



corebusiness
EKOS



Emprendimiento en Ecuador



Uno de los conceptos que con mayor fuerza se ha venido escuchando, en el ámbito productivo y educativo, desde comienzos del año 2000, es “emprendimiento”. No es sinónimo de creación de empresas”, quizá, eso sí, la promoción de nuevos negocios, es una de las aplicaciones sobre la cual más se ha escrito y actuado a través de programas y proyectos dirigidos a mejorar la capacidad emprendedora orientada a la promoción de nuevas actividades productivas con fines de lucro.

Cuando se habla de emprendimiento, se habla de una actitud propia del ser humano -creatividad, perseverancia, capacidad para asumir riesgos, actitud mental positiva para la aplicación a campos que sobrepasan los límites de la creación de empresas.

Por esa razón no es raro hablar, bajo un enfoque multipropósito, de emprendedores de negocios, sociales y también ahora de los “intraemprededores”, es decir, estos últimos, personas que con características emprendedoras, sin ser los dueños de la organización, proponen y ejecutan proyectos que ayudan a satisfacer necesidades humanas y/o a mejorar la capacidad competitiva de la organización a la cual están vinculadas como funcionarios, generalmente, en relación de dependencia.

POR: Universidad Andina Simón Bolívar Ecuador
(UASB-E)

AUTOR: Wilson Araque



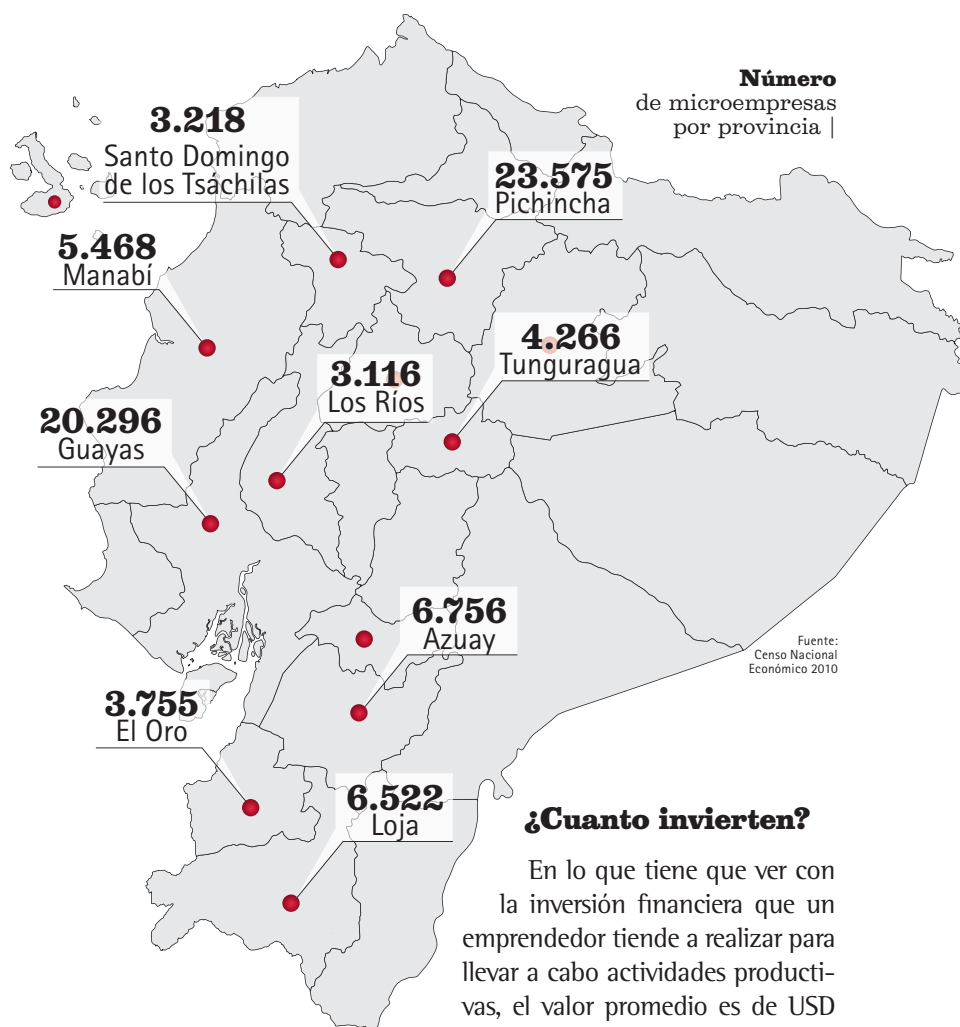
Características del emprendedor

Si se toma como referencia la información más actual expuesta en el Censo Nacional Económico de 2010, se observa que, alrededor del 99% de establecimientos empresariales nacieron bajo la categoría de actividad microempresarial, registrándose un número promedio de dos trabajadores contratados y una inversión financiera media de USD 7.289 -incluye capital fijo y capital de trabajo- por cada microempresa que inició operaciones en 2010.

Ahora al focalizar el análisis hacia la orientación del emprendimiento desde la óptica de las actividades productivas que muestran mayor interés para los emprendedores, se ve que cerca de 92 de cada 100 nuevos negocios se tienden a concentrar en dos macro sectores: comercio -53%- y servicios -39%-, quedando en alrededor del 8% para iniciativas emprendedoras ubicadas como actividades manufactureras.

¿En dónde prefieren invertir?

Sobre la revisión del comportamiento emprendedor a nivel de sectores de actividad económica se tiende a escoger como espacio para el emprendimiento los sectores de comercio al por mayor y al por



¿Cuanto invierten?

En lo que tiene que ver con la inversión financiera que un emprendedor tiende a realizar para llevar a cabo actividades productivas, el valor promedio es de USD 2.218. En lo que tiene que ver con los requerimientos de dinero para financiar la adquisición de activos fijos, estos llegan a un valor medio de 5.071 dólares. En conclusión, la inversión total media requerida para arrancar un emprendimiento es de USD 7.300.

El momento que se analiza por actividad productiva más específica se puede ver que las dos activi-

menor; reparación de vehículos automotores; y, motocicletas con 50.048 nuevos emprendimientos. Actividades de alojamiento y servicios de comida -14.712 nuevos emprendimientos-; industrias manufactureras -7.535 emprendimientos-; otras actividades de servicios -7.466 emprendimientos- e información y comunicación -5.303 emprendimientos-.



es el monto inicial de emprendimiento

El emprendimiento desde la óptica de las actividades productivas que muestran mayor interés para los emprendedores, se ve que cerca de 92 de cada 100 nuevos negocios se tienden a concentrar en dos macro sectores: comercio -53%- y servicios -39% quedando en alrededor del 8% para iniciativas emprendedoras ubicadas como actividades manufactureras.

dades con mayor número de emprendimientos –sector de comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas y el sector de actividades de alojamiento y servicio de comidas– también están ubicadas dentro del grupo de las de menor requerimiento de inversión financiera inicial.

Lo cual lleva a señalar que, en este tipo de negocios que generalmente son poco diferenciados e innovadores, los emprendedores se tienden a ubicar con mayor facilidad, ya que sienten que la necesidad de inversión, como barrera significativa para la entrada a una actividad productiva, es relativamente baja.

Actores y promotores del emprendimiento

De acuerdo al estudio “Análisis de la situación actual del emprendimiento: sus actores públicos y privados” realizado por la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador (UASB-E) y el Young Americas Business Trust (YABT), se observó que en el país existe una “grande y diversa presencia de esfuerzos” de actores públicos y/o privados, sin embargo, las acciones promovidas se han caracterizado por una tendencia hacia la “escasa articulación” y a una “concentración en ciertas etapas” del denominado ciclo del emprendimiento.

Eso ha significado un uso poco eficiente de recursos, coincidiendo este estado situacional y el desafío futuro con aquella frase planteada en el libro “La estrategia del desarrollo económico” por uno de los referentes en el campo de la promoción del desarrollo con fines productivos, Albert Hirschman: “el



el término emprendimiento empieza a tomar más fuerza en Ecuador.

En Pichincha es en donde surgen la mayoría de microempresas



92 de cada 100 NUEVOS negocios se tienden a concentrar en dos macro sectores:



Solo un 15% de todos los emprendimientos del total que se generan reciben un soporte inicial.

desarrollo no depende tanto de saber encontrar combinaciones óptimas de recursos y factores de producción dados, como de conseguir, para propósitos de desarrollo, aquellos recursos y capacidades que se encuentran ocultos, diseminados o mal utilizados”.

El apoyo al emprendedor falta articulación

Según el ciclo del emprendimiento y los resultados de entrevistas a informantes calificados, mapeo de actores y el análisis al contenido de una muestra de sitios web de las organizaciones que contribuyen al emprendimiento, se observa que estas tienden a enfocar su apoyo en la etapa relacionada a la “motivación de emprendedores”, pues, cerca de 6 de cada 10 proyectos ejecutados para impulsar el emprendimiento en el Ecuador, se concentran en actividades ligadas a charlas, conferencias, foros y/o seminarios dirigidos a la promoción del interés por crear una empresa propia

En lo relacionado a la “planificación para el emprendimiento”, 58% de los proyectos se enfocan en actividades de capacitación y/o asesoría para la elaboración de proyectos de inversión y/o planes de negocios. De igual forma, se aprecia que un 51% de organizaciones orientan sus esfuerzos en el desarrollo de la “creatividad y la identificación de oportunidades de negocios”.

Deja con poca atención, por parte de los actores promotores del emprendimiento, a las etapas de “financiamiento” y “puesta en marcha del negocio”, pues, apenas el 15% de proyectos incluyen actividades orientadas a brindar sopor-

te al momento del despegue y solo un 37% a la etapa relacionada con la oferta de fuentes de financiamiento especializadas en la entrega de recursos financieros para el emprendimiento.

También, como producto de la investigación realizada, como ya se indicó anteriormente, se determinó que la desarticulación de esfuerzos es otro de los escenarios situacionales identificados.

En términos generales, los diferentes actores (organizaciones del sector público, sector privado, sector educativo y organizaciones internacionales) que se dedican a promover el emprendimiento en el Ecuador tienden a trabajar de manera desarticulada, es así que, mi-

UNA ESTRATEGIA CLAVE QUE HAY QUE PONER EN MARCHA ES LA GENERACIÓN DE ACTIVIDADES EN EL MARCO DE UNA AGENDA PÚBLICO-PRIVADA.

rando el grado de articulación en los diferentes momentos del ciclo del emprendimiento, se puede determinar que este es bajo.

De esta manera se evidencia duplicidad de acciones y la presencia de una dinámica de ejecución de propuestas individuales, aisladas y sin ningún criterio de coordinación interinstitucional, reflejada en

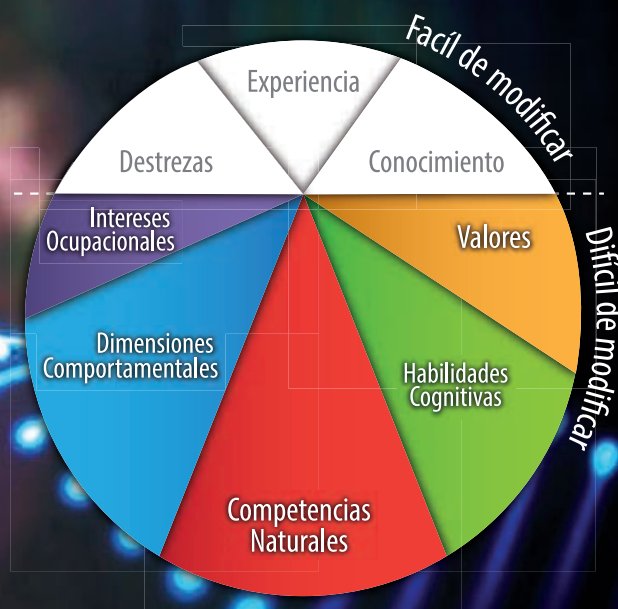
la existencia de actores trabajando de forma dispersa.

En medio del escenario descrito, es importante destacar, como una buena práctica de articulación, la experiencia de la Alianza para el Emprendimiento y la Innovación (AEI), la cual es una red de actores públicos, privados y académicos que busca fomentar el emprendimiento y la innovación a nivel nacional. Se ha definido como estrategia, la generación de actividades en el marco de una “agenda público-privada” donde los actores de las diferentes áreas del ecosistema emprendedor trabaje de manera conjunta en la construcción e implantación de la estrategia articulada de fomento al emprendimiento e innovación del Ecuador.

Ciclo del emprendimiento



GESTIONE SU MODELO DE EVALUACIÓN DE TALENTO A UN NIVEL SUPERIOR



Sorpresivamente muchas organizaciones enfocan sus esfuerzos en la evaluación de las personas para un cargo, en las características que son fáciles de modificar, dejando a un lado lo que realmente impacta en el alto desempeño. Todas las evaluaciones de PsigmaCorp están alineadas de forma tal que nos concentramos en las condiciones que discriminan el talento del ser humano, siendo muy bueno para algunas funciones y muy limitado para otras.

SOLUCIONES ESPECIALIZADAS

Nuestra experiencia de más de 18 años en investigación del Talento nos ha permitido desarrollar una modelo integral, práctico y confiable que atiende de manera personalizada las necesidades de identificación, selección y retención de personas de alto potencial de manera coherente con las metas propuestas por su organización.

- Estratégicos
- Comerciales
- Profesionales Especializados
- Servicio
- Operativos
- High Potential
- Liderazgo
- Desempeño
- Desarrollo de Competencias
- Clima / Cultura
- Riesgo Psicosocial

Av. Miguel H Alcivar y Nahim Isaias. Edif Torres del Norte, Torre B, Piso 9 Of. 904. Tel: 042 687 074 – 042 688 654. Guayaquil - Ecuador

Pruebas Psicotécnicas: Selección y Consultoría - Av. 12 de Octubre y Colón Torre Boreal Piso 10 Of. 1006. Tel: (593 - 2) 025 126 150 – 025 008 678. Quito Ecuador.

Contáctenos: gerenciaecu@psigmacorp.com



Líder en Evaluación
del Talento Humano

Puntos de vista

Morgan Doyle, Representante del BID en Ecuador |

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) brinda su apoyo constante a los Programas de Desarrollo Emprendedor (Prodem).



El Banco Interamericano de Desarrollo ha brindado su apoyo al Programa de Desarrollo Emprendedor (Prodem) de la Universidad Nacional General Sarmiento de Argentina, que ha construido el Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico con el objeto de identificar fortalezas y debilidades de los países y diseñar iniciativas de fomento al emprendimiento.

Los emprendimientos dinámicos se caracterizan por crear empleos de calidad, por contribuir a la diversificación de la estructura

productiva de la región, y por tener un mayor potencial para convertirse en Pymes. La investigación del Prodem sugiere que la expansión de la clase media, el crecimiento de la demanda y mayor valoración cultural del emprendedor han impactado positivamente en la creación de emprendimientos en América Latina. No existe aún un “boom del emprendimiento” y persisten debilidades relacionadas con la falta de capital humano emprendedor, innovación tecnológica y de condiciones para la interacción de actores.

Virginia Lasio
ESPAE-ESPOL |

Virginia Lasio-Directora de ESPAE –ESPOL y del estudio Global Entrepreneurship Monitor- GEM- para Ecuador.



América Latina se caracteriza por ser una región de “muchas empresas y poca innovación”. Ecuador no es la excepción; los resultados anuales del Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2013 muestran una Actividad Emprendedora total TEA de 36%, la más alta de la región.

Estudios realizados en ESPAE han determinado como antecedente crítico de los emprendimientos dinámicos, el llamado capital social del emprendedor, es decir pertenecer a redes que les permitan acceso a información y recursos. Los emprendedores ecuatorianos

usualmente se sirven de sus redes cercanas, conformadas por familia y amigos; estas redes por lo general no proveen acceso a recursos sofisticados en términos del negocio.

Lo anterior, aunado al impacto del emprendimiento en la movilidad socio económica, efecto que se ha evidenciado en la mayoría de los países de América Latina junto a la contribución del emprendimiento con el crecimiento de la clase media en la región, da peso a la vigencia del tema en Ecuador. Sin embargo, aún hay tareas pendientes para consolidar de emprendimientos dinámicos.

Msk. Mauricio Zanella
Gerente General Poweron |

Poweron es una empresa de servicios integrales energéticos con servicio dirigido a empresas petroleras, mineras, energética e industriales.



El emprendimiento necesariamente debe ir ligado a la competitividad, un desafío que el Ecuador debe poner entre sus principales prioridades, y si bien este año acorde el Reporte Global de Competitividad 2013-2014, publicado por el World Economic Forum (WEF) el país mejoró su posición en 15 puestos comparado con el año anterior, aun nos ubicamos en el puesto 71 de entre 148 economías.

Necesitamos de un esfuerzo público privado importante, generación de políticas públicas concretas y firmes, facilitar el acceso a recursos

tecnológicos, inversión en educación e infraestructura, minimización de trámites burocráticos al momento de constituir una empresa o registrar una marca o idea, incentivos tributarios atados a los indicadores de desempeño en competitividad e innovación, generación de espacios de incubación de empresas, y acciones concretas que estimulen el emprendimiento en Ecuador. índices de subempleo y desempleo.

El emprendimiento necesariamente debe ir ligado a la competitividad, un desafío que el Ecuador debe poner entre sus principales prioridades.



una inversión **inteligente** cambia tu vida

Invierte en el Solidario:

- 1** Al plazo más conveniente
- 2** Pago de interés mensual
- 3** Servicio personalizado
- 4** La más alta seguridad

Estos son los números que nos interesan

Línea de atención al cliente

1700-765 432

www.banco-solidario.com

Solidario
conmigo