empresa.

- Se debe hacer mucho énfasis en fomentar la investigación, la creatividad y la innovación. Esto se logra cambiando y fortaleciendo el sistema educativo y también potenciando el ecosistema para que todos los actores actuales y futuros tengan una mejor oportunidad dentro del emprendimiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Autoempleo, Cepes - Concepto de. Cepes. s.f. 02 de junio de 2014 <<http://www.cepes-extremadura.org/economia-social/concepto-de-autoempleo>>.
- Dolarización, Funciones del Banco Central del Ecuador en. «Scrib.» párrafo 1. 1 de mayo de 2014.
- Ecuador, El. El Ecuador. s.f. 30 de abril de 2014 .
- Ejecutivo, Poder. Decreto ejecutivo No. 2086 . Decreto Ejecutivo. Quito, 2004.
- Emprende, Idea. «emprender por necesidad y oportunidad.» 13 de febrero de 2013. 20 de abril de 2014.
- ENEMDU. ENEMDU-INEC conceptos - desempleo. s.f. 15 de junio de 2014 <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/index.php?option=com_content&view=article&id=278&Itemid=57&lang=es>.
- Godoy, Cecibel. «Microempresas en Ecuador "Capítulo 2".» 2012.
- Gómez, Luis Alberto. <http://elprofealex.webs.com/>. s.f. 02 de julio de 2014 <<http://elprofealex.webs.com/Emprendimiento/TEORIAS%20DE.pdf>>.
- Hinds, Manuel. elsalvador.com. 16 de diciembre de 2010. 30 de junio de 2014 <http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_opinion.asp?idCat=6342&idArt=5409347>.
- Hoy, El. El Feriado Bancario 30 de agosto de 2014: 3-A.

- Julio Oleas. «Antes y Después de la Dolarización.» Revista Gestión (2001): 42 y 43.
- Latina, Banco de Desarrollo de América. Emprendimientos en América Latina. Bogotá: Pnamericana Formas e Impresos, 2013.
- Monitor, Global Entrepreneurship. Global Entrepreneurship Monitor - Ecuador. Emprendimiento. Ecuador: SENEFELDER, 2013.
- Mundial, Banco. El Emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación- Resumen. emprendimiento. Washington: Creative Commons Attribution CC BY 3.0, 2013.
- oportunidad, Emprender por necesidad vs emprender por. «Idea Emprende.» 13 de febrero de 2013. 20 de Abril de 2014.
- Pacheco, Juan Manuel Fernández. Real Academia Española. Madrid, 2001.
- Perez, Pablo. «Análisis de riesgos.» Análisis de Riesgos. Quito, 2014. 9.
- Roberto Hernández, Carlos Fernández y Pilar Baptista. Metodología de la Investigación. México: Mc Graw, 2006.
- Schumpeter, Joseph. Análisis del cambio económico. México, 1935.