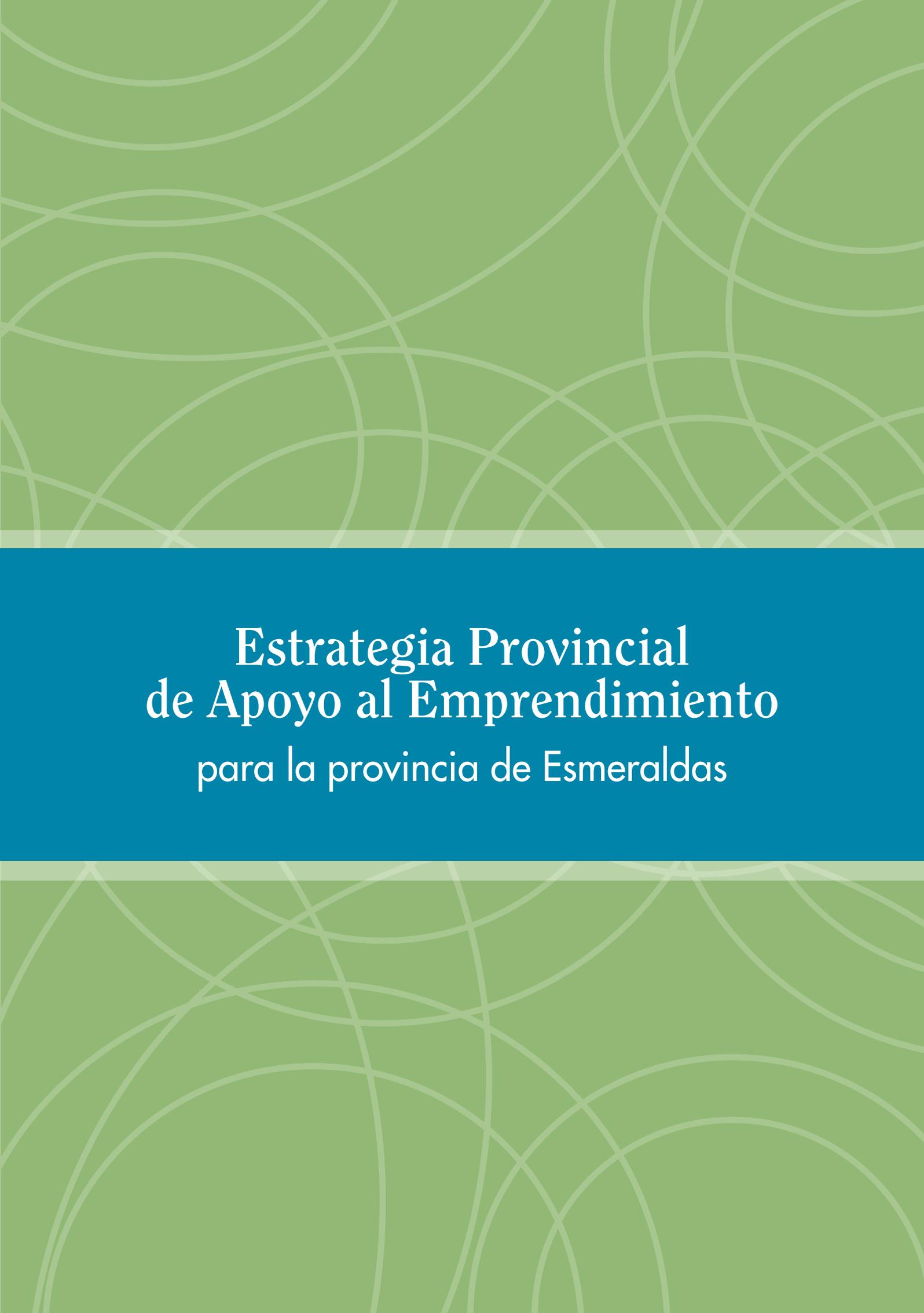


Estrategia Provincial de Apoyo al Emprendimiento

para la provincia de Esmeraldas





**Estrategia Provincial
de Apoyo al Emprendimiento**
para la provincia de Esmeraldas

Estrategia Provincial de Apoyo al Emprendimiento

para la provincia de Esmeraldas

GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS (GADPE)

Lucía Sosa de Pimentel

Prefecta del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Esmeraldas

Oscar Sánchez Piñeiro

Jefe de Oficina de la Agencia de la ONU Para los Refugiados - Esmeraldas (ACNUR)

Aitor Urbina de Vicuña

Pro-Rector Pontificia Universidad Católica del Ecuador –Sede Esmeraldas (PUCESE)

ENTIDADES Y PERSONAS FACILITADORAS

Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Esmeraldas (GADPE)

Cecibel Hernández Martínez, Karina Cedeño Marrett, Cecilia Black Solís,
Carlos Bastidas Trujillo y Marjorie Vivar Estacio

Consortio de Gobiernos Autónomos Provinciales del Ecuador (CONGOPE)

Wolfgang Demenus

Agencia de la ONU Para los Refugiados (ACNUR)

Jaime Castañeda Ortega

Pontificia Universidad Católica del Ecuador – Sede Esmeraldas (PUCESE)

Roxana Benítez Cañizares, Víctor Pérez Prados, Gloria Holguín Alvarado,
Jimmy Jácome Vélez y Albert Vañó Sanchis

Sistematización y Edición

Karina Cedeño Marrett y Víctor Pérez Prados

Revisión

Cecibel Hernández Martínez

Coordinación General

Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Esmeraldas

Fotografías

Banco Fotográfico GADPE

Tomado de internet:

<http://www.gadmesmeraldas.gob.ec/site/index.php/turismo/23-historicos/turismo?layout=blog>

<http://esmeraldas2012.blogspot.com/2013/06/imparable-robo-de-motores-combustible-y.html>

<http://www.andes.info.ec/es/judicial/ciudad-esmeraldas-cuenta-moderna-unidad-judicial-familia-mujer-ni%C3%B1ez-adolescencia.html>

<http://diariohoracero.com/emprendedores.php?edicion=39¬icia=3>

<http://elempresario.mx/actualidad/crece-red-emprendedores-alto-impacto>

Diseño e impresión

graphus® 290 2760 • creative@graphusecuador.com

COLABORADORES

Dirección Distrital de Esmeraldas
Sócrates Andrade Solórzano

Universidad Técnica Luis Vargas Torres (UTE-LVT)
Norma Ayoví Realpe y Paola Lastre Lascano

Centro de Promoción de la Mujer (CEPAM)
Jessica Coba Prías, Aida Meza Estacio

Articulación de Redes Territoriales (ART-PNUD) del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
Julio Reyna Pérez

La Organización Hebrea de Ayuda a Inmigrantes y Refugiados (HIAS)
Marcia Ortiz Melville

Save the Children
Martha Valencia Cortez, Miguel Quintero Valencia

Oleoductos de Crudos Pesados
Francisco Hurtado Riofrío

CORPOESMERALDAS
Patricio Meza Mosquera

Banco Nacional de Fomento
Paola Rosero Montaña, Javier Chica Vivar

Banco del Pichincha
Gloria Andrade de Habze

Cooperativa de Ahorro y Crédito Afroecuatoriana de la Pequeña Empresa (CACAEPE)
Fanny Grueso Tenorio

Ret Costa
Dícimo Rangel Aguiño, Efrén Landázury Mina

Imuyasha
Edurne Quincoces Mitjavila

CONTENIDO

1. PRESENTACIÓN	7
1.1 Justificación	7
1.2 El proceso y sus hitos	8
1.3 Articulación y alianzas estratégicas	9
2. MARCO CONCEPTUAL	11
2.1 Emprendimiento y desarrollo económico	11
2.2 Tipos de emprendimientos	12
2.3 Tipos de emprendedores	14
2.4 Emprendimiento y entorno	15
2.5 Fases del proceso emprendedor	17
2.6 Factores condicionantes del proceso emprendedor	19
2.7 Factores condicionantes del proceso emprendedor en Ecuador	20
2.8 Factores condicionantes del proceso emprendedor en Esmeraldas	23
3. METODOLOGÍA	35
3.1 Generación del estudio observatorio provincial de emprendimiento	35
3.2 Formulación de la estrategia provincial de apoyo al emprendimiento (EPAE)	36

4. OBSERVATORIO PROVINCIAL DEL EMPRENDIMIENTO	49
4.1 Caracterización de los emprendedores esmeraldeños (variables asociadas al perfil personal)	49
4.2 Caracterización de los emprendimientos esmeraldeños (variables asociadas al perfil del emprendimiento)	61
4.3 Caracterización del entorno emprendedor (variables asociadas al entorno)	71
4.4 Principales conclusiones del estudio	76
5. ESTRATEGIA PROVINCIAL DE APOYO AL EMPRENDIMIENTO	81
5.1 Eje 1: Formación y asistencia técnica	81
5.1.1 Problemática/Situación actual	81
5.1.2 Objetivo(s) del eje	82
5.2 Eje 2: Acceso a financiamiento	83
5.2.1 Problemática/Situación actual	84
5.2.2 Objetivo(s) del eje	90
5.3 Eje 3: Articulación para el emprendimiento	90
5.3.1 Problemática/Situación actual	92
5.3.2 Objetivo(s) del eje	93
6. INSTRUMENTOS DE LA ESTRATEGIA PROVINCIAL DE APOYO AL EMPRENDIMIENTO	96



“Siempre supe que iba a ser rico. No creo haber dudado nunca de eso ni por un minuto. La diferencia entre ser pobre y ser rico es en realidad un estado de ánimo. La gente pobre tiene pensamientos de pobreza y escasez, la gente rica piensa en abundancia y prosperidad.”

Warren Buffet



1. Presentación

Los Gobiernos Autónomos Descentralizados cumplen un papel importante en el marco estatal para potencializar la economía del país. En el Código Orgánico de Ordenamiento Territorial Autonomía y Descentralización (COOTAD)¹, encontramos los aspectos referentes a las competencias de los Gobiernos Autónomos Descentralizados, una de estas competencias señalada en el art. 135 de la mencionada ley, es el fomento de las actividades productivas y agropecuarias.



El Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Esmeraldas (GADPE) a través de la Dirección de Fomento y Desarrollo Productivo (FODEPRO), promueve una serie de iniciativas públicas para impulsar las capacidades productivas en el territorio, mediante la construcción e implementación colectiva de acuerdos entre el sector público y privado que potencien un modelo de desarrollo económico territorial inclusivo y sostenible. El fomento productivo es el principal aporte público al proceso de desarrollo económico territorial. Su finalidad es contribuir al Buen Vivir mediante la generación de empleo e ingresos en la provincia.

Dentro de las Funciones de la Dirección de Desarrollo y Fomento Productivo, en el Eje funcional 5 Gestión, tenemos:

- Participar en la conformación de una plataforma provincial de servicios de apoyo integral a emprendedores que armonice y complemente las diferentes estrategias y ofertas institucionales existentes.
- Otorgar incentivos a emprendimientos innovadores de alto potencial de la provincia (a través de instrumentos como concursos, etc.).
- Facilitar el acceso de emprendedores y nuevos empresarios provinciales a líneas de financiamiento para capital semilla y de riesgo en cooperación con entidades financieras tanto públicas como privadas.
- Desarrollar e implementar estrategias e instrumentos de apoyo a empresas existentes y sistemas productivos, de cobertura y de focalización; entre otras.

1.1 Justificación

Esmeraldas es una provincia donde las oportunidades de empleo son escasas, puesto que su estructura productiva resulta limitada frente a la oferta laboral existente. Por lo que surgen de la población los “emprendimientos productivos” como alternativas que permiten obtener ingresos. No obstante, según estudios empíricos alrededor del mundo, para que un emprendimiento logre ser dinámico, debe basarse en una oportunidad de negocio claramente identificada y/o a la observación puesta en valor de nuevos conocimientos, bajo parámetros empresariales. Las probabilidades de éxito además son mayores en aquellas personas que emprenden por voluntad (vocación empresarial) que en aquellas que emprenden

¹ (COOTAD, 2011) Art. 135 Registro Oficial # 303, 19 de Octubre 2010.



por necesidad (por falta de alternativas de empleo). Pero incluso aquellos emprendimientos que reúnen las características básicas mencionadas y, por tanto, poseen un potencial de crecimiento, no siempre maduran en entornos territoriales como el nuestro, por factores como un acceso limitado a servicios de apoyo, tanto financieros como no financieros (asesoría, capacitación, asistencia técnica, información, articulación con el mercado), entre otros limitantes. En la provincia de Esmeraldas se ha desarrollado desde el año 2009 una arquitectura institucional que busca fortalecer su tejido empresarial. Este proceso ha tenido su inicio con la creación de la Agencia de Desarrollo de Esmeraldas (CORPOESMERALDAS), la implementación de la Dirección de Fomento y Desarrollo Productivo al interior del Gobierno Provincial de Esmeraldas (GADPE), seguido de los centros de gestión empresarial, iniciativa articulada al interior de la Pontificia Universidad Católica Sede Esmeraldas (PUCESE) y últimamente con la Universidad Luis Vargas Torres (UTE-LVT) en alianza con el Ministerio de la Producción, Industria y Competitividad (MIPRO).

Como parte de esta nueva arquitectura institucional para el desarrollo económico territorial, CORPOESMERALDAS, ha implementado la Ventanilla Única (VU) como un instrumento de facilitación de trámites mediante el desarrollo de alianzas con distintas entidades del estado, con servicios que reducen tanto en costo como en tiempo las necesidades de conformación de empresas. Por otro lado, el instrumento de incubación de emprendimientos de la academia responde a una realidad muy focalizada, ya que el tipo de clientes es próximo al profesorado como a su infraestructura. Esto genera una gran cantidad de emprendimientos no visualizados, en distintos sectores, rubros y tipos de clientes, ya que por distancias o logística no logran acceder a los servicios de incubación. Por ende, pese a los avances obtenidos en la construcción de una nueva arquitectura institucional y la implementación de algunos instrumentos de apoyo al emprendimiento, se mantiene la impresión de que el sistema provincial para el desarrollo emprendedor es bastante ineficiente, desarticulado e inefectivo. Con base en este breve diagnóstico del contexto, surge entonces la pregunta: ¿Cómo generar mejoras efectivas en el sistema territorial de desarrollo emprendedor?

1.2 El proceso y sus hitos

Las estrategias y políticas públicas de apoyo al emprendimiento visualizan al emprendedor básicamente desde su capacidad de generar nuevos puestos de empleo, de fortalecer y transformar el tejido productivo en su localidad. En la medida que se ha proliferado el término del “emprendimiento social” (social entrepreneurship) durante los últimos años, muchos tomadores de decisiones públicos ven en la actividad emprendedora además una respuesta válida y efectiva para solucionar problemas que trascienden el ámbito económico atendiendo necesidades insatisfechas y problemas de índole social, ambiental (eco-emprendimientos) e incluso cultural (emprendimientos culturales y patrimoniales). Es así que las instituciones públicas y privadas, para tomar decisiones y definir instrumentos que les permitan intervenir en determinado sector, necesitan conocer a cabalidad las dinámicas territoriales. Las estrategias y políticas de apoyo al emprendimiento deben diseñarse, por un lado, desde una cabal comprensión e interpretación detallada de la dinámica emprendedora y por otro, desde una conceptualización clara del tipo de emprendimiento que se quiere fomentar. Es así que se planteó como parte del ejercicio de formulación de la Estrategia Provincial de Apoyo al Emprendimiento, realizar un diagnóstico situacional de la actividad emprendedora en la provincia de Esmeraldas.

Partiendo de un marco conceptual que recogió los aspectos, tanto cuantitativos como cualitativos de este fenómeno socioeconómico, se diseñó primero una encuesta que se aplicó entre abril y junio del 2013 a un total de 160 emprendimientos unipersonales y asociativos de los diferentes cantones de la provincia. La información arrojada por el instrumento de las encuestas fue complementada por una serie de grupos focales, que contaron con la participación de un importante número de emprendedores, correspondientes a diferentes grupos etarios, tipos de emprendimientos y ubicación a lo largo del proceso de desarrollo emprendedor, dando así continuidad al diagnóstico. Adicionalmente se realizaron talleres con actores prestadores de servicios y entidades de fomento y regulación del sistema emprendedor.

“Mantente alejado de aquellas personas que tratan de menospreciar tus ambiciones. Las personas pequeñas siempre lo hacen, pero las verdaderamente grandes te hacen sentir que tú también puedes ser grande”. Mark Twain

En consecuencia el presente documento que contempla “El Observatorio del Emprendimiento y la Estrategia de Apoyo al Emprendimiento de la Provincia de Esmeraldas” evidencia un esfuerzo de planificación que parte de una investigación que permitirá la toma de decisiones para intervenir de forma integral y conjunta por parte de los diferentes actores, con el fin de contribuir significativamente con programas y proyectos al sector emprendedor.

1.3 Articulación y alianzas estratégicas

Para la construcción de la Estrategia Provincial de Apoyo al Emprendimiento, el GADPE ha logrado concretar alianzas con otras instituciones como lo son: prestadores de servicios (academia, instituciones financieras, ONGs, etc.) que intervienen en el territorio las que en la actualidad trabajan con el sector emprendedor y las entidades de fomento y regulación (Gobiernos seccionales, ministerios o sus delegaciones, incluyendo sus estamentos desconcentrados).

Entre estas alianzas podemos citar: El Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR) quienes interesados en fortalecer procesos de apoyo al sector emprendedor han contribuido de manera significativa a la elaboración del presente documento, la Pontificia Universidad Católica Sede Esmeraldas (PUCESE), donde los conocimientos del personal docente así como la experiencia y Knowhow que la entidad posee como prestadora de servicios de apoyo a emprendedores (sobre todo a nivel pre-incubación e incubación) ha sido importante, además de la participación de la Universidad Técnica Luis Vargas Torres (UTE-LVT), la “Agencia de Desarrollo CORPOESMERALDAS”, el proyecto Red Productiva de la Agencia de los Estados Unidos para el



Desarrollo Internacional (USAID), La Dirección Distrital de Educación de Esmeraldas, el Proyecto de Articulación de Redes Territoriales (ART-PNUD), el Consorcio de Gobiernos Provinciales (CONGOPE), El Banco Nacional de Fomento, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Afroecuatoriano de la Pequeña Empresa (CACAEPE), entidades de formación emprendedora y apoyo financiero, tales como el Centro de Promoción de la Mujer (CEPAM); Red Fronteriza de Paz (RET), Misión Scalabriniana, Save the Children, por citar algunos, han sido fundamental para el nivel de avance actual.

La estrategia es percibida como una oportunidad para fortalecer las relaciones público-privadas y reducir los niveles de duplicidad y desarticulación entre los actores que conforman el sistema provincial de desarrollo emprendedor además de promover una nueva cultura emprendedora en la provincia basada en la visualización y valoración del emprendimiento dinámico como aporte importante al crecimiento económico y bienestar de la población esmeraldeña, mediante la creación de nuevos empleos formales con efecto reductor de la pobreza y puesta en valor de nuevas ideas.



Si de todas maneras tienes que pensar, piensa en grande; empieza dando pequeños pasos, pero siempre proy ctate en grande. Se positivo, mantente siempre en positivo, pase lo que pase, evita todo pensamiento o emoción negativa.

Donald Trump



2. Marco conceptual

2.1 Emprendimiento y desarrollo económico

Pese al hecho de que el emprendimiento se haya popularizado en los últimos años, no se trata de un fenómeno reciente, sino de una actividad social que ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad. Siendo tan notorio y de tan larga trayectoria, sorprende a primera vista que no existe una definición precisa y generalmente aceptada del término. Si observamos el origen semántico de la palabra, encontramos que ésta proviene del francés *entrepreneur* que simplemente refiere a la habilidad de una o varias personas para hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una determinada meta u objetivo. En los mismos términos muy generales, ser emprendedor entonces describe a aquella actitud y aptitud de la persona que le permite asumir retos y realizar nuevos proyectos con el fin de avanzar un paso más allá de donde ya ha llegado.

Gran parte de la popularidad de la cual goza este fenómeno no se explica por los beneficios que la actividad arroja para el emprendedor individual, sino por los beneficios e impactos que genera a nivel de la respectiva localidad y sociedad en su conjunto.

Un autor contemporáneo que bien resume la concepción del emprendimiento y como éste ha ido evolucionando proviene de la Universidad de Harvard. El libro "Emprendiendo hacia el 2020" de Pedro Nueno, es un análisis en profundidad del proceso de creación de empresas y de las características del emprendedor, en nuestros días y en el futuro previsible. Con base en esta experiencia Pedro Nueno² ofrece una visión sobre "el arte de crear empresas y sus artistas" ya que, según su criterio, el emprendedor debe convertirse en un artista con la habilidad de superar los obstáculos que se le presentan en su entorno inmediato (que incluso puede ser "él mismo") en términos de factores internos y externos que amenazan su negocio y asumir con creatividad estas situaciones desfavorables para transformarlas en potenciales fortalezas, lo que a su vez le convertirán en un individuo exitoso.

Frente a estas interpretaciones del fenómeno no sorprende que el emprendimiento tenga tantos adeptos alrededor del mundo, más allá de cualquier diferencia cultural, política e ideológica. Pero hay que destacar que gran parte de la popularidad de la cual goza este fenómeno no se explica por los beneficios que la actividad arroja para el emprendedor individual, sino por los beneficios e impactos que genera a nivel de la respectiva localidad y sociedad en su conjunto.

La alta concentración de emprendedores en algunas zonas de los Estados Unidos, las ha convertido en territorios de prosperidad generalizada donde todo el mundo quiere vivir y trabajar - y que aparentemente incluso prosperan en medio de cualquier crisis económica y financiera, dada la capacidad de sus emprendedores de aprovechar hasta las coyunturas difíciles para impulsar cambios en la matriz productiva y plantear propuestas innovadoras para salir de las dificultades.

2 NUENO, Pedro, "Emprendiendo hacia el 2020" Ediciones Deusto, de Centro Libros PAPER, S. L. U. Grupo Planeta. Barcelona -España 2009.



Más allá de la casuística³ que anteriormente moldeaba la percepción favorable hacia el emprendedor, los promotores contemporáneos del emprendimiento se ven respaldados por la amplia evidencia arrojada por estudios empíricos en muchos países de América, Asia y Europa que señalan a la actividad emprendedora como principal fuerza detrás del crecimiento económico⁴. La Fundación Kauffman, un organismo privado norteamericano que se dedica a investigar la actividad emprendedora, calculó que entre 1980 y 2005 casi el total del crecimiento neto en puestos de trabajo que se dio en Estados Unidos de Norteamérica corre por cuenta de empresas con menos de cinco años de operaciones.

Otros estudios llegaron a conclusiones similares al investigar los principales condicionantes para el incremento de la productividad y la correlación entre las tasas de crecimiento económico de determinadas economías y sus tasas de actividad emprendedora.

En los países industrializados, en los últimos años se ha dado una suerte de globalización del movimiento emprendedor. Hoy los emprendedores provienen de casi todos los rincones del planeta y abundan las historias de emprendedores hindúes y chinos que han logrado imponerse en los mercados globales, gracias a las facilidades logísticas y de comunicación que ofrecen la revolución informática y las TICs.

Mientras que tradicionalmente cualquier iniciativa de formar un nuevo negocio fue percibida como positiva per se y las pequeñas iniciativas unipersonales de emprendedores jóvenes (start-ups) captaron el centro de la atención pública, investigaciones más recientes plantean que la característica clave de un emprendimiento dinámico que aporta al desarrollo no es su tamaño, ni la edad de los emprendedores sino fundamentalmente su potencial innovador.

Estudios empíricos en muchos países de América, Asia y Europa que señalan a la actividad emprendedora como principal fuerza detrás del crecimiento económico.

2.2 Tipos de emprendimientos

Según Peter Drucker⁵, uno de los gurús de la gestión empresarial contemporánea, el instrumento característico del emprendimiento es la innovación, y Howard Stevenson⁶, investigador que lidera el estudio de los procesos emprendedores en la Escuela de Negocios de Harvard definió al emprendimiento como “la búsqueda de oportunidades más allá de los recursos que están bajo su actual control”. En el mismo sentido, la ya mencionada Fundación Kauffman⁷ distingue

3 Casuística en ética aplicada refiere al razonamiento basado en casos. Se utiliza en cuestiones éticas y jurídicas, y a menudo representa una crítica del razonamiento basado en principios o reglas. La casuística es utilizar la razón para resolver problemas morales aplicando reglas teóricas a instancias específicas.

4 Según los diferentes estudios, en EEUU hasta el 50% del crecimiento económico es atribuible a nuevos emprendimientos dinámicos, mientras que esta tasa en Europa llega al 30% aproximadamente.

5 DRUCKER, Peter F. “Innovation and Entrepreneurship”. Harper and Rows Publihers, Inc. Originalmente publicado en 1985. First Harper Business Edition 1993.

6 HOWARD, Stevenson. 1983. A perspective on entrepreneuruship.

7 <http://cinde.com.gt/2012/03/programa-de-emprendimiento-de-la-fundacion-kauffman-ice-house-entrepreneurship-program/>

entre “emprendimientos de réplica” y “emprendimientos de innovación”, siendo claramente los segundos los que arrojan la mayor cantidad de los beneficios sociales antes señalados.

Un estudio realizado por la Agencia Alemana de Cooperación Técnica (GIZ)⁸ sobre instrumentos de apoyo al emprendimiento identifica cuatro diferentes tipos de emprendimientos que se deben tomar en cuenta cuando se diseña una estrategia o política de fomento de la actividad emprendedora:

- 1. Emprendimientos basados en tecnologías.** Su principal característica es el uso de procesos nuevos e innovadores para la producción de un bien o servicio, intensivo en conocimiento.
- 2. Emprendimientos basados en oportunidades.** Su principal característica es el aprovechamiento de una oportunidad concreta de mercado, que por lo general surge a raíz de la experiencia laboral en determinado sector (empleados que luego se convierten en emprendedores).
- 3. Emprendimientos basados en copias de negocios existentes (copy-cats).** Su principal característica es el deseo de independencia del emprendedor que le inspira a copiar un modelo de negocio ya existente en el tejido productivo local porque piensa que puede hacerlo mejor; este tipo de emprendimiento se concentra en rubros y sectores con bajas barreras de acceso (en cuanto a capital de inversión, conocimiento y competencias especializadas, entre otros factores), típicamente en actividades de comercio y servicios prestados al consumidor final. Su aporte al desarrollo económico territorial es variable y muchas veces limitado al efecto de empleo (puestos formales de trabajo creados).
- 4. Emprendimientos por necesidad.** Su principal característica es que sus protagonistas optan por emprender por falta de alternativas laborales (y no por deseo de independencia). Al igual que el anterior, se concentran en rubros y sectores con bajas barreras de acceso; a diferencia del anterior no aportan al desarrollo económico territorial ya que en su mayoría se trata de iniciativas de auto-empleo (emprendimientos unipersonales, en algunos casos familiares).

Dependiendo de los tipos de emprendimientos que prevalecen en determinado contexto territorial, la dinámica emprendedora puede contribuir significativamente al escalonamiento de las actividades productivas ya existentes e incluso a la transformación del tejido productivo territorial hacia actividades más productivas y más intensivas en tecnología. En cambio, en aquellos contextos donde prevalecen emprendimientos que copian modelos de negocios ya existentes, y más aún donde los emprendimientos se dan por necesidad, su aporte a estos procesos agregadores de valor será mínimo.

Dependiendo de los tipos de emprendimiento que prevalecen en determinado contexto territorial, la dinámica emprendedora puede contribuir significativamente al escalonamiento de las actividades productivas ya existentes e incluso a la transformación del tejido productivo territorial hacia actividades más productivas e intensivas en tecnología.

⁸ Start-up promotion instruments in OECD countries and their application in developing countries; Eschborn 2012.



2.3 Tipos de emprendedores

En la literatura se encuentra una amplia clasificación de los emprendedores, a continuación se detallan ocho tipos⁹:

- 1. Emprendedor intuitivo.** Su gran dosis de intuición le hace ir más allá que los demás. Son apasionados y tienen capacidad para asumir riesgos. Por el contrario, el exceso de pasión les hace recorrer caminos erróneos y tomar decisiones precipitadas.
- 2. Emprendedor por necesidad.** Hay emprendedores que se ven obligados por las circunstancias a identificar oportunidades en el entorno. Normalmente emprenden por necesidad o por huida de las circunstancias actuales. No están satisfechos con su situación profesional o económica y deciden indagar nuevos rumbos.
- 3. Emprendedor visionario.** Estaríamos ante el emprendedor inventor. Siempre está buscando donde hacer negocio, son muy versátiles y se atreven en cualquier campo, son vocacionales y pasionales, lo que les vuelve más comunicativos y persuasivos. Se caracterizan por su poca aversión al riesgo.
- 4. Emprendedor inversor.** Sería el que tiene un capital y decide crear una compañía. Busca la rentabilidad por encima de todo y las oportunidades ante cualquier circunstancia, siempre inmersos en grandes proyectos.
- 5. Emprendedor especialista.** Tiene un perfil marcadamente técnico y un punto de agudeza para detectar donde se están cometiendo errores y lo que hay que mejorar (desde el punto de vista técnico), buscan la forma de hacer algo diferente.
- 6. El Emprendedor por azar.** Las circunstancias y/o las experiencias les permite detectar la oportunidad de negocio. Normalmente surgen en mercados en crecimiento, con altas deficiencias donde se atreven y se lanzan a emprender, suelen tener una visión clara de lo que necesita el mercado, tienen una gran capacidad de adaptación y saben aprovechar los contratiempos. A menudo son el resultado del emprendedor por necesidad.
- 7. Emprendedor rastreador.** Excelente analista del entorno y del mercado, examina las necesidades en estos, tiene una mente muy racional y analítica que le permite detectar errores o situaciones donde se hacen las cosas de manera poco práctica, para transformarlas en oportunidades de negocio, percibe los detalles más mínimos y sacan conclusiones insospechadas. Suelen ser muy versátiles lo que les permite entrar en diversos sectores.
- 8. Emprendedor persuasivo.** Poseen la capacidad de influenciar a otras personas ya que es capaz de convencer a sus colaboradores (socios, inversores, financieras, etc.) y empujarles hacia su objetivo.

Si la presencia de diferentes tipos de emprendimientos y su aporte económico-social levanta serias dudas sobre la pertinencia de políticas y estrategias que visualizan a la actividad emprendedora como una sola, la pregunta, si los diferentes tipos de emprendimientos corresponden a determinadas características de la población emprendedora, es igualmente controvertida y hay quienes cuestionan ciertos "mitos" que se han generado en torno al perfil de los emprendedores dinámicos e innovadores:

⁹ Peñalver, Pablo;2009, "Proyecto Empresarial". Instituto de Educación Secundaria de Consuegra, Toledo-España.

Un primer mito frecuente visualiza al emprendedor dinámico como una suerte de genio solitario y anti-social que inventa en su garaje productos que luego revolucionarán al mundo. Este mito ignora que emprender es una actividad fundamentalmente social y, si bien los emprendedores innovadores suelen ser más independientes que los emprendedores replicativos y generalmente más proclives a romper rutinas, igual dependen de socios y redes sociales para alcanzar el éxito - lo que podemos comprobar cuando miramos las biografías de los fundadores de las grandes historias de éxito de los start-ups de alta tecnología (como Apple, Microsoft, Google, Facebook, etc.).

Hay quienes cuestionan ciertos “mitos” que se han generado en torno al perfil de los emprendedores dinámicos e innovadores

Otros dos mitos fuertemente arraigados visualizan a los emprendedores dinámicos como jóvenes y sugieren que las grandes innovaciones se dan en emprendimientos a pequeña escala. Si bien el hecho de que un negocio sea nuevo o pequeño y sus propietarios sean jóvenes pueda facilitar procesos de innovación en su interior, estos rasgos tampoco representan una regla de oro para el éxito emprendedor. Las nuevas tiendas de la esquina, aunque sean de pequeña escala y tengan propietarios jóvenes, típicamente operan bajo las mismas lógicas y modelos de negocios que las tiendas ya establecidas. Por otro lado, muchas de las empresas más innovadoras del mundo no son pequeñas ni recién establecidas. Y, en fin, existen numerosas historias de emprendedores por excelencia que comenzaron a emprender ya pasados los 50 años (siendo el caso más notorio quizás el de Harland Sanders, que inició KFC a los 65 años).

2.4 Emprendimiento y entorno

Un aspecto mucho menos controvertido del fenómeno es la gran influencia que ejerce el entorno local sobre la dinámica emprendedora. No habría como explicar de otra manera por ejemplo, por qué las dos terceras partes del total de capital de riesgo estadounidense se aglutina en solamente seis ciudades y zonas, donde existe una alta concentración de emprendedores.

Un aspecto mucho menos controvertido del fenómeno es la gran influencia que ejerce el entorno local sobre la dinámica emprendedora

Son estos “eco-sistemas” favorables para el emprendimiento que ofrecen las mejores condiciones para iniciar un negocio innovador, partiendo desde la dotación de infraestructura, acceso a capital, presencia de entidades de investigación y formación académica, como la presencia de redes de información y contactos – todos aspectos que reducen significativamente los costos para emprender.

El término “ecosistema territorial para el emprendimiento”, aunque puede ser malinterpretado como un sistema que crece de manera natural, sin mayor necesidad de abono ni fertilizantes, refiere al conjunto de elementos y factores que moldean el entorno de una persona emprendedora y que



conducen – o inhiben – en primer lugar, su decisión personal de emprender, en segundo lugar, los tipos de emprendimientos que prevalecen y, en tercer lugar, las probabilidades de éxito que un negocio tenga para convertirse en un negocio dinámico y competitivo.

En el ideal de los casos este ecosistema opera como una red que se sustenta en la interacción permanente, funcional y creativa entre emprendedores, empresas establecidas, instituciones del conocimiento (educativas, de investigación y desarrollo, etc.) e iniciativas públicas. Todos los elementos del ecosistema deben evolucionar y fortalecerse paralelamente para que el sistema en su conjunto se vuelva más robusto y capaz de proporcionar a los emprendedores locales los recursos humanos, financieros y profesionales que estos requieren.

La gran tarea de construir un ecosistema territorial conducente al emprendimiento dinámico implica entonces a un gran número de actores y factores, que en unos casos resultan más fáciles y en otros muy difíciles de alterar, sobre todo en el corto plazo y desde lo territorial, como son: barreras de entrada para nuevos negocios, regulaciones laborales y administrativas, la situación legal e impositiva, infraestructura de apoyo a emprendedores, etc.

Estudios recientes como el de Isenberg (2010)¹⁰, han tratado de identificar, con base en análisis de ecosistemas territoriales altamente eficientes y efectivos alrededor del mundo, los principales rasgos de un ecosistema que estimula al emprendimiento dinámico. Según Isenberg, tal sistema se centra en las potencialidades productivas y ventajas competitivas reales del territorio (no hay que aspirar a ser el próximo Silicon Valley¹¹ cuando la realidad territorial es totalmente otra), opera en un entorno con bajos obstáculos burocráticos, con políticas públicas que atienden las necesidades específicas de emprendedores y que fomentan una cultura local que valora a la iniciativa privada y que también sea tolerante al fracaso empresarial, al mismo tiempo que promueve y difunde activamente casos de éxito. Se caracteriza además por contar con incentivos dirigidos a financiadores externos para participar en nuevos emprendimientos - sin eliminar del todo el riesgo natural que implica emprender para los implicados - y se sustenta en un proceso de diálogo permanente entre los actores territoriales vinculados al ecosistema (institucionalidad).

Estrategias de apoyo al emprendimiento no deben apuntar únicamente a promover la actividad emprendedora como tal, sino a focalizar su instrumentalario a emprendimientos que contribuyen al cambio de la matriz productiva, al crecimiento económico y a la reducción de la pobreza

Existen entonces hallazgos a nivel de los rasgos personales, tipos de emprendimientos y entornos locales para emprender que más que nada evidencian la complejidad de este fenómeno social. Tenemos que reconocer que las dinámicas emprendedoras tienen sus facetas personales en términos de actitudes y aptitudes, que inciden en la composición del tejido emprendedor en diferentes localidades del mundo y

10 “How to Start an Entrepreneurial Revolution”, Harvard Business Review, Junio de 2010.

11 Silicon Valley (Inglés: Valle del Silicio) San José es una de las ciudades más importantes del estado de California, en los Estados Unidos y es la capital del condado de Santa Clara. La ciudad se ubica en el sur de la bahía de San Francisco, dentro de los límites del llamado Valle de Silicio, aloja muchas de las mayores corporaciones de tecnología del mundo y miles de pequeñas empresas en formación (start-ups). Originalmente la denominación se relacionaba con el gran número de innovadores y fabricantes de chips de silicio fabricados allí, pero eventualmente hace referencia a todos los negocios de alta tecnología establecidos en la zona; en la actualidad es utilizado como un metónimo para el sector de alta tecnología de Estados Unidos.

su respectiva contribución a los procesos de crecimiento y desarrollo económico, pero que a su vez ese tejido y su evolución a través del tiempo es moldeado por múltiples factores del territorio que también determinan el comportamiento emprendedor de la población local.

Asimismo, hay que reconocer frente a los hallazgos presentados por los diferentes estudios que el emprendedurismo por sí solo no es la panacea o fórmula milagrosa para dinamizar los procesos de crecimiento y desarrollo económico territorial. Estrategias de apoyo al emprendimiento no deben apuntar únicamente a promover la actividad emprendedora como tal, sino a focalizar su instrumentalario a emprendimientos que contribuyan al cambio de la matriz productiva, al crecimiento económico y a la reducción de la pobreza, vale decir: emprendimientos que emplean a mediano plazo más personas que a sus fundadores, generan ingresos superiores y contribuyen al crecimiento del PIB provincial.

Para ello, hay buenas razones para vincular los procesos de apoyo al emprendimiento con procesos de apoyo a la innovación mediante instrumentos de formación, asesoría y financiamiento a emprendimientos innovadores, basados en tecnologías y oportunidades en vez de emprendimientos por necesidad o aquellos basados en la emulación de negocios locales ya existentes. Esto supone prestar mucha atención a los aspectos cualitativos del proceso de desarrollo emprendedor: la identificación de oportunidades dentro y fuera del mercado local, las necesidades y demandas existentes y por nacer, el incremento del contenido tecnológico de los bienes y servicios, la puesta en valor del conocimiento científico, entre otros.

2.5 Fases del proceso emprendedor

Una Estrategia Provincial de Apoyo al Emprendimiento se plantea como una “herramienta de planificación transversal y transectorial” que incide en el desarrollo y fortalecimiento de las cadenas existentes en el territorio, así como en la transformación de la matriz productiva provincial al incluir aquellos emprendimientos que surgen en nuevos sectores, sub-sectores y rubros de la economía local. Si bien es cierto que los emprendimientos no forman parte de ninguna cadena productiva en particular, sino en la medida que se establecen en el mercado como nuevas empresas se van insertando en las respectivas cadenas, el concepto de eslabones – aquí entendidos como fases del desarrollo emprendedor – nos permite entender de mejor manera al sistema territorial emprendedor. Al igual que en el escalonamiento de una cadena productiva, en esta “cadena del proceso emprendedor” los servicios de apoyo que se hallan en las diferentes fases del proceso de formación de nuevas empresas, inciden en el éxito de los “operadores directos”, que en este caso se refiere a la comunidad emprendedora del territorio, al igual que los roles y funciones que deben asumir las entidades públicas de fomento, rectoría y regulación, por ejemplo en el diseño, reglamentación e implementación de instrumentos que promueven una cultura emprendedora. El marco conceptual en que se basa el presente documento es la metodología de enfoque sistémico desarrollada por el experto argentino Hugo Kantis¹², pero a diferencia de él, que divide el proceso emprendedor en tres etapas: gestación del proyecto empresarial, puesta en marcha del proyecto y desarrollo inicial de la empresa; para el desarrollo de la estrategia se ha ampliado a las siguientes cinco etapas, que son: (1) idea de negocio o gestación, (2) pre-incubación, (3) lanzamiento considerado durante el primer año, (4) crecimiento al finalizar el primer año hasta el tercer año y (5) la consolidación del tercer al quinto año.

12 Kantis, Hugo, 2011; “Determinación de Brechas y líneas Generales para la Formulación de una Política Pública de Emprendimiento en Ecuador”.



Idea de negocio o gestación. En esta fase surge la motivación para emprender y se concibe la idea de negocio, se percibe la oportunidad de mercado y el emprendedor realiza las primeras investigaciones y averiguaciones para iniciar un negocio.

Preincubación o desarrollo del plan de negocio. Es aquí donde comienza la etapa de planificación donde se elabora el proyecto de la empresa.

Puesta en marcha o lanzamiento. La puesta en marcha involucra la decisión final de la creación de la empresa. Si bien es cierto los compromisos del emprendedor con el proyecto se inician en la etapa anterior, aquí deberá reunir y organizar los recursos, además de poner en riesgo activos materiales e inmateriales. La fase de puesta en marcha o lanzamiento se refiere al primer contacto del nuevo negocio con el mercado y típicamente describe el primer año de operaciones.

Crecimiento/acceleración. En la etapa de crecimiento o aceleración el emprendedor deberá afrontar los desafíos de la gestión permanente durante los primeros años, una vez terminada la etapa de lanzamiento que con frecuencia resultan ser turbulentos, pues tanto el proyecto como su propia capacidad de gestión se pondrán a prueba en el mercado.

Consolidación. Esta es la última etapa del proceso de desarrollo emprendedor y alude a la fase de conversión de un emprendimiento en una empresa posicionada en el mercado, con un portafolio de productos (servicios), clientes establecidos y procesos internos claramente estructurados, por lo cual deja de ser un emprendimiento para convertirse en una empresa.

2.6 Factores condicionantes del proceso emprendedor¹³

Como hemos señalado, el comportamiento emprendedor y sus probabilidades de éxito son moldeados por una serie de factores de diferente índole que, dependiendo del contexto específico territorial, actúan como “facilitadores” o bien como “obstaculizadores”. En provincias como la nuestra, con condiciones sociales, culturales y económicas heterogéneas, el mismo factor entonces puede actuar como limitante en algunos casos y como facilitador, en otros. Según Kantis, los principales factores que moldean el comportamiento y el éxito emprendedor son los siguientes:

Condiciones sociales y económicas. Este factor hace referencia a la situación de los hogares de donde salen los potenciales emprendedores, en sociedades en las cuales existe una muy elevada fragmentación social, por ejemplo, cabe esperar que buena parte de la población tenga dificultades para acceder a la educación o a ingresos básicos que permitan ahorrar para emprender. En cambio, en sociedades más articuladas es más frecuente la existencia de canales de comunicación entre personas de distintos sectores sociales, que enriquecen la interacción, el aprendizaje y el flujo de informaciones relevantes para emprender. Dentro de la población esmeraldeña, donde un amplio número de personas, percibe ingresos bajos, es de esperar que las familias experimenten dificultades para acceder a la educación o ingresos básicos que les permitan ahorrar. Por otra parte, condiciones macroeconómicas tales como el comportamiento de la demanda o el grado de estabilidad económica inciden sobre el contexto en el cual los emprendedores identifican oportunidades y deciden si van a emprender. La estabilidad y el crecimiento económico actúan de manera positiva sobre las expectativas de las personas que se ven en la situación de decidir si crean o no la empresa que vienen proyectando.

Condiciones culturales y sistema educativo. La cultura es el conjunto de normas y valores de una sociedad. Distintos aspectos culturales, como la valoración social del emprendedor, las actitudes frente al riesgo de fracasar y la presencia de modelos empresariales ejemplares, constituyen factores culturales que inciden sobre la formación de vocaciones para emprender. En sociedades con culturas favorables a la empresarialidad es más factible que las personas deseen emprender para ganar reconocimiento social, para ser independientes o para seguir los pasos de otros emprendedores y empresarios a los que admiran (modelos de rol). La familia, el sistema educativo, las empresas en las que trabajaron antes de emprender y los medios de comunicación definen contextos especialmente influyentes sobre la cultura e inciden en la formación de la motivación de las personas.

Estructura y dinámica productiva. El perfil sectorial regional y el tamaño de las empresas e instituciones existentes en un territorio, es decir, su estructura productiva, condicionan, por un lado, el tipo de experiencia laboral y profesional que las personas pueden adquirir antes de convertirse en emprendedores y, por consiguiente, pueden contribuir u obstaculizar en diverso grado al desarrollo de competencias emprendedoras en la población trabajadora y en la formación de sus redes de relaciones.

Las PyMES, por ejemplo, suelen ser consideradas buenos «yacimientos» de emprendedores, debido a que en ellas las personas alcanzan una comprensión más global de la función empresarial que en las empresas micro y grandes. Asimismo, la dinámica de los distintos sectores o mercados y la magnitud de las barreras de entrada influyen en la índole de las oportunidades para iniciar nuevas empresas y, en consecuencia, en la naturaleza de las firmas que se crean.

13 Op. cit., pág.12



Capital humano emprendedor. Esta categoría se refiere a las competencias para emprender tales como la propensión a asumir riesgos, tolerancia al trabajo duro, capacidad de gestión, creatividad, entre otras.

Capital social e institucional. La existencia de redes sociales (amigos, familiares), institucionales (asociaciones empresariales, instituciones de conocimiento superior, agencias de desarrollo, etc.) y comerciales (proveedores, clientes) pueden impulsar el proceso emprendedor, por ejemplo, facilitando el acceso a los recursos necesarios, el apoyo para resolver problemas y a la información sobre oportunidades.

Regulaciones y políticas. Esta categoría incluye el conjunto de normas y políticas que inciden sobre la creación de empresas (impuestos, trámites necesarios y políticas de fomento de la actividad emprendedora).

Condiciones para la innovación. Esta dimensión corresponde a los factores que inciden sobre la capacidad de generar innovación de las economías y que potencian nuevas oportunidades.

En este sentido, cobra relevancia los esfuerzos realizados para la generación y transferencia, aplicación de nuevos conocimientos, así como también la capacidad de traducir el mismo en oportunidades de mercado.

Como demuestra esta breve descripción de los factores que inciden sobre el comportamiento emprendedor de un territorio, en muchos casos se trata de factores difíciles de modificar en el corto y mediano plazo. Sin embargo, un análisis de su peso relativo sobre el proceso emprendedor en nuestra provincia, nos puede dar pistas importantes para la construcción de una “Estrategia Provincial de Apoyo al Emprendimiento”, también en cuanto a requisitos y probabilidades de éxito que puedan tener diferentes tipos de intervención que se plantean desde una perspectiva territorial.

2.7 Factores condicionantes del proceso emprendedor en Ecuador

El estudio GEM¹⁴ que se realizó en 2010 tuvo el objetivo de monitorear la dinámica emprendedora en 59 países y ubicó al Ecuador en el octavo lugar. Esta posición favorable se debe, por un lado, a un fuerte incremento en el índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) del 15,8% en el 2009, al 21,35% en el 2010, vale decir: más de uno de cada cinco ecuatorianos económicamente activos estaba iniciando un nuevo negocio o poseía uno cuya antigüedad no superaba los 42 meses. Sin embargo, el Estudio GEM 2010 también señaló las limitaciones inherentes a la dinámica emprendedora en nuestro país: ya en 2010 se reportó un decrecimiento en el porcentaje de negocios con más de 3.5 años de vida con respecto al año anterior, cuya principal causa fue la baja rentabilidad de los mismos; además señala como características típicas de los emprendimientos en nuestro medio

14 El programa de investigación Global Entrepreneurship Monitor (GEM) se inició en 1997 como una iniciativa conjunta entre académicos de London Business School en el Reino Unido y Babson College en Estados Unidos. Desde su primera encuesta en 1999, el GEM ha crecido hasta convertirse en un consorcio de más de 400 investigadores de 99 economías a largo de su historia de 15 años. En 2012, participaron 69 economías en el GEM, y el estudio proporciona información sobre el espíritu empresarial a través de la más grande muestra de economías hasta la fecha, que abarca una diversidad de regiones geográficas y niveles de desarrollo económico. El propósito del GEM es explorar y evaluar el papel de la iniciativa empresarial en el crecimiento económico nacional. El GEM define el espíritu empresarial como “cualquier intento de creación de nuevas empresas o nuevos negocios, como auto empleo, una nueva organización empresarial o la expansión de un negocio existente, ya sea por un individuo, un equipo de personas, o un negocio establecido”.



su orientación principal al consumidor final del mercado local y el hecho que el 99% de los emprendimientos se encuentran en sectores de baja o nula utilización de tecnología. Los bajos niveles de innovación que caracterizan a los emprendimientos en nuestro medio también se evidencian en el hecho de que solamente el 17% de los emprendedores que participaron en el estudio GEM en 2010 declaró ofrecer productos nuevos.

El GEM contrasta la fuerte dinámica emprendedora en Ecuador con los bajos niveles de innovación que se observan en la mayoría de emprendimientos.

En 2012, el Consorcio GEM realizó un análisis sobre la actividad emprendedora en 12 países de América Latina; en el Ecuador, la investigación se realizó con 2.000 personas de entre 18 y 64 años – lo cual reveló que actualmente incluso uno de cada cuatro ecuatorianos se encuentra en proceso de iniciar un negocio o ya tiene uno.

Los principales hallazgos para nuestro país se describen a continuación:

- La actividad emprendedora temprana (TEA), fue del 26,6%, indicando que el Ecuador es uno de los países que más ha tenido negocios nuevos en toda Latinoamérica y el Caribe, cifra superior a Chile (23%), Colombia y Perú (con 20%), y superada solo por algunos países de África Sub Sahariana. Con la particularidad de que algunos de los emprendedores propietarios de negocios nuevos se encontraban iniciando otro negocio en fase naciente. La proporción de negocios establecidos (más de 42 meses de operación) en 2012 fue superior a la de los últimos 3 años.
- Ecuador pasó a tener la tasa de emprendimientos por necesidad más alta de la región, cuyos países en general han ido incrementando los emprendimientos motivados por la oportunidad de mejora y reduciendo los motivados por la necesidad, lo que no ha ocurrido en el Ecuador.
- Aunque la mayoría de los emprendedores en Ecuador están en el rango de edades entre 25 a 34 años, y la proporción de mujeres emprendedoras superó a la de los hombres. Se ha encontrado que en los grupos de mayor edad disminuyen los emprendimientos por oportunidad y aumentan aquellos motivados por la necesidad. Paralelamente se observa que los grupos de emprendedores mayores son menos educados. En América Latina y el Caribe, se observa en general un incremento de emprendedores mayores; este podría ser un grupo potencialmente vulnerable también, por lo que debería tenerse en cuenta en las iniciativas de apoyo.
- Ninguno de estos tipos de negocio se destaca por su diferenciación en productos o mercados, en general la innovación y uso de tecnología son bajos.
- La tendencia es hacia el sector de negocios minoristas al analizar los niveles de educación de los emprendedores y su incidencia desde el 2008, se encuentra que no es necesariamente la educación



en emprendimiento sino el nivel educativo alcanzado, el que tiene mayor influencia en la naturaleza, calidad, sostenibilidad, etc. de los emprendimientos por lo que el informe GEM, concluye que es la educación la que da forma al emprendimiento y esto tiene consecuencias en las decisiones de política pública tanto de educación como de promoción del emprendimiento para no descuidar la búsqueda de respuestas y soluciones idóneas, por lo que habría que tener en consideración:

- Educación general vs educación en emprendimiento.
- Ecosistema incompleto: atención a requerimientos básicos o sofisticados o ambos.
- Micro negocios o negocios con potencial de crecimiento.
- Desarrollo humano vs crecimiento económico.
- Políticas públicas generales que aporten indirectamente o dedicadas a promover el emprendimiento.

Adicionalmente, los mencionados estudios resaltan la positiva percepción social que se tiene en nuestro país del emprendedor que se mira "con buenos ojos", a la par que la mayoría de los ecuatorianos consideran que tener un negocio propio es "una buena carrera". El análisis comparativo de los resultados del GEM Ecuador 2012 con los de años anteriores y los resultados para América Latina y el Caribe, y de las tendencias y aparentes inconsistencias encontradas, sugiere investigaciones puntuales para establecer causas e informar decisiones de políticas públicas directa e indirectamente vinculadas al emprendimiento, y las consecuentes oportunidades de colaboración entre los sectores público, privado y la academia en las respuestas y soluciones a los dilemas planteados. Estas inquietudes constituyen una invitación a los académicos, empresarios y gobiernos para buscar conjuntamente las respuestas a través de programas y proyectos de investigación específicos y de interés para cada una de las partes.

Según diversos estudios realizados por Hugo Kantis en su página del "Programa de Desarrollo Emprendedor (Prodem)", las nuevas empresas fundadas por graduados universitarios están llamadas a jugar un rol crítico. Este rol potencial es especialmente crucial en los países emergentes. Por otro lado, recientes investigaciones llevadas a cabo en países de América Latina muestran que el 50% de los emprendedores más dinámicos son graduados universitarios. El contexto de oportunidades de negocios depende de factores socio económicos tales como la capacidad, perfil y dinamismo de las demandas de las familias, de las empresas y de los gobiernos. En consecuencia, variables ligadas a la estructura y dinámica productiva (como por ejemplo la tasa de crecimiento de los distintos sectores/mercados; la estructura del mercado y perfil sectorial de la industria, el nivel de concentración regional, la presencia de barreras de entrada y salida y las estrategias de las grandes empresas), no sólo inciden sobre la adquisición de competencias y motivaciones para emprender según se comentó previamente, sino también sobre el campo y perfil de las oportunidades. Asimismo, estas oportunidades se ven afectadas por las condiciones de la economía. Por ejemplo, en etapas recesivas tiende a crecer el peso de las personas que deciden emprender ante la falta de alternativas de empleo en tanto que en las fases de expansión aumenta el de quienes lo hacen estimulados por las oportunidades asociadas al incremento de la actividad económica, los ingresos de la población y las empresas.

Las evidencias existentes a nivel internacional y en algunos países de la región indican que las empresas que consiguen nacer y crecer en forma significativa y acelerada (emprendimientos dinámicos) conforman una porción pequeña del total de las empresas que se crean pero, al cabo de unos años, explican una parte muy relevante del nuevo empleo sostenible generado. En general, se destacan por sus aportes a la innovación, la diversificación del tejido productivo y el ensanchamiento de las bases de PyMES. Diversos factores, entre ellos la cultura, las condiciones socioeconómicas, el sistema educativo, el tejido institucional de apoyo a los emprendedores, el funcionamiento del

mercado, las normas y regulaciones, bloquean su creación y desarrollo. El financiamiento es, por cierto, un factor de gran relevancia, que incide sobre la cantidad y calidad de emprendedores que nacen en una sociedad.

Según el informe publicado por el Banco Mundial (BM) y la Corporación Financiera Internacional (IFC), en la página WEB¹⁵ oficial del BM, el 22 de octubre del 2012, destaca que los emprendedores locales en los países en desarrollo consideran que hacer negocios es más fácil hoy que hace 10 años, lo que refleja el progreso significativo logrado en mejorar las prácticas del entorno regulatorio. Indica que se han registrado casi 2.000 reformas regulatorias implementadas en 180 economías en la última década, que han beneficiado sustancialmente a emprendedores.

No obstante en un ranking de 185 países, Ecuador ocupa el puesto número 139, mientras más arriba se ubique un país significa que su ambiente regulatorio “es más propicio para la puesta en marcha y operación de una empresa local. Las variables tomadas en cuenta para hacer la medición fueron diez: “apertura de la empresa, permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedad, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de los contratos y la resolución de la insolvencia”.

2.8 Factores condicionantes del proceso emprendedor en Esmeraldas

Un primer acercamiento a los factores que moldean la dinámica emprendedora en la provincia de Esmeraldas en cuanto a factores importantes como: condiciones sociales, económicas, culturales y educativas, dinámica y estructura productiva, etc. nos proporcionan los datos del VII Censo de Población y Vivienda y el Censo Nacional Económico del año 2010 elaborados por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC), además de información primaria de una encuesta elaborada por el GADPE, el ACNUR, la PUCESE y UTE-LVT en el año 2013.

CUADRO 1 Población de la provincia de Esmeraldas según censo de población y vivienda 2010

Cantones	Hombre	Mujer	Total	%
Esmeraldas	92.076	97.428	189.504	35,48%
Eloy Alfaro	21.048	18.691	39.739	7,44%
Muisne	15.344	13.130	28.474	5,33%
Quinindé	64.141	58.429	122.570	22,95%
San Lorenzo	21.552	20.934	42.486	7,95%
Atacames	21.231	20.295	41.526	7,78%
Rioverde	14.172	12.697	26.869	5,03%
La Concordia	21.748	21.176	42.924	8,04%
Total	271.312	262.780	534.092	100,00%

Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda 2010, Elaboración: Propia.

15 <http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2012/10/22/world-bank-ifc-report-finds-developing-countries-made-significant-progress-improving-business-regulations>



La población de la provincia de Esmeraldas según el Censo de Población y Vivienda del 2010, es de 534.092 habitantes, siendo los cantones de Esmeraldas y Quinindé los que representan la mayor concentración poblacional con el 35,48% y el 22,95% respectivamente. Por lo que un mayor número de población supondría una mayor cantidad de emprendimientos.

CUADRO 2 Distribución de la población de la provincia de Esmeraldas por sexo y área de residencia según censo de población y vivienda del año 2010

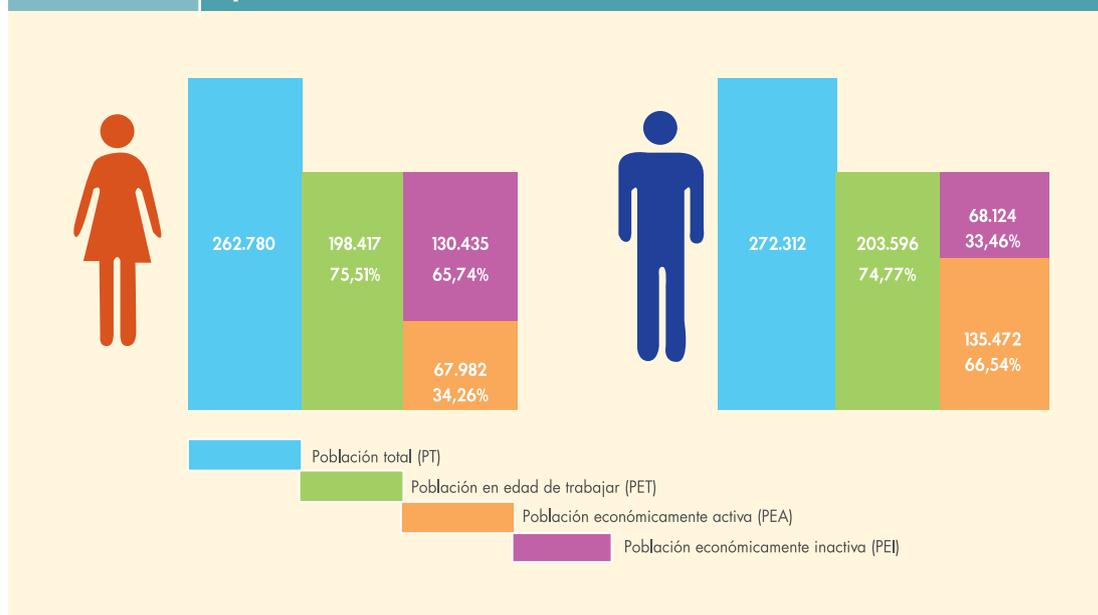
Sexo	Área urbana	%	Área rural	%	Total	%
Hombre	129238	48,75%	142074	52,82%	271312	50,80%
Mujer	135852	51,25%	126928	47,18%	262781	49,20%
Total	265090	49,63%	269002	50,37%	534092	100,00%

Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda 2010, **Elaboración:** En la Fuente.

La distribución de la población de la provincia de Esmeraldas en cuanto a la zona de residencia, se presenta de manera homogénea con un 49,63% en el área urbana y el 50,37% en el área rural, en cuanto al género el 49,20% son mujeres y el 50,80% son hombres.

Estructura y dinámica productiva de la provincia de Esmeraldas

GRÁFICO 1 Población en edad de trabajar (PET), población económicamente activa (PEA) y población económicamente inactiva (PEI) de la provincia de Esmeraldas



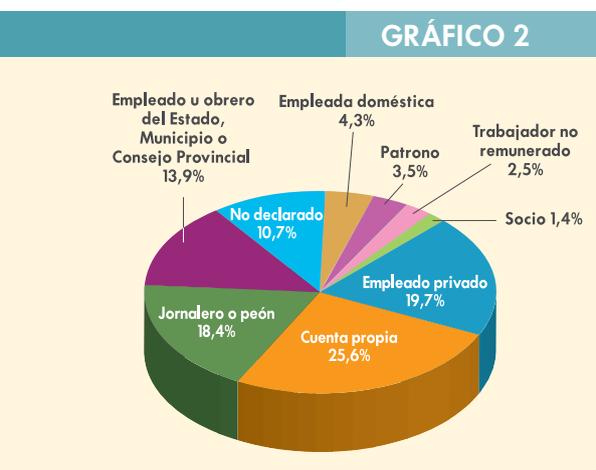
Fuente: Censo Nacional Económico 2010, **Elaboración:** Propia.

La Población de mujeres en la provincia de Esmeraldas, es de 262.780 habitantes, de este grupo se encuentran en edad de trabajar¹⁶ el 75,51%, que se distribuyen de la siguiente manera; 65,74% es decir 130.435 son población económicamente inactiva¹⁷ y el restante 34,26% es decir 67.982 personas, corresponde a la población económicamente activa. La población masculina es de 272.312 habitantes, de los cuales el 74,77% se encuentran en edad de trabajar, de estos 66.54% son población económicamente activa y el restante 33,46% son población económicamente inactiva¹⁸.

Realizando una comparación a fin de determinar la brecha de género en cuanto a población, tenemos que mientras las mujeres económicamente activas alcanzan porcentajes alrededor del 34%, los hombres poseen el 66% es decir un 32% más, por lo que se observa amplios porcentajes de inactividad femenina en contraposición con el género masculino. Cabe resaltar que de acuerdo a la metodología para el cálculo de este indicador, las mujeres que desempeñan labores domésticas o incluso colaboran en las actividades agrícolas entre otras no son incluidas dentro de la población económicamente activa, en este rubro además se encuentran personas impedidas de trabajar por discapacidad, jubilados, estudiantes etc. Los cuales no realizaron o no buscaron desempeñar una actividad, durante el periodo (anterior) que se realizó el censo.

¿En qué trabajan los esmeraldeños?

CUADRO 3 ¿En qué trabajan los esmeraldeños?



Fuente: Censo Nacional Económico 2010, Elaboración: Propia.

Ocupación	Hombre	Mujer	Total	%
Empleado privado	26.621	10.127	36.748	19,65%
Cuenta propia	32.764	15.092	47.856	25,59%
Jornalero o peón	31.917	2.566	34.483	18,44%
Empleado u obrero del Estado, Municipio o Consejo Provincial	13.668	12.350	26.018	13,91%
No declarado	11.209	8.837	20.046	10,72%
Empleada doméstica	908	7.094	8.002	4,28%
Patrono	4.408	2.104	6.512	3,49%
Trabajador no remunerado	2.978	1.645	4.623	2,47%
Socio	1.793	908	2.701	1,45%
Total	126.266	60.723	186.989	100,00%

Fuente: Censo Nacional Económico 2010, Elaboración: En la Fuente.

- 16 La metodología del SIISE, define como población en edad de trabajar (PET) a todas las personas mayores a una edad a partir de la cual se considera que están en capacidad de trabajar. El SIISE usó como edad de referencia 10 años para asegurar la comparabilidad entre las fuentes disponibles. La PEA es el principal indicador de la oferta de mano de obra en una sociedad. Las personas económicamente activas son todas aquellas que, teniendo edad para trabajar (Población en edad de trabajar), están en capacidad y disponibilidad para dedicarse a la producción de bienes y servicios económicos en un determinado momento. Incluye a las personas que trabajan o tienen trabajo (ocupados) y a aquellas que no tienen empleo pero están dispuestas a trabajar (desocupados). Son inactivos en cambio, quienes no están en disponibilidad de trabajar ya sea por edad, incapacidad o decisión propia.
- 17 Por lo que son económicamente activas las personas en edad de trabajar (10 años y más) que: (i) trabajaron al menos una hora durante el periodo de referencia de la medición (por lo general, la semana anterior) en tareas con o sin remuneración, incluyendo la ayuda a otros miembros del hogar en alguna actividad productiva o en un negocio o finca del hogar; (ii) si bien no trabajaron, tenían algún empleo o negocio del cual estuvieron ausentes por enfermedad, huelga, licencia, vacaciones u otras causas; y (iii) no comprendidas en los dos grupos anteriores, que estaban en disponibilidad de trabajar.
- 18 Son económicamente inactivas, las personas que se dedican solo al quehacer doméstico o solo a estudiar, así como a los que son solo pensionistas y a los impedidos de trabajar por invalidez, jubilación, etc. Personas de 10 o más años de edad que durante el periodo de referencia no tuvieron un empleo ni realizaron una actividad económica, ni buscaron desempeñar una en la última semana previa al día de la entrevista. Muy frecuentemente, las mujeres que trabajan en la producción agrícola para el autoconsumo (huertas familiares) o que colaboran con la producción agrícola familiar para el mercado no son incluidas en la PEA, sino catalogadas como amas de casa y colocadas en la PEI.

“...sólo hemos completado el principio, a Uds. les dejamos mucho que no se ha hecho. Hay grandes ideales sin descubrir, adelantos disponibles que pueden remover una de las capas protectoras de la verdad...” Neil Armstrong



Entre las principales ocupaciones laborales de los esmeraldeños tenemos; que el 25,60% trabaja por cuenta propia es decir realizan labores independientes, el 19,70% son empleados de entidades privadas, un 18,44% son jornaleros o peones y un 13,91% trabajan en instituciones estatales. Dentro de la clasificación por cuenta propia están esas actividades que un individuo realiza sin tener una relación de dependencia laboral, es decir trabajan de manera independiente y es en ésta categorización donde se encuentran los emprendedores.

Establecimientos económicos

CUADRO 4 Establecimientos económicos censados en la provincia de Esmeraldas por cantón y clasificación CIU 4.0 de la actividad principal

Sexo	Área urbana	%
Esmeraldas	5.622	47,14%
Eloy Alfaro	455	3,82%
Muisne	370	3,10%
Quinindé	1.983	16,63%
San Lorenzo	459	3,85%
Atacames	1.314	11,02%
Rioverde	253	2,12%
La Concordia ¹⁹	1.469	12,32%
Total provincia	11.925	100,00%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos / Censo Nacional Económico 2010, **Elaboración:** Propia.

La provincia de Esmeraldas de acuerdo al censo económico, posee 11.925 establecimientos económicos y su distribución porcentual en los cantones con mayor representación es la siguiente: Esmeraldas con el 47,14%, seguido de Quinindé con el 16,63%, la Concordia con el 12,32% y Atacames con el 11,02%, entre los principales, como podemos observar en el cuadro No. 4.

CUADRO 5 Producto Nacional bruto sectorial provincial de Esmeraldas

Producto Nacional Bruto Sectorial	ESMERALDAS. miles de dolares de 2000	Aporte %
Fabricación de productos de la refinación de petróleo	562.262	38,58%
Comercio al por mayor y menor	223.179	15,31%
Industria manufactureras (excluye refinación de petróleo)	179.787	12,35%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	156.367	10,73%

¹⁹ La encuesta realizada a emprendedores, base del observatorio en el presente documento, fue realizada entre los meses de abril a junio del año 2013, fecha en la que la Concordia era el octavo cantón de la provincia de Esmeraldas.

Producto Nacional Bruto Sectorial	ESMERALDAS. miles de dolares de 2000	Aporte %
Enseñanza, servicios sociales, de salud y otras actividades de servicios	55.920	3,84%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación	49.729	3,41%
Construcción	46.970	3,22%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	43.743	3,00%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	42.817	2,94%
Suministro de electricidad y agua	34.801	2,39%
Pesca	30.446	2,09%
Hoteles y restaurantes	21.924	1,50%
Intermediación financiera	8.426	0,58%
Hogares privados con servicio domésticos	772	0,05%
Explotación de minas y canteras	133	0,01%
Total PNB	1.457.276	100,00%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

De acuerdo a los datos del Banco Central del Ecuador, la actividad económica más importante de la provincia en cuanto a su aporte al PIB provincial, es la fabricación de productos provenientes de la refinación de petróleo, justamente porque se encuentra la refinería en Esmeraldas. La cual aporta con más del 60% de la producción a nivel nacional y con el 81% a nivel regional (Zona 1)²⁰.

La segunda actividad más importante es el desarrollo comercial, que contribuye con alrededor de 223 millones de dólares (constantes) a la economía, lo que representa el 15% del total de producción en la provincia. Esto implica que Esmeraldas sea el territorio con mayor aporte a la actividad comercial de la zona. En tercer y cuarto lugar están las actividades productivas como son la manufactura y la agricultura, cuyo aporte bordea en conjunto el 23% del total, lo que implica alrededor de 336 millones de dólares. Esmeraldas es la provincia más manufacturera a nivel de la zona 1, destacándose la industria maderera. Más del 90% de empresas registradas en la provincia son empresas comerciales.



20 Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, "Agenda para la Transformación Productiva Territorial de la provincia de Esmeraldas", mayo del 2011.



La pesca artesanal en la provincia es uno de los rubros de mayor impacto social y efecto redistributivo, pues se relaciona con sectores sociales de alta vulnerabilidad y así mismo potencialidad para líneas alternativas.

Según datos de la Agenda para la Transformación Productiva Territorial, de la provincia de Esmeraldas; se estima que la pesca implica una producción de 32 mil toneladas métricas al año, con una valoración de 70 millones de dólares (corrientes), con cerca de 6 mil embarcaciones. La producción de camarones aporta con 22 millones de dólares y cerca de 228 productores y 9.500 toneladas métricas al año. Se calcula la existencia de 80 cooperativas de pesca artesanal, de las cuales menos de un tercio están activas, mientras que existen siete empresas empacadoras con alrededor de 13 millones de dólares en ventas. Este sector da empleo a una importante cantidad de personas, en los diferentes eslabones de la cadena, como son: la recolección, transporte, intermediación y comercialización aunque es difícil cuantificar estos datos, puesto que se realiza de manera informal y en muchos casos incluye a algunos miembros de la misma familia.



La actividad artesanal tiene una capacidad operativa importante, sin embargo se encuentra subutilizada en un 40%, lo que incrementa costos y resta competitividad. Existen muchas debilidades en términos de poca captación de mercados, alto nivel de informalidad, falta de información, desarrollo tecnológico incipiente, crédito insuficiente, etc. Se estima que más de un 90% de los productos artesanales que se comercializan en la provincia de Esmeraldas, son adquiridos fuera del territorio.



En la provincia de Esmeraldas se concentra en el cultivo de productos permanentes en el sector agropecuario. Las mayores superficies son de producción de cacao, palma, banano, plátano palmito, maracuyá, productos destinados principalmente al mercado internacional²¹.

21 Datos obtenidos del Plan Participativo de la Provincia de Esmeraldas.



Dentro del “Plan Productivo de la provincia de Esmeraldas” elaborado por el GADPE en el año 2011, se priorizó varias cadenas, dentro de ellas la cadena de cacao, la cual aglutina una significativa cantidad de personas a las que emplea (aproximadamente 15.000) y por la extensión de territorio que abarca (74.984 has), es el cultivo predominante en la provincia. Según datos del INEC 2008, se estima la existencia de 20.500 UPAs o fincas.



Respecto al nivel de asociatividad, el 46% (alrededor de 6.692 productores cacaoteros) se encuentran cobijados bajo organizaciones como: APROCANE, Unión de Aso. Eloy Alfaro, FONMSOEAM, APROCA, APROCAR, APROCAM, ECOCACAO, UOCIPE, COCPE, UOCAQ, UONCRE, entre otras.

Según el informe denominado “Plan de Comercialización de la Red de Cacao de Esmeraldas”, elaborado por el programa de Desarrollo Económico Local (PRODEL-USAID), el 10 de mayo del 2013, la provincia de Esmeraldas tiene un alto porcentaje de productores cacaoteros integrados en organizaciones; no obstante, este mismo porcentaje de organizaciones, no se refleja en volúmenes de comercialización asociativa, que solo corresponde al 6,3% del total comercializado desde la provincia. Esto nos indica que la mayoría de las organizaciones se encuentran en proceso de desarrollo. Los productores individuales, constituyen alrededor del 54% (7.900), y son principalmente pequeños productores. Estos se relacionan directamente con los intermediarios ubicados desde el pueblo más cercano, puerto pluvial o directamente a aquellos que se encuentran en los pueblos y ciudades clave. Por otro lado, de acuerdo al análisis de una muestra de 2.450 productores de cacao, las plantaciones están conformadas por un 87% de cacao tipo Nacional fino y de aroma y el 13% restante por cacao CCN51 proveniente tanto de clon como de semilla. En cuanto a volúmenes de producción de cacao, en total se calcula en 272.872 qq/año o 12.402 TM/año.





Muchos de los bienes producidos tienen un proceso de transformación, sin embargo, la mayoría se exporta en estado primario o semi-procesado. En el caso del cacao, se exportan productos semi-elaborados como manteca, polvo, aceite y otros. De la palma se produce aceite crudo y refinado, al palmito se le da un grado de transformación para enviarlo enlatado, el maracuyá se exporta principalmente en pulpa y en el caso de banano se está comenzando un proceso de transformación en pulpas, purés, entre otros.

En producción pecuaria, la ganadería de carne es la predominante, con una importante proporción de ganado criollo.

Los sistemas de producción son bastante tradicionales, por lo cual, los rendimientos son bajos.



CUADRO 6 Esmeraldas: Establecimientos económicos censados por sector de manufactura, comercio, servicios y otros (agricultura, minería, actividades de organizaciones extraterritoriales), según cantones.

Provincia de Esmeraldas	Total	%	Manufactura	%	Comercio	%	Servicios	%	Otros (Agricultura, Minas, Organizaciones y Organos Extraterritoriales)	%
	Absoluto		Absoluto		Absoluto		Absoluto		Absoluto	
	11.925	100,00%	824	100,00%	6.806	100,00%	4.286	100,00%	9	100,00%
Esmeraldas	5.622	47,14%	377	45,75%	3.189	46,86%	2.055	47,95%	1	11,11%
Eloy Alfaro	455	0,00%	32	3,88%	245	3,60%	178	4,15%	0	0%
Muisne	370	6,58%	15	1,82%	214	3,14%	141	3,29%	0	0%
Quinindé	1.983	35,27%	169	20,51%	1.177	17,29%	634	14,79%	3	33,33%
San Lorenzo	459	8,16%	35	4,25%	267	3,92%	156	3,64%	1	11,11%
Atacames	1.314	23,37%	75	9,10%	682	10,02%	555	12,95%	2	22,22%
Rioverde	253	2,12%	11	1,33%	146	2,15%	95	2,22%	1	11,11%
La Concordia	1.469	12,32%	110	13,35%	886	13,02%	472	11,01%	1	11,12%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos / Censo Nacional Económico 2010, Elaboración: Propia.

El modelo de desarrollo económico se asemeja mucho al de la mayoría de provincias del Ecuador²². En las zonas rurales predomina el trabajo sin relación de dependencia, con poco valor agregado y el enfoque en productos de recolección y agricultura. Esta situación trae consigo la inexistencia de procesos de seguridad laboral, de vida y de salud; al no existir una regularización del trabajo y los productos finales, se hace difícil ordenar, planificar y diseñar mercados de productos.

En referencia a la clasificación de los establecimientos económicos censados por sectores, el 57,07% de los establecimientos de la provincia se concentra en actividad comercial, seguidos por el 35,94% establecidos en el sector servicios, y tan sólo el 6,90% en manufacturas. Estos datos reflejan la baja actividad productiva y de transformación de la provincia, concentrándose en el sector terciario (servicios y comercialización). Actividades como agricultura, minas, y actividades de organizaciones extraterritoriales únicamente suponen el 0,08% de los establecimientos económicos censados en el 2010. El cantón con mayor proporción de establecimientos manufactureros y agrícolas es Quinindé, ya que concentra la mayoría de plantaciones de palma aceitera, así como las industrias procesadoras de dicho producto. A pesar de esta anotación, no se aprecian variaciones representativas sobre la media provincial por sectores en ninguno de los cantones de la provincia.

Los cantones del sur de la provincia, cuentan con un gran potencial turístico de sol y playa. Es un sector en expansión y con alto potencial de crecimiento, pero que requiere de personal cualificado para cubrir los distintos servicios ofertados y demandados. Debido a la escasez de este personal y habilidades turísticas de la población local que actualmente se dedica al sector, se está produciendo una ralentización del crecimiento, que está siendo aprovechado por inversionistas foráneos, que deciden invertir y contratar a personal mejor capacitado procedente de otros territorios e incluso extranjeros, quedando la población local relegada a tareas de servidumbre que no requieren mayor grado de especialización.



Los datos de la investigación concerniente al “Observatorio del Emprendimiento en la Provincia de Esmeraldas”, se aproximan o son similares a los datos recogidos en el informe del Censo Nacional Económico del 2010.

Se determinó que la mayoría de emprendimientos urbanos están concentrados en el sector alimentos frescos y procesados (42,48%), seguidos por confecciones y calzado (18,30%). Estos dos sectores acaparan 6 de cada 10 emprendimientos urbanos de la provincia. Se trata de emprendimientos de poca innovación, con bajas barreras de entrada y escasa inversión inicial.

22 ART/PENUD, Prioridades para el desarrollo integral, Esmeraldas, Ecuador 2012.



Condiciones sociales

El 9,80% de los esmeraldeños de 15 años o más son analfabetos. Según el Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador²³ (SIISE), el 78,30% de la población esmeraldeña se encuentra en pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI), y el 37,30% de la población en extrema pobreza por NBI. Según el SIISE 2010²⁴ la incidencia de la pobreza del consumo era del 49,70% y la incidencia de la extrema pobreza de consumo del 21,30%. Dentro del contexto socioeconómico de la provincia no podemos obviar a las personas de necesidad de protección internacional (PNPI). La mayoría son originarios de Colombia. Se trata de grupos familiares desplazados conformados en muchos casos por niños, niñas y adolescentes, precisamente la población más vulnerada y vulnerable, que quedan expuestos a un proceso de asentamiento en un nuevo territorio, con el consecuente cambio brusco de estilo de vida respecto a la que llevaban en su país de origen. Según ACNUR²⁵, en la provincia de Esmeraldas existen 6.045 refugiados reconocidos, lo que corresponde al 11% de la población refugiada reconocida por el Ecuador; adicionalmente existen 15.618 solicitudes de asilo registradas hasta diciembre del 2011. El origen de la población refugiada en un 70% corresponde a la localidad de Nariño y el municipio de Tumaco²⁶.

CUADRO 7 Nivel de instrucción más alto al que asiste o asistió (provincia de Esmeraldas)

Nivel de instrucción	Hombre	%	Mujer	%	Total	%
Ninguno	17.141	7,19%	15.696	6,79%	32.837	6,99%
Centro de Alfabetización/ (EBA)	1.138	0,48%	2.208	0,96%	3.346	0,71%
Preescolar	3.990	1,67%	3.643	1,58%	7.633	1,62%
Primario	92.617	38,84%	82.349	35,63%	174.966	37,26%
Secundario	49.278	20,66%	50.237	21,74%	99.515	21,19%
Educación Básica	24.946	10,46%	23.124	10,00%	48.070	10,24%
Bachillerato - Educación Media	18.023	7,56%	17.846	7,72%	35.869	7,64%
Ciclo Postbachillerato	2.379	1,00%	3.524	1,52%	5.903	1,26%
Superior	14.556	6,10%	21.196	9,17%	35.752	7,61%
Postgrado	1.342	0,56%	1.266	0,55%	2.608	0,56%
Se ignora	13.062	5,48%	10.033	4,34%	23.095	4,92%
Total	238.472	100,00%	231.122	100,00%	469.594	100,00%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos / Censo Nacional Económico 2010. **Elaboración:** Propia.

23 Sistema Integrada de Indicadores Sociales del Ecuador (Censo 2001) - SIISE 2010.

24 Sistema Integrada de Indicadores Sociales del Ecuador (Censo 2001- ECV 2006) - SIISE 2010.

25 UNHCR/ACNUR, El Trabajo de ACNUR en zonas fronterizas: provincias de Esmeraldas y Carchi, febrero 2012.

26 Sistema Integrada de Indicadores Sociales del Ecuador (Censo 2001) - SIISE 2010.

Según datos del Censo de Población y Vivienda (2010) en cuanto al nivel educativo de la población de la provincia, tenemos que el 37,26% curso la primaria, 21,19% concluyó la secundaria, el 7,61% posee estudios de nivel superior y tan solo el 0,56% tiene título de postgrado.



“Gaste menos de lo que gana. Si usted se encuentra en un bote que hace agua de forma crónica, la energía que dedique en cambiar el barco probablemente será más productiva que la energía que dedique a tapar los agujeros”.

Warren Buffet



3. Metodología

Para la construcción de la Estrategia Provincial de Apoyo al Emprendimiento se desarrolló la siguiente metodología:

3.1 Generación del observatorio provincial de emprendimiento

Se elaboró un cuestionario de 32 preguntas, que se aplicó a una muestra de emprendedores en la provincia, en las etapas de idea de negocios, pre-incubación, puesta en marcha, crecimiento y consolidación, de los cuales fueron encuestados 160 emprendimientos tanto unipersonales como asociativos, ver gráfico 22 de los diferentes cantones; Esmeraldas, Eloy Alfaro, Muisne, Quinindé, San Lorenzo, Atacames, Rioverde, y La Concordia²⁷; donde el Gobierno Provincial de Esmeraldas (GADPE), la Universidad Técnica Luis Vargas Torres (UTE-LVT), la Pontificia Universidad Católica Sede Esmeraldas (PUCESE) y la Agencia de la ONU para los Refugiados (ACNUR) se encargaron de aplicarlas, entre los meses de abril a junio del 2013.



Puesto que el observatorio enfoca al emprendimiento desde la visión del individuo, es importante analizar sus valoraciones y actitudes con respecto al proceso de emprender y al sistema de emprendimiento en el que está inmerso, que determinan la decisión de crear un negocio. Es por ello que en el caso de los emprendimientos asociativos, la encuesta consideró en la primera categoría de investigación la perspectiva personal del emprendedor y en los otros dos parámetros de estudio el criterio de la organización.

Luego se procedió con la respectiva tabulación en Excel y en el programa “Estadístico Statistical Package For Social Sciences” (SPSS), para obtener tablas y gráficos como parte de insumo para el posterior análisis e interpretación. Además se priorizó el cruce de variables donde se reflejó gran cantidad de información relevante respecto a las características y perfiles de los emprendedores y las empresas que ejercen su actividad económica en la provincia de Esmeraldas.

Estas tres categorías son:

²⁷ Al momento de aplicar las encuestas, la Concordia era el octavo cantón de la provincia de Esmeraldas.



1 Caracterización de los emprendedores encuestados en la provincia de Esmeraldas. (Variables asociadas al perfil personal).



2 Caracterización de los emprendimientos (variables asociadas al perfil del emprendimiento)



3 Caracterización de la cultura emprendedora/entorno emprendedor (variables asociadas a la cultura y entorno)



3.2 Formulación de la estrategia provincial de apoyo al emprendimiento (EPAE)

En base a la metodología elaborada por Hugo Kantis, del proceso emprendedor y los factores que lo moldean, se diseñó el cuestionario de la encuesta a fin de conocer aspectos relacionados al emprendedor, el emprendimiento y su entorno. Una vez aplicada la encuesta se procedió a la tabulación y cruce de variables, por lo que se contó con un promedio de 300 cuadros y gráficos para análisis, la información de las encuestas fue complementada con grupos focales donde los participantes dieron a conocer sus factores críticos de éxito y los obstáculos encontrados, simultáneamente se desarrollaron diversos talleres con prestadores de servicios y entidades de fomento y regulación a fin de conocer las actividades que realizan en el territorio y las líneas de apoyo a los emprendedores. El primer taller dio como origen la priorización de tres ejes de acción para el desarrollo de la estrategia, estos tres ejes son: Formación, Financiamiento y Articulación, se realizaron reuniones de trabajo por ejes, con lo que se obtuvo instrumentos que son los programas y proyectos a ejecutarse.

Para el alcance de este objetivo general, se plantearon los siguientes objetivos específicos:

- Realizar un diagnóstico del sistema provincial de apoyo al emprendimiento/desarrollo emprendedor (equivalente al mapeo de una cadena) en cuanto a oferta:
 1. Actores indirectos por eslabón y sus funciones/prestaciones (quién hace qué)
 2. Fortalezas y debilidades del sistema actual (desde la perspectiva de los actores indirectos)
- Levantar y procesar las necesidades y demandas expresadas por los actores directos (clientela del sistema) comunidad emprendedora, segmentada por las diferentes etapas del proceso emprendedor, incluyendo detección de factores críticos de éxito que mencionan empresarios jóvenes exitosos y elementos de evaluación de la calidad/satisfacción con los servicios de apoyo prestados por el sistema.
- Procesar la información del diagnóstico (oferta–demanda) para identificar las principales restricciones del sistema provincial (por etapa, en su conjunto).
- Investigar estrategias e instrumentos que se han desarrollado en otros territorios/países para enfrentar restricciones similares; priorización de restricciones/cuellos de botella.
- Socialización y difusión de la estrategia provincial.

Primer taller de levantamiento de información para la “Estrategia de Apoyo al Emprendimiento”

Para el desarrollo del primer taller se plantearon los siguientes objetivos:

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un espacio de trabajo con los actores provinciales de apoyo al emprendimiento (representantes de organismos prestadores de servicios y entidades de fomento y regulación) que permita recoger insumos para la formulación de la Estrategia Provincial de Apoyo al Emprendimiento (EPAE) y generar compromisos interinstitucionales para su implementación.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Socializar la propuesta de la Estrategia Provincial de Apoyo al Emprendimiento (EPAE), su propósito y alcance.

Generar compromisos a nivel de personas e instituciones para operativizar los ejes de acción prioritarios.

Identificar y priorizar una serie de objetivos y ejes de acción.

Socializar los principales hallazgos de una encuesta realizada a emprendedores esmeraldeños que se encuentran en las diferentes etapas del proceso emprendedor.

Realizar un análisis interinstitucional del sistema provincial emprendedor en cuanto a un conjunto de factores que lo condicionan (mediante técnicas de mapeo temático).



PRODUCTOS ESPERADOS:

Concertar los ejes de acción prioritarios para una estrategia integral.

EJES PRIORIZADOS

1 FORMACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

2 FINANCIAMIENTO

3 ARTICULACIÓN INTERINSTITUCIONAL EFECTIVA PARA EL DESARROLLO



Para la formulación de la estrategia se realizaron grupos de trabajo, en base a los tres ejes y el perfil de los participantes; con el propósito de concretar la idea y aportar con argumentaciones para el desarrollo de la estrategia.



Se definieron 3 grupos de trabajo con los diferentes asistentes correspondientes a entidades prestadoras de servicios dedicadas a la formación y asistencia técnica a emprendedores, así como representantes de la Dirección Distrital de Educación de Esmeraldas, quienes realizaron las propuestas siguiente:

1 Grupo 1: Repotenciar las unidades de producción de los colegios técnicos de la provincia.

Línea estratégica	Instrumento	Hito / Meta corto plazo	Hito / Meta mediano plazo	Hito / Meta largo plazo
Formación para el emprendimiento.	Repotenciar las unidades de producción de los colegios técnicos de la provincia.	Definir reglas para implementar.	<ul style="list-style-type: none"> 40 personas formadas para capacitar en emprendimientos. Mesa emprendimientos conformada. 	<ul style="list-style-type: none"> 200 emprendimientos formados. 40 emprendimientos funcionando y con apoyo.

Instrumento e Hito	Actividades (QUÉ)	Responsables (QUIÉNES)	Métodos (CÓMO)	Plazos (HASTA CUÁNDO)
CORTO PLAZO Definir reglas a implementarse.	Socializar Programa Negociación	GADPE	Talleres Seminarios Negociación actores	hasta 1 año
MEDIANO PLAZO 40 personas formadas para capacitar en emprendimientos. 200 emprendimientos asesorados y formados. Mesa de actores del sistema emprendedor conformada.	Capacitación y asistencia técnica a emprendedores Fortalecimiento de los centros de emprendimientos Modelo de gestión de la mesa de emprendimientos.	GADPE Entidades prestadoras de servicios. CORPOESMERALDAS	Talleres y asistencia técnica.	1 año a 2 años 1 año a 2 años 1 año a 2 años
LARGO PLAZO 200 Emprendimientos formados. 40 Emprendimientos funcionando y con apoyo.	Capacitación y asistencia técnica	GADPE Academia	Talleres/Programa de formación a emprendedores	más de 2 años

2 Grupo 2: Instaurar el programa de formador de formadores de la provincia de Esmeraldas.

Línea estratégica	Instrumento	Hito / Meta corto plazo	Hito / Meta mediano plazo	Hito / Meta largo plazo
Formación para el emprendimiento.	Instaurar el programa de formador de formadores de la provincia de Esmeraldas.	Fortalecer emprendimientos en sus diferentes fases.	Contar con una red de 30 formadores pertenecientes a distintas instituciones público/privadas con capacidad para asesorar e incubar de manera externa a emprendedores de toda la provincia y con 300 emprendedores que han pasado por un proceso de capacitación "transformacional" y técnica.	Financiar a los mejores emprendimientos seleccionados.



Instrumento e Hito Largo Plazo	Actividades (QUÉ)	Responsables (QUIÉNES)	Métodos (CÓMO)	Plazos (HASTA CUÁNDO)
Instaurar el programa de formador de formadores de la provincia de Esmeraldas.	Talleres de formación a formadores y su red de emprendedores.	Gobierno Provincial, entidad ejecutora, Dirección Distrital de Educación.	Se aplicarán las siguientes metodologías: 1. TRAINING , es suministrar conocimientos a las personas para que, como resultado cuenten con herramientas que les permita solucionar los problemas. 2. COUCHING , o entrenamiento, proceso en el que se les enseña a las personas técnicas de resolución de problemas concretos, no se enseñan generalidades. 3. MENTORING , mentor, proceso en el que una persona con formación toma a su cargo a otra para que como resultado le permita establecer contactos, redes y reducir el tiempo de aprendizaje.	2 años

3 Grupo 3: Formar en emprendimiento e innovación estudiantil

Línea estratégica	Instrumento	Hito / Meta corto plazo	Hito / Meta mediano plazo	Hito / Meta largo plazo
Formación para el emprendimiento.	Formar en emprendimiento e innovación estudiantil.	Desarrollar competencias en emprendimiento productivos a jóvenes de los colegios de los diferentes cantones de la provincia.	Creación de la Unidad Educativa de Producción (U.E.P) en las diferentes unidades educativas de la provincia de Esmeraldas.	Fortalecer las U.E.P creadas en los centros educativos de la provincia.

Instrumento e Hito Largo Plazo	Actividades (QUÉ)	Responsables (QUIÉNES)	Métodos (CÓMO)	Plazos (HASTA CUÁNDO)	Observaciones
Desarrollar competencias en emprendimientos productivos en jóvenes de los colegios de los diferentes cantones de la provincia.	Cursos de emprendimientos e innovación en colegios.	Gobierno Provincial, entidad ejecutora (PUCESE), Instituciones educativas, alumnos, profesores.	Práctico teórico. (aprender haciendo).	1 año	Recursos: económicos, talento humano, materiales, TICS, otros.

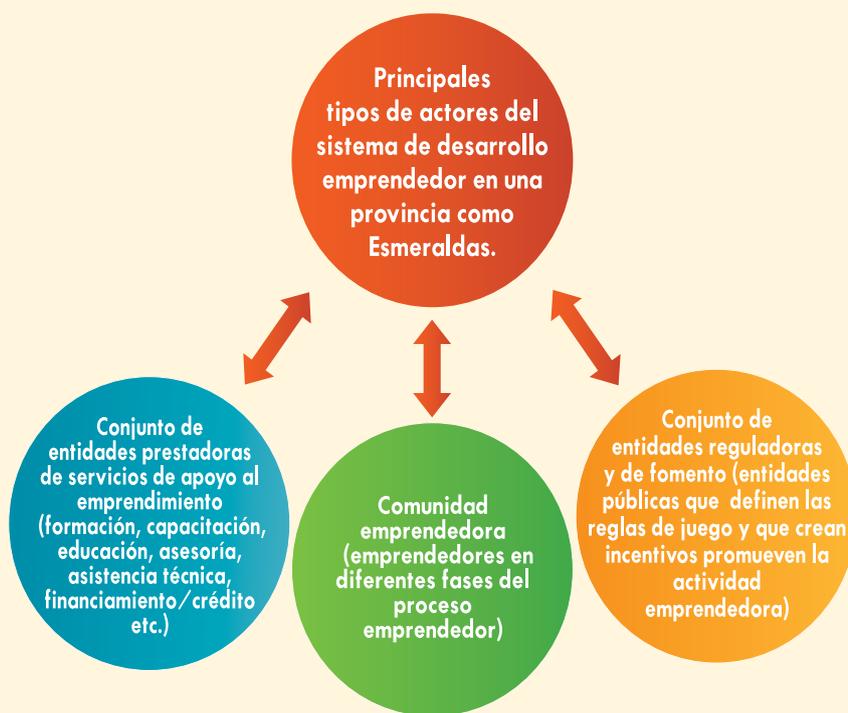
Eje: Acceso al financiamiento. El objetivo de este eje es brindar facilidades financieras que permitan al emprendedor consolidar su negocio con miras a la dinamización financiera y a la generación de empleo



Línea estrategia	Instrumento	Meta	Responsables
Acceso al financiamiento.	Programa de fondos concursables.	Desarrollar competencias en emprendimientos productivos de los diferentes cantones de la provincia.	GADPE, ACNUR, RET, HIAS, PUCESE, etc.
	Programa de financiamiento (préstamo) con capacitación en cultura de pago.	Programas que incentivan a instituciones financieras privadas de otorgar créditos a emprendedores, los que previa evaluación, deben ser otorgados; las condiciones que aplican son menos restrictivas que en préstamos normales (tasas de intereses más bajas, períodos de gracia o disminución de garantías por parte del postulante).	Entidades Financieras (Banco de Fomento) y Cooperativas de Ahorro y Crédito, prestadores de Servicios.
	Fondo de garantías crediticias	Programa que facilite el acceso al crédito para emprendedores a través de un fondo de garantías.	(GADPE, CEPESIU).
	Incentivos tributarios para emprendedores.	Para emprendedores y sus nuevas empresas que contemplen por ejemplo; reducciones en el aporte de empleadores nuevos al seguro social entre otros.	
	Capital de riesgo (Inversionistas ángeles).	Inversiones para emprendimientos de alto riesgo; los VC (Venture Capital), se convierten en accionistas co-propietarios de la nueva empresa; a parte de capital pueden incluir asesoría a los gerentes de la empresa; es un instrumento que se aplica en emprendimientos que quieren introducir nuevas tecnologías pero se desconoce si existe un mercado real para el producto. Si bien las tasas de fracaso suelen ser altas, pocas inversiones suelen generar un alto rendimiento que recompense las pérdidas, por el riesgo, las inversiones VC se suelen concentrar en emprendimientos que están en fase de crecimiento (mientras suele haber escasez durante las etapas de idea, pre-incubación y lanzamiento).	Entidades prestadoras de servicios.
	Creación de sociedades de inversión (SPI).	Programa de promoción de sistemas autogestionados de ahorro, crédito y capitalización local para la población de menores ingresos.	CEPESIU.



Taller del eje: ARTICULACIÓN



ENTIDADES PÚBLICAS DE FOMENTO Y REGULACIÓN

INCENTIVOS

REGULACIONES

NORMAS Y LEYES

PRESTADORES DE SERVICIOS DE APOYO

Formación e investigación

Asesoría y asistencia técnica

Financiamiento y crédito

COMUNIDAD EMPRENDEDORA

Idea de negocio o gestación

Pre-incubación

Lanzamiento o puesta en marcha

Crecimiento

Consolidación del tercer al quinto año

El objetivo de este taller fue invitar a los diferentes actores, para que mediante el llenado de una ficha, puedan vincularse con la EPAE, en la matriz constaban los instrumentos y los tres ejes estratégicos definidos.

Ejes	Financiamiento para el emprendimiento	Formación y asesoría para el emprendimiento	Articulación de actores vinculados al emprendimiento
Concurso de premiación de emprendimientos dinámicos e innovadores e implementación de planes de aceleramiento.	GADPE; cofinanciamiento.	Academia; capacitaciones en contabilidad básica, marketing, emprendimiento y atención al cliente y acompañamiento.	GADMEA; promoción y difusión a las comunidades de emprendedores, en especial a nivel local.
	GAD Municipal Rioverde; etnia - Chachi, Aso. Mujeres emprendedoras Rioverde (promover foros, concursos).		GAD Municipal Rioverde; GADPE. Acompañamiento en los procesos de legalización (MIES-SRI).
Plan de fomento de la actividad emprendedora en jóvenes y adolescentes.	GADPE, premios e incentivos.	GAD Municipal Eloy Alfaro; capacitación a jóvenes "Casa de la juventud de Borbón y Limones".	GAD Municipal Eloy Alfaro; difusión.
		GAD Municipal Rioverde; capacitaciones para emprendedores en diferentes áreas.	GAD Municipal Rioverde; articulación GADPE y Cooperación Internacional.
		Academia; capacitaciones.	
		UTE-LVT Eje transversal de asignaturas de emprendimiento en las carreras.	UTE-LVT.

Ejes	Financiamiento para el emprendimiento	Formación y asesoría para el emprendimiento	Articulación de actores vinculados al emprendimiento
Fortalecimiento en cultura emprendedora a los técnicos y representantes de las organizaciones prestadoras de servicios a emprendedores/as.	GAD Municipal Rioverde.	UTE-LVT; proyectos específicos.	GAD Municipal Eloy Alfaro; apoyar GADPE en la articulación, más difusión y promoción de las distintas actividades.
		GAD Municipal Rioverde, etnia-Chachi y grupo Palenque.	GAD Municipal Rioverde; articulación GADPE.
		MIPRO; capacitación especializada en fortalecimiento empresarial y comercio exterior.	Centro de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento (CEDEAE), del MIPRO, que funcione de manera articulada con el GAD Parroquial Tachina.
Plan de fomento de la actitud emprendedora en jóvenes y adolescentes.	CFN; Exposiciones de facilidades de financiamiento. GAD Municipal Rioverde y Ministerio de Turismo.	UTE-LVT; proyectos específicos.	GAD Municipal Eloy Alfaro; apoyar GADPE en la articulación.
		CORPOESMERALDAS; realización de capacitación y seguimiento.	CORPOESMERALDAS; articulación con los emprendedores y búsqueda de segmentación para los emprendedores beneficiarios.
		MIPRO; articulación y capacitación por medio de los CEDEAE.	GAD Municipal Rioverde, articulación GADPE.
		GAD Municipal Rioverde.	
		CFN; asistencia técnica empresarial a los clientes potenciales.	
GAD Municipal Eloy Alfaro: capacitación y asistencia técnica.			



Talleres con grupos focales

Grupo focal es una técnica cualitativa de estudio de las opiniones o actitudes de un público, utilizada en ciencias sociales y en estudios comerciales. Consiste en la reunión de un grupo de personas, entre 8 y 12 personas, con un moderador encargado de hacer preguntas y dirigir a los participantes.

Su labor es encauzar la discusión para que no se aleje del tema de estudio y de este modo, da a la técnica su nombre en inglés ("grupo con foco"). Además debe asegurar la sistematización de los resultados y opiniones expresados a lo largo del espacio de discusión.

Las preguntas son respondidas por la interacción del grupo en una dinámica en que los participantes se sienten cómodos y libres de hablar y comentar sus opiniones.

En las sesiones de grupo tradicional se elabora un guion de trabajo, el cual sirve para iniciar, desarrollar y cerrar la discusión.

Usualmente las sesiones tienen una duración entre 1 y 3 horas.



¿Para qué desarrollar los grupos focales en el marco de la estrategia?

Los grupos focales con emprendedores desarrollados, en el marco de la construcción de la EPAE cumplen los siguientes objetivos:

1. Validar y/o complementar la información generada a través de encuestas individuales.
2. Tratar temas y aspectos de la problemática emprendedora difíciles de abordar mediante el instrumento de la encuesta individual.
3. Generar insumos adicionales para el taller con prestadores de servicios y entidades de fomento.



Grupo focal de emprendedores en el cantón San Lorenzo

Esta actividad se realizó, con siete emprendimientos del cantón San Lorenzo. La metodología de trabajo con el grupo fue participativa, los resultados obtenidos se detallan a continuación:

Desde la situación personal cuáles son las dificultades y las facilidades para emprender.

FODA	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Constancia.	Mercado.
Actitud positiva.	Mayor circulación de productos.
Optimismo.	Proyectos de estados vinculados al emprendimiento.
Perseverancia.	Cooperación Internacional/ONG'S (HIAS, ACNUR, etc.).
Calidad del producto.	Ministerio de Educación/MIES/Políticas de Estado.
Cliente cautivo.	Diversidad de ecosistemas.
Habilidad de promoción / Marketing.	
DEBILIDADES	AMENAZAS
Cargas familiares.	Delincuencia/extorsión.
Legalización (trámites ciudadanos).	Especulación.
Estudios.	Corrupción policial.
Competencia.	Servicios básicos ineficientes.
Desmotivación.	
Acceso al financiamiento.	

Los emprendimientos encontrados en el cantón San Lorenzo, mayoritariamente son de subsistencia, con la presencia de refugiados, que a través de los diversos organismos de ayuda a este sector, cuentan con apoyo ya sea en formación como con facilidades financieras, en el mejor de los casos.

Grupo focal de emprendedores en el cantón Esmeraldas

Este grupo contó con la participación de once emprendimientos del cantón Esmeraldas, en la fase de consolidación, es decir, emprendimientos que superan los 5 años en el mercado esmeraldeño.



FODA	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Ubicación estratégica.	Créditos bancarios.
Experiencia.	Cultura y educación.
Creatividad e innovación.	Redes informáticas.
Calidad de los productos.	Recursos naturales.
Perseverancia.	Libertad de elección.
Personal capacitado.	Vías en condiciones estables.
Variedades de productos y servicios.	Acceso a aeropuerto y puerto marítimo.
Precios de los productos y servicios.	Promoción de turismo a nivel nacional e internacional.
Productos diferenciados.	Ingresos de migrantes.
Capital para invertir.	
Garantía en los productos/servicios.	
DEBILIDADES	AMENAZAS
Deficiente infraestructura.	Derechos laborables.
Registro sanitarios.	Cultura empresarial.
Irregularidad en atención.	Inseguridad.
Limitación económica para invertir.	Política.
Insolvencia.	Delincuencia.
Personal poco calificado.	Contaminación ambiental.
Limitada variedad de productos.	Situación geográfica (riesgo de catástrofes naturales).
Comportamiento y cultura de los clientes.	Servicios básicos deficitarios.
Debilidad organizacional.	
Insumos monopolizados.	
Ineficiente atención al cliente.	
Inestabilidad de los empleados.	
Bajo nivel académico.	
Insuficiente capacitación universitaria.	

Consejos obtenidos por los emprendedores de los grupos focales para mejorar el emprendimiento

Los emprendedores aportaron con algunos consejos para fortalecer a los emprendimientos en la provincia de Esmeraldas, que a continuación se detallan:

- Tener redes de emprendimientos.
- Orientar al emprendedor.
- Informar sobre las líneas de créditos.
- Capacitar a las empresas en cuanto a las leyes laborales.
- Ayuda técnica especializada para microempresas.
- Inculcar el espíritu emprendedor desde las etapas tempranas de la educación.
- Mejorar los sistemas de seguridad por parte de la policía nacional.
- Aprovechar los canales de crédito existentes.
- Bajar los aranceles para importar.
- Brindar oportunidades a emprendedores de actividades económicas no tradicionales.
- Innovar, tener capacidad para el cambio, incluso cuando sea necesario emprender en una actividad económica diferente.
- Seleccionar los servicios de mantenimiento.
- Que se fiscalicen los procesos en el Instituto Nacional de Contratación Públicas (INCOP), debido a que la licitación no funciona y continúa la corrupción.
- Proveer de recursos a los emprendimientos.
- Mejorar las políticas de exportación.
- Reforzar la matriz educativa.
- Crear sistemas tecnológicos para monitorear proyectos.
- Las universidades deben presentar enfoques empresariales.
- Incentivar los emprendimientos dinámicos.



“Sea usted quien se asocie con. Es mejor engancharse con gente mejor que usted. Escoja asociados cuyo comportamiento es mejor que el suyo y derive en esa dirección”. Si desea alcanzar el éxito financiero es necesario asociarse con personas que son más conducentes a alentarlos y animarlos en su viaje financiero.

Warren Buffet



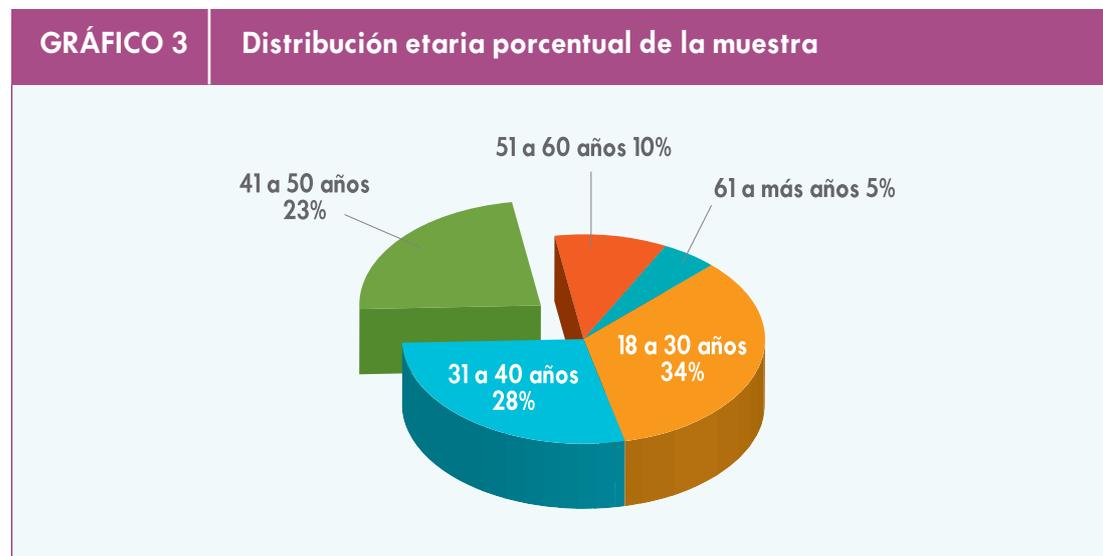
4. Observatorio provincial del emprendimiento

4.1 Caracterización de los Emprendedores Esmeraldeños (variables asociadas al perfil personal)

Edad

El 34% de los emprendedores de la muestra tienen de 18 a 30 años de edad, el 28% de 31 a 40 años, el 23% de 41 a 50 años, el 10% de 51 a 60 años y el 5% de 61 años en adelante; por lo tanto, casi dos terceras partes de los emprendedores son menores de 40 años, y un tercio menores de 30 años. La comunidad emprendedora esmeraldeña es mayoritariamente conformada por jóvenes.

Según los datos reflejados por la encuesta, el emprendedurismo es inversamente proporcional a la edad, es decir, a medida que aumenta la edad de la persona, disminuye su proclividad para emprender, aunque sin desaparecer por completo.



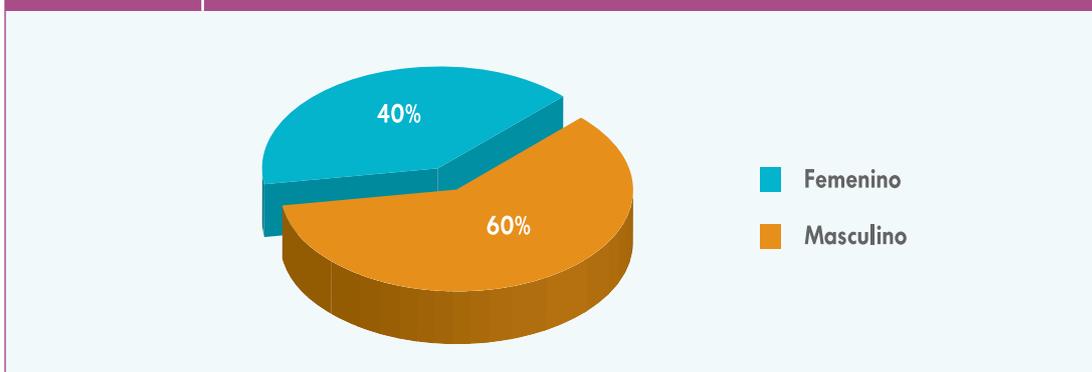
La comunidad emprendedora esmeraldeña está mayoritariamente conformada por jóvenes. Según los datos reflejados por la encuesta, el emprendedurismo es inversamente proporcional a la edad, es decir, a medida que aumenta la edad de la persona, disminuye su proclividad para emprender, aunque sin desaparecer por completo.



Género

Dentro de la muestra hay un sesgo en cuanto a género, ya que el 60% de los emprendedores encuestados son del sexo femenino y un 40% son del sexo masculino. La composición poblacional de la provincia de Esmeraldas tiene una distribución equitativa en cuanto a género, el 50,80% son hombres y 49,20% son mujeres según el censo de población y vivienda 2010, sin embargo, en la distribución de la población económicamente activa las mujeres (34,26%) representan porcentajes inferiores frente a los hombre (66,54%), por lo cual la dinámica emprendedora contrasta marcadamente de la dinámica productiva en general en cuanto a género, no solo a nivel provincial sino también de acuerdo a los estudios nacionales realizados. El emprendedurismo entonces funciona como estrategia mediante la cual la mujer se viene incorporando a la población económicamente activa.

GRÁFICO 4 Distribución porcentual por género de la muestra



Estado civil

El estado civil de los emprendedores se presenta de la siguiente manera a nivel de la muestra: el 35,95% son solteros, el 34,64% son casados, el 17,64% viven en unión libre, el 10,46% divorciado y el 1,31% son viudos. Entonces, con respecto al estado civil, de cada tres emprendimientos, uno es dirigido por un/a emprendedor/a casado/a, otro es dirigido por un emprendedor/a soltero/a y el tercero por emprendedores/as de unión libre o es divorciado. Esto refleja, por un lado, la composición edataria de la muestra. Por otro, aparentemente hay una mayor proclividad para emprender en personas cuyo estado civil sugiere menos responsabilidades y obligaciones en cuanto a carga familiar.

GRÁFICO 5 Distribución porcentual por estado civil de la muestra



Hay una mayor proclividad para emprender en personas con menos responsabilidades y obligaciones en cuanto a carga familiar.

Nivel de estudios

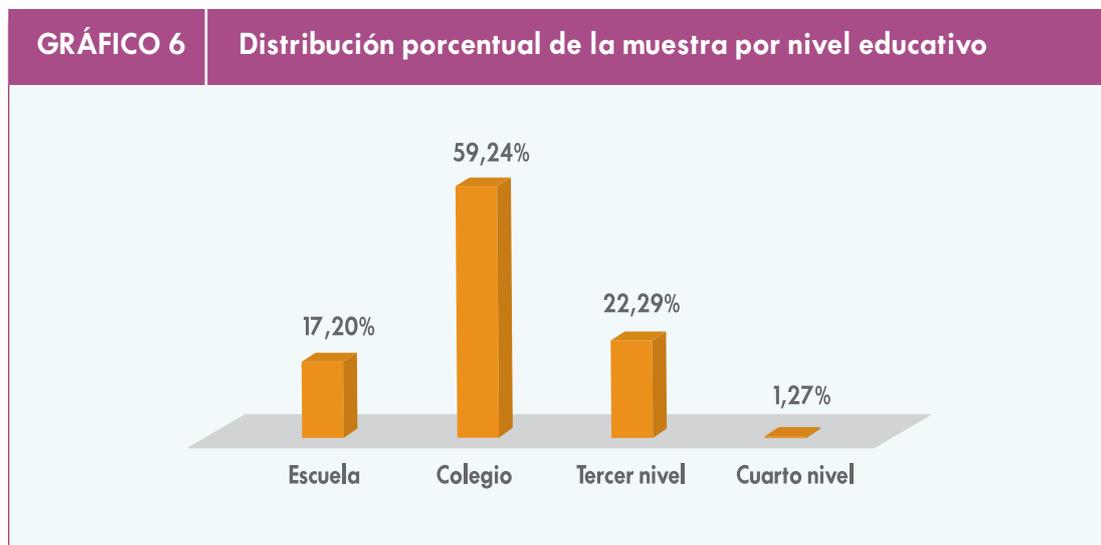
En cuanto al nivel de estudios, es importante recalcar que el 75% de los emprendedores encuestados solamente cuenta con estudios correspondientes al nivel básico (escuela y colegio).

Se puede observar que el 17,20% ha cursado solamente la escuela, mientras que la gran mayoría 59,24% ha cursado el colegio. Un 22,29% posee título de tercer nivel y solamente el 1,27% tiene estudios de cuarto nivel.

A primera vista, esto nos indica que el nivel educativo de los emprendedores que formaron parte de la encuesta, es relativamente bajo, no obstante, si comparamos estos datos con aquellos del Censo de Población y Vivienda, donde tan solo el 21,19% concluyó los estudios secundarios, el 7,61% tiene enseñanza superior y tan solo el 0,56% título de postgrado, se puede decir que la comunidad emprendedora encuestada tiene un nivel educativo superior al promedio de la población de la provincia.

Como hemos visto, el nivel educativo de los emprendedores suele ser un factor determinante para el potencial dinamizador e innovador de los emprendimientos.

Por lo cual este factor debe ser interpretado como un fuerte limitante estructural para la presencia de emprendimientos con valor agregado en nuestro territorio, lo que alude a la importancia de las políticas educativas para el fomento del emprendedurismo dinámico e innovador.



El nivel educativo de los emprendedores, si bien es mayor al promedio de la población provincial, sigue siendo una limitante estructural para la generación de emprendimientos dinámicos e innovadores.



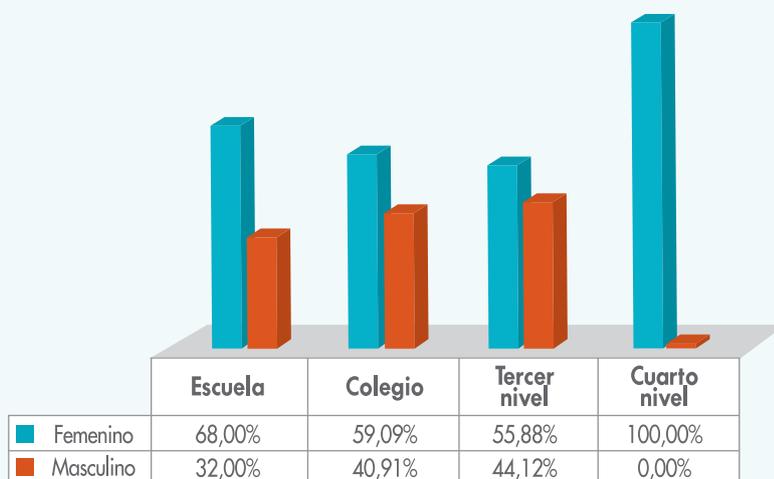
Nivel de estudios/género

Se observa en el cruce de variable entre género y nivel de estudios en el grupo que solo concluyó la escuela, el 68% son mujeres y el 32% son hombres. Teniendo en cuenta que el 60% de la muestra se compone por mujeres, por lo que se deduce que existe participación relativamente mayor de mujeres emprendedoras de bajo nivel de estudios.

En cuanto a la preparación en el colegio, la participación de hombres y mujeres es casi equivalente a su participación en la muestra, al igual que en la preparación universitaria (tercer nivel) donde no se observan variaciones significativas entre la composición de la muestra por género y nivel educativo, no obstante de las personas encuestadas que poseen título de cuarto nivel, corresponden al género femenino.

Este hallazgo nos sugiere por un lado que el emprendedurismo aparentemente es una opción laboral de mayor relevancia relativa para mujeres de bajo nivel educativo; por otro lado, que probablemente exista una concentración más alta de mujeres en los emprendimientos de subsistencia.

GRÁFICO 7 Distribución de la muestra por nivel educativo de hombres y mujeres



Los datos en cuanto a educación y género sugieren una mayor participación de las mujeres en los emprendimientos de subsistencia y que el emprendimiento para el estrato de la población femenina con bajo nivel educativo muchas veces se convierte en la única opción laboral viable.

Género/nivel de ingresos

Mientras en la muestra hay un mayor número de emprendedoras con ingresos bajos, se observa que los hombres perciben ingresos medios y altos como podemos ver en el gráfico No.8.

GRÁFICO 8

Distribución porcentual de la muestra por género en los diferentes niveles de ingresos



Nivel de ingresos

El 36,77% de los emprendedores subsiste con el sueldo básico o menos, habría que señalar que el 74,83% (prácticamente 3 de cada 4) de los emprendedores/as encuestados no sobrepasan los \$800 mensuales, tan sólo el 5,8% de los emprendedores obtienen ingresos mensuales superiores a los \$1.500, y de ellos, tan sólo el 1,88% superan los \$2.500.

Estas cifras nos indican, por un lado, que la opción de convertirse en emprendedor no es motivada por el deseo de percibir niveles de ingresos superiores de un trabajo dependiente o remunerado. Por otro lado, que ante la falta de opciones laborales dependientes, el emprendedurismo se convierte en una alternativa importante para la generación de ingresos en nuestra provincia, aunque para los emprendedores no constituye una estrategia para salir de la pobreza.

Las cifras en cuanto a ingresos mensuales además nos sugiere que probablemente menos del 10% de los emprendimientos de la muestra representan emprendimientos dinámicos e innovadores, con potencial de aportar significativamente a los procesos de desarrollo económico y transformación productiva de la provincia.

GRÁFICO 9

Distribución de la muestra por ingresos mensuales generados



Nota: la categoría "sueldo básico" agrupa a todos los emprendedores que perciben ingresos mensuales iguales o inferiores al sueldo básico.



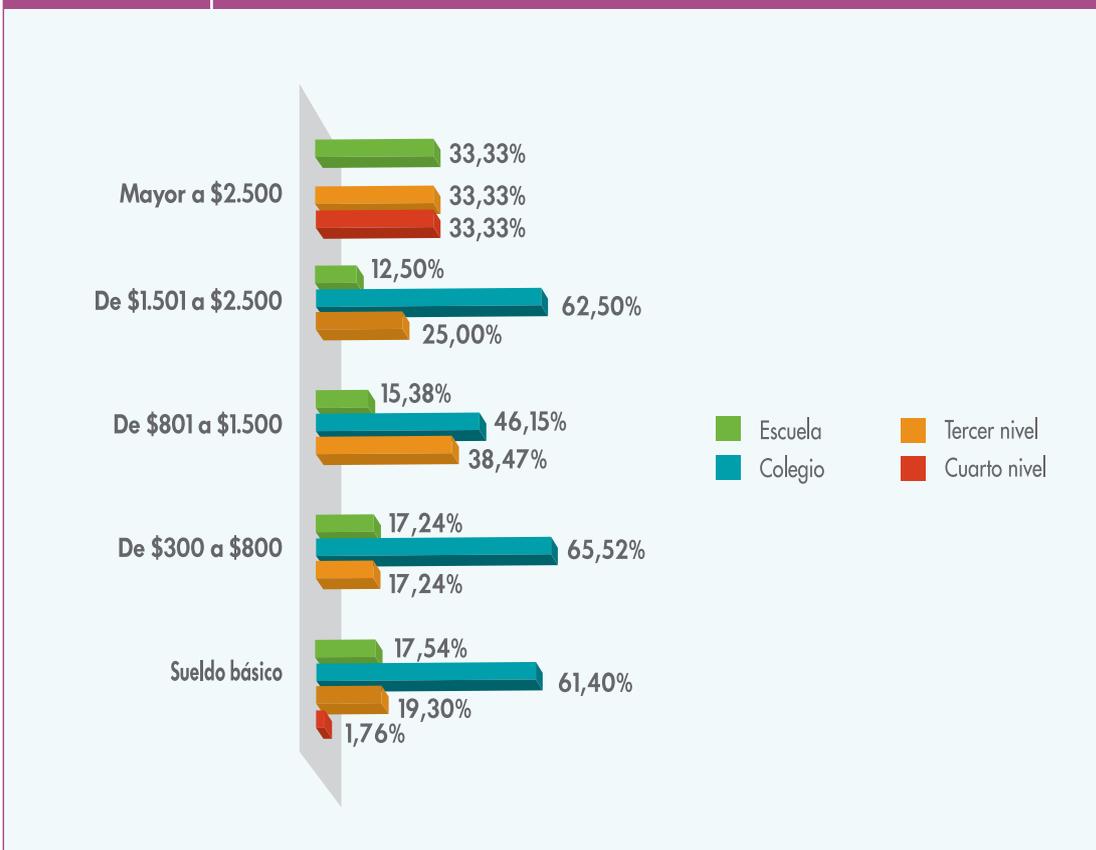
Al menos uno de cada tres emprendimientos es de subsistencia. La opción de convertirse en emprendedor no necesariamente se ve reflejada en un nivel de ingresos superior a un trabajo dependiente o remunerado.

Nivel de ingresos/Nivel de estudios

Como era de esperar, el nivel de formación de los emprendedores incide de cierta manera en su nivel de ingresos, no obstante, por el limitado número de casos en la muestra, la correlación es poco clara en el grupo de los ingresos más altos (mayor a \$2.500), aunque se visibiliza mejor en el grupo de ingresos entre \$800 y \$2.500, donde la participación de emprendedores con tercer nivel educativo es significativamente mayor a la participación total de este nivel formativo en la muestra.

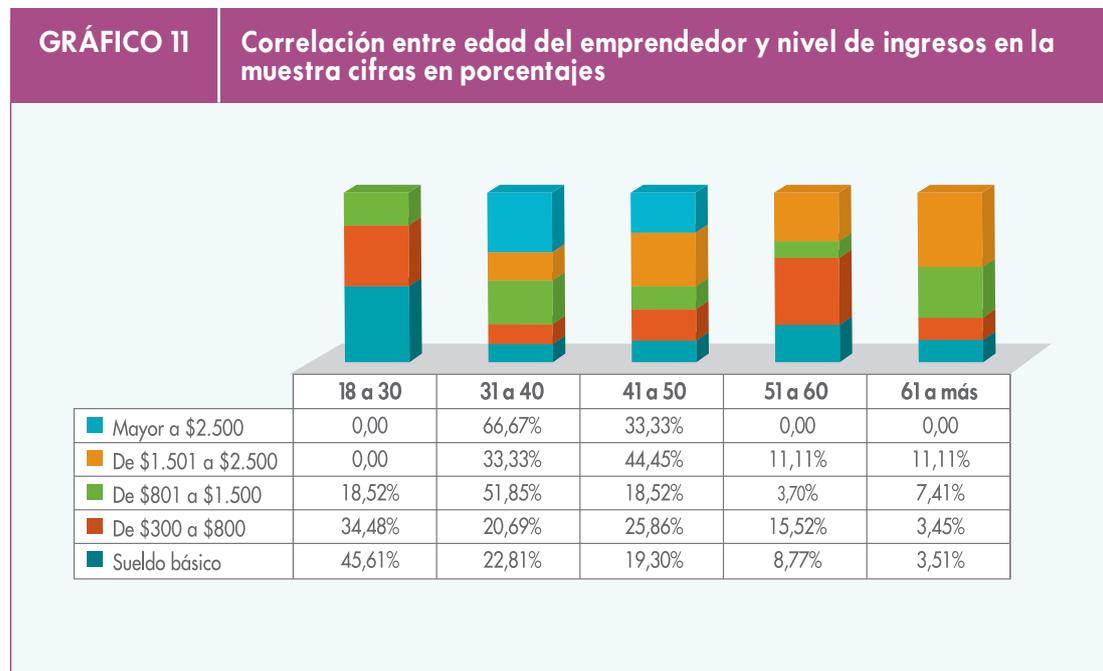
En cuanto al nivel escolar "Colegio" (grupo educativo más grande), se observa que éste se distribuye entre todos los niveles de ingresos, más o menos acorde a su participación total en la muestra. Sorprendentemente, lo mismo pasa con el grupo del nivel escolar "Escuela" que también participa en todos los grupos de ingresos.

GRÁFICO 10 Correlación entre el nivel educativo y nivel de ingresos en la muestra



Edad/Nivel de ingresos familiares

El hecho de que el 45.61% de los/as emprendedores/as menores de 30 años apenas obtengan el sueldo básico o menos, está relacionado con la fase de emprendimiento en la que se encuentran: uno de cada tres jóvenes menores de 30 años encuestados (38,89%), todavía están en la fase de Idea y 1 de cada 4 en la fase de plan de negocio o proyecto de factibilidad (25,93%), lo que quiere decir que el 64,82% (2 de cada 3) emprendedores menores de 30 años aún no han comenzado con el lanzamiento real de su negocio, lo que explicaría en parte su baja generación de ingresos anteriormente especificada.



A parte del factor educación existen otros factores relevantes para el éxito económico de los emprendedores que en cierta medida relativizan la importancia de ese factor.

Por otro lado podemos destacar que entre los 31 y 50 años se encuentran los emprendedores con mayor generación de ingresos, aunque siguen predominando los emprendimientos de subsistencia. En el gráfico No. 11, las columnas representan la situación en cuanto a ingresos dentro de los diferentes grupos etarios de la muestra. Como era de esperarse, la participación relativa de emprendedores que perciben un salario inferior o equivalente al salario básico es mucho mayor en el primer grupo (18 a 30 años) donde llega casi al 50% y se reduce marcadamente en los siguientes grupos de edad. Esta tendencia de caída es menos pronunciada en el segundo grupo de ingresos (de \$300 a \$800). El grupo de ingresos medios (\$801 a \$1.500 mensuales) se concentra de manera pronunciada en el grupo etario de 31 a 40 años y lo mismo ocurre con los dos grupos correspondientes a ingresos altos (más de \$1.501), donde no observamos ninguna participación de emprendedores jóvenes y poca participación de emprendedores mayores a 50 años.



El 36,11% de los emprendedores de 41 a 50 años entrevistados dirigen un emprendimiento consolidado de más de 5 años, mientras que por otro lado las primeras fases de emprendimiento, con ingresos relativamente bajos, dentro de la muestra corresponden más a los emprendedores jóvenes.

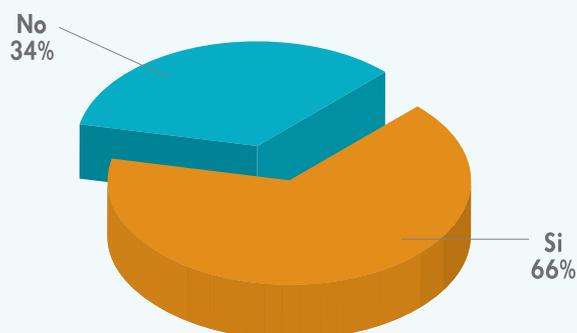
Si bien los emprendimientos consolidados o en fase de consolidación en cuanto al tiempo, se concentran en adultos de 31 a 50 años y van de la mano con una generación superior de ingresos, no hay que olvidar que incluso en estos emprendedores, uno de cada cinco percibe ingresos mensuales iguales o inferiores a una remuneración básica.

Los emprendedores económicamente más exitosos tienen entre 31 y 50 años; muchas veces dirigen emprendimientos ya consolidados en el mercado local.

Experiencia en emprender

El 66% de las personas encuestadas refiere que es la primera vez que emprenden en un negocio. El restante 34% afirma poseer experiencia previa en emprendimiento.

GRÁFICO 12 Distribución entre emprendedores con y sin experiencia laboral previa del actual emprendimiento. Cifras en porcentajes, "sí" equivale a primera experiencia; "no" a experiencia(s) anterior(es)



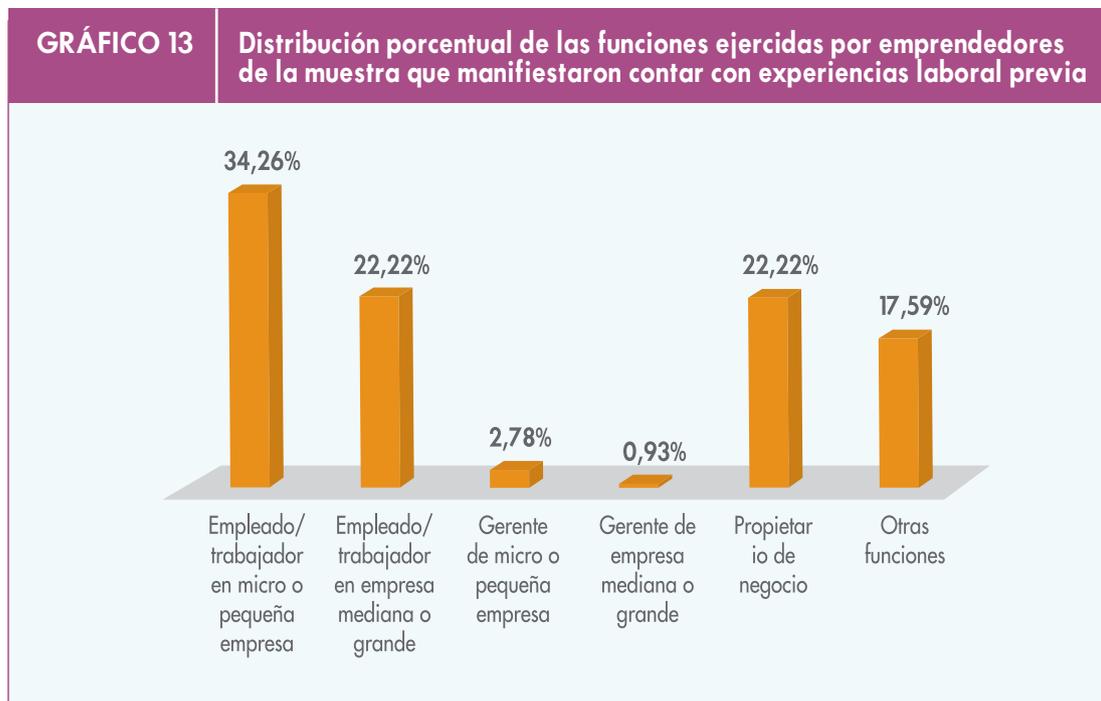
Dos de cada tres emprendedores encuestados expresó que se encontraban en su primera experiencia como emprendedores.

Experiencia laboral previa

Uno de los factores críticos del éxito emprendedor y que además incide en el potencial innovador de muchos emprendimientos, hace relación con la experiencia laboral previa debido a las competencias que permiten adquirir. Dentro de la muestra casi la tercera parte de los encuestados no poseen ninguna experiencia laboral previa al emprendimiento. Esto, por un lado, fortalece la hipótesis que para muchos esmeraldeños emprender constituye la única alternativa de generación de ingresos ante la falta de otras opciones de trabajo en el territorio. A su vez, la experiencia laboral constituye un factor limitante para el incremento de la tasa de emprendimientos innovadores que, según muchos estudios, nacen aprovechando la especialización que un emprendedor ha tenido en determinado sector o rubro (los llamados emprendimientos "spin-off"), lo que permite adquirir conocimientos y competencias para emprender e innovar.

Función de la experiencia laboral

El 34,26% de los emprendedores con experiencia laboral previa (solamente la tercera parte de la muestra), desarrolló funciones de empleado o trabajador en micro o pequeñas empresas, el 22,22% las mismas funciones en empresas medianas. Entonces más de la mitad (56 %) de los emprendedores que sí tenían experiencia laboral anterior, ocuparon puestos como trabajadores. Solamente un pequeño porcentaje ocupó cargos gerenciales en micro o pequeñas empresas (2,78%) o en medianas empresas (0,93%). El porcentaje de emprendedores que antes de su emprendimiento actual ya fueron propietarios de otros negocios, dentro de la muestra es del 22,22%. Si bien no hay que descartar que esta experiencia haya generado ciertos niveles de experticia funcional, también incluye aquellos casos de emprendedores (de subsistencia) que han vuelto a emprender porque no les ha ido bien en su emprendimiento anterior.





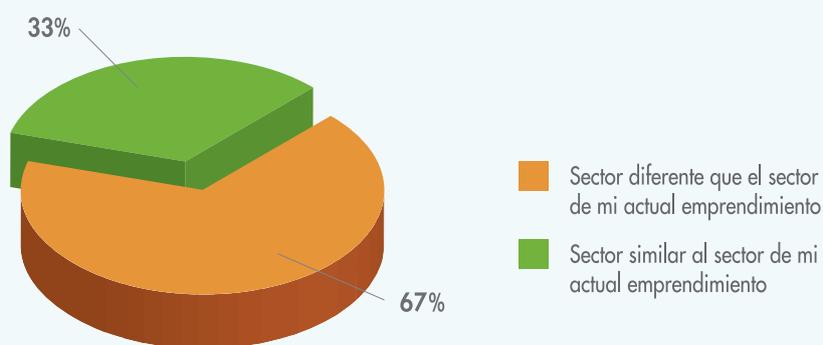
Sector de la experiencia laboral

Los estudios en torno a la actividad emprendedora además nos sugieren que las posibilidades de éxito e innovación son mayores cuando la experiencia laboral previa de un emprendedor corresponde al mismo sector del emprendimiento.

Solamente un tercio de los emprendedores que posee experiencia laboral previa, la ha adquirido en el mismo sector de su emprendimiento actual, mientras que un porcentaje elevado (67%) se ha desempeñado en un sector diferente al de su actual emprendimiento.

GRÁFICO 14

Distribución porcentual en cuanto a sector de la experiencia laboral (solo casos que manifestaron contar con experiencia laboral previa)

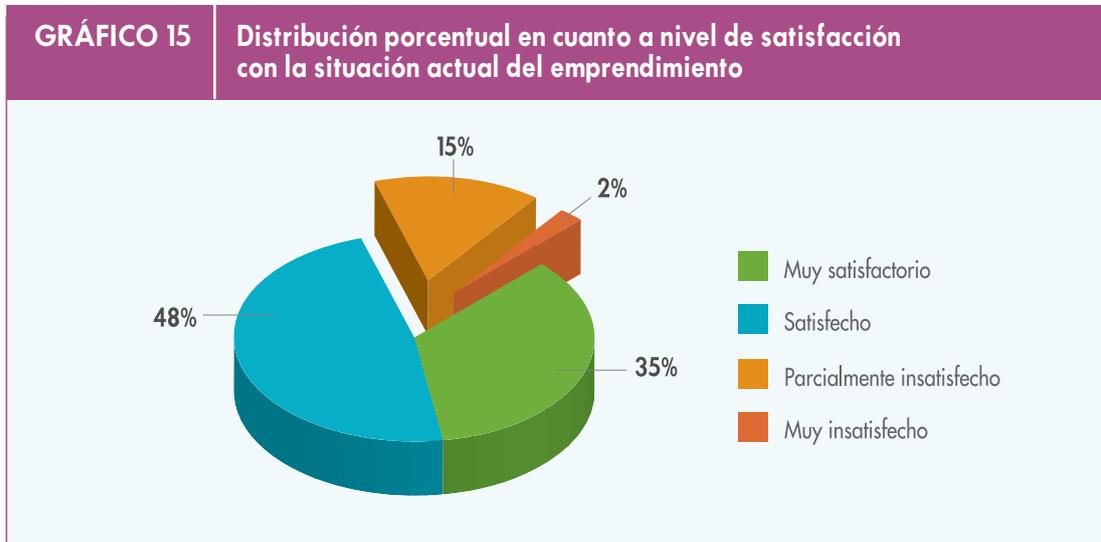


...al igual que la experiencia sectorial previa. La estructura productiva territorial al no facilitar la especialización laboral, actúa como otro factor limitante para el emprendimiento dinámico e innovador.

Grado de satisfacción con la situación actual en la que se encuentra su emprendimiento

El 83% de los emprendedores encuestados expresaron satisfacción por el estado en el que se encuentra su emprendimiento (satisfechos y muy satisfechos), mientras que el 15% se encuentra parcialmente satisfecho y solamente un 2% muy insatisfecho.

Estos altos niveles de satisfacción aparentemente contrastan con los resultados económicos alcanzados por muchos emprendedores (como señalamos arriba, el 36,77% de los emprendedores subsisten con el sueldo básico o menos, y el 74,83% de los emprendedores/as encuestados no superan ingresos mensuales de \$800).



Los altos niveles de satisfacción contrastan con los resultados económicos alcanzados por la mayoría de emprendedores encuestados.

Principales motivaciones para emprender

La motivación "Falta de alternativas laborales" puede considerarse como característica para los emprendimientos por necesidad. Mientras tanto, motivaciones como "Deseo de independencia / Autorrealización" e "Insatisfacción con mi trabajo anterior" son primordiales para los emprendimientos basados en copias de negocios existentes (copy-cats).

En cambio, las motivaciones "Oportunidad percibida" y aquellas motivaciones que refieren a la aplicación de conocimientos y destrezas adquiridas en procesos formativos y laborales previos son características de los emprendimientos basados en oportunidades y en tecnologías.

La mayoría de los emprendedores encuestados, valoraron como muy importante o importante el deseo de mejorar el nivel de ingresos como principal motivación a la hora de iniciar un emprendimiento, le siguen el "deseo de independencia", "contribuir al desarrollo de mi lugar", "deseo de autorrealización" y "oportunidad percibida".

En general, los resultados procesados indican que modelos de roles de emprendedores exitosos tienen poca influencia en la motivación y cultura emprendedora en Esmeraldas y tampoco los emprendedores encuestados reconocieron que el deseo de ser adinerado les haya motivado fuertemente a emprender en primer lugar.

El hecho de que "contribuir al desarrollo de mi lugar" haya sido una motivación importante 9,34%; tercer lugar en el ranking motivacional, nos indica que muchos emprendedores se auto-calificarían como emprendedores sociales. La encuesta sugiere que hay personas que emprenden por vocación, oportunidad y necesidad.

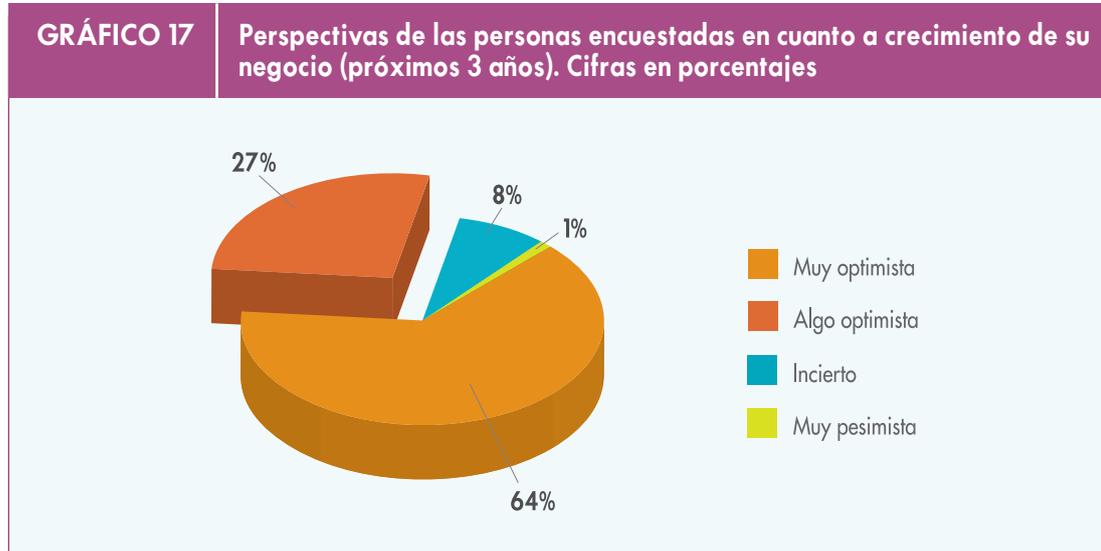


GRÁFICO 16 Principales motivaciones para emprender de las personas encuestadas.
Cifras en porcentajes



Proyección/perspectivas de crecimiento

El 64% de los emprendedores se encuentran muy optimista en cuanto a la perspectivas de sus negocios, el 27% algo optimista, el 8% incierto y el 1% muy pesimista. Por lo que el alto grado de optimismo de los encuestados (91%) es realmente destacable, esto refleja, por parte una percepción favorable del clima de negocio.



9 de 10 emprendedores visualizan perspectivas de crecimiento en sus negocios para los próximos 3 años.

4.2 Caracterización de los emprendimientos esmeraldeños (variables asociadas al perfil del emprendimiento)

Fase del emprendimiento

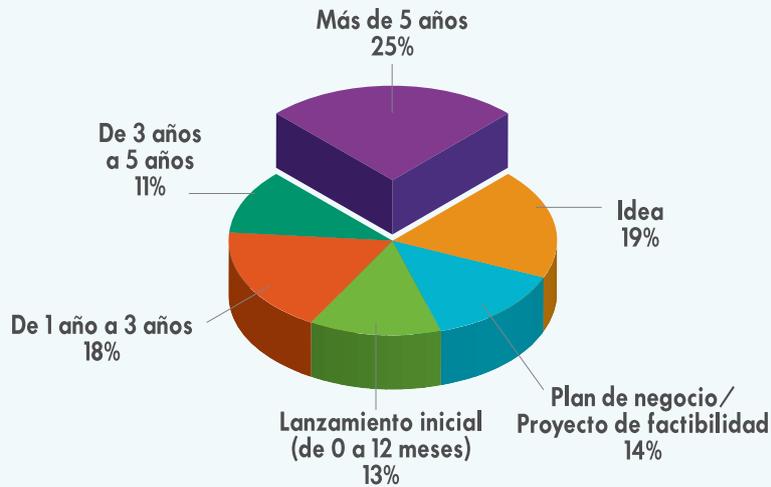
El 19% de los encuestados se encuentra en la primera fase del emprendimiento, es decir idea de negocio, el 14% en la segunda, desarrollo del plan de negocio; es decir, el 33% aún no constituyen su empresa.

Mientras tanto, el 13% se encuentra en la fase de lanzamiento del negocio (primer año), y otro 18% ya cuenta con una experiencia de operación de su emprendimiento entre 1 y 3 años (fase de crecimiento I) y el 11% poseen emprendimientos en fase de crecimiento que van de 3 a 5 años (fase de crecimiento II). El 25% restante incluso opera con más de 5 años, por lo que estaríamos hablando de pequeñas o medianas empresas.



GRÁFICO 18

Fase del desarrollo emprendedor en la que se encuentran los emprendimientos de los encuestados (porcentaje de emprendimientos correspondientes a diferentes fases)



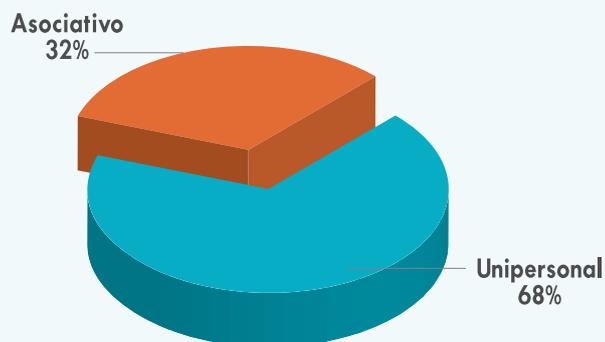
La muestra refleja la tendencia general en el desarrollo emprendedor, que del total de iniciativas de emprendimientos solamente un determinado porcentaje logra consolidarse a través del tiempo.

Tipo de emprendimiento

El 32% de los emprendimientos son asociativos y en un mayor porcentaje encontramos emprendimientos unipersonales con el 68%.

GRÁFICO 19

Participación porcentual de emprendimientos unipersonal y asociativos en la muestra



En la muestra abundan los emprendimientos unipersonales; emprendimientos asociativos (más de un propietario) son menos comunes y su conformación disminuye a medida que aumenta la edad de los emprendedores.

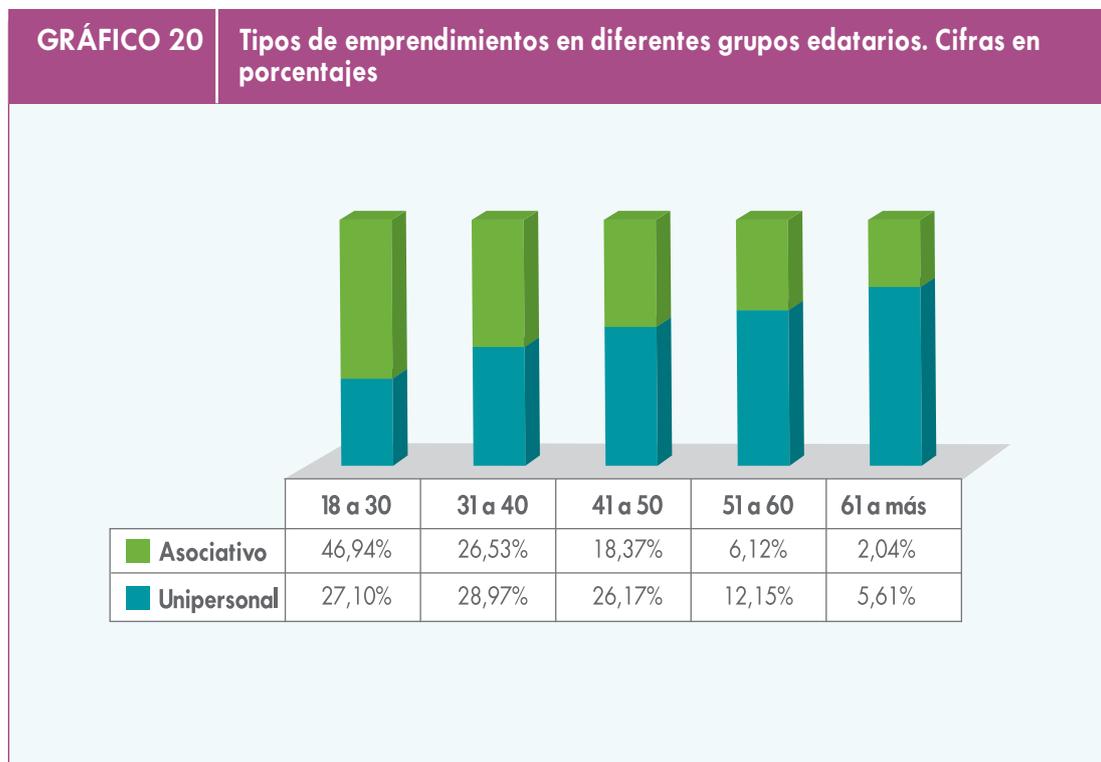
Edad/tipo de emprendimiento

Existe una clara tendencia que a medida que aumenta la edad de los emprendedores, predomina el emprendimiento individual frente al asociativo. Los más jóvenes (menores de 30 años), a la hora de emprender prefieren hacerlo asociativamente, factor que puede ser explicado por la necesidad de adquirir competencias en las actividades que desempeñan o por la obtención de ingresos.

La tendencia a que los emprendimientos unipersonales se incrementen con la edad, podría explicarse porque o bien los emprendimientos asociativos surgen como necesidad de inversión inicial y de autoempleo y con el tiempo acaban disgregándose por la dificultad de gestión cooperativa, y únicamente los emprendedores/as innatos se mantienen, creando su propio negocio, o disolviendo el emprendimiento asociativo y convirtiéndolo en unipersonal. Lo cierto es, que una vez empoderados con la experiencia colectiva del grupo, deciden iniciar actividades de forma individual.

En observaciones fuera de esta encuesta, se ha apreciado la dificultad que tienen los emprendimientos asociativos para subsistir, debido en gran parte a la falta de capacitación en gestión de negocios, concentrándose en la mayoría de ocasiones en una o pocas personas, que son normalmente los que conforman las juntas directivas, siendo el resto de asociados meros trabajadores.

Con el tiempo, debido a estas deficiencias de capacitación y gestión, los emprendimientos asociativos iniciados como solución al autoempleo, no acaban generando ingresos suficientes para mantener a todos sus miembros, por lo que se disuelven y las personas que conformaban la junta directiva acaban por montar sus propios negocios unipersonales, aprovechando la experiencia y los contactos obtenidos durante la fase asociativa y generando fuentes de trabajo.





Emprendimientos por sectores económicos

Dentro de la muestra resaltan los emprendimientos orientados a la elaboración o procesamiento de alimentos frescos con el 42,48% y la fabricación de ropa y calzado con el 18,30%, de menor importancia son los emprendimientos en los rubros de: servicios profesionales, vehículos, automotores, carrocerías, partes y tecnologías (*hardware* y *software*), con el 6,54% en cada caso y turismo con el 5,88%.

El procesamiento de la información levantada en las encuesta además mostró que uno de cada tres emprendimientos se dedica a la comercialización de productos, sin que intervengan en la producción de los mismos.

El 21,25% producen sin comercializar, mientras tan sólo el 4,38% de los emprendedores producen y comercializan sus productos. El 20% de la muestra pertenece a emprendimientos prestadores de servicios. Según los datos del Plan Participativo de Desarrollo Productivo de la Provincia de Esmeraldas, el sector de alimentos es uno de los principales.

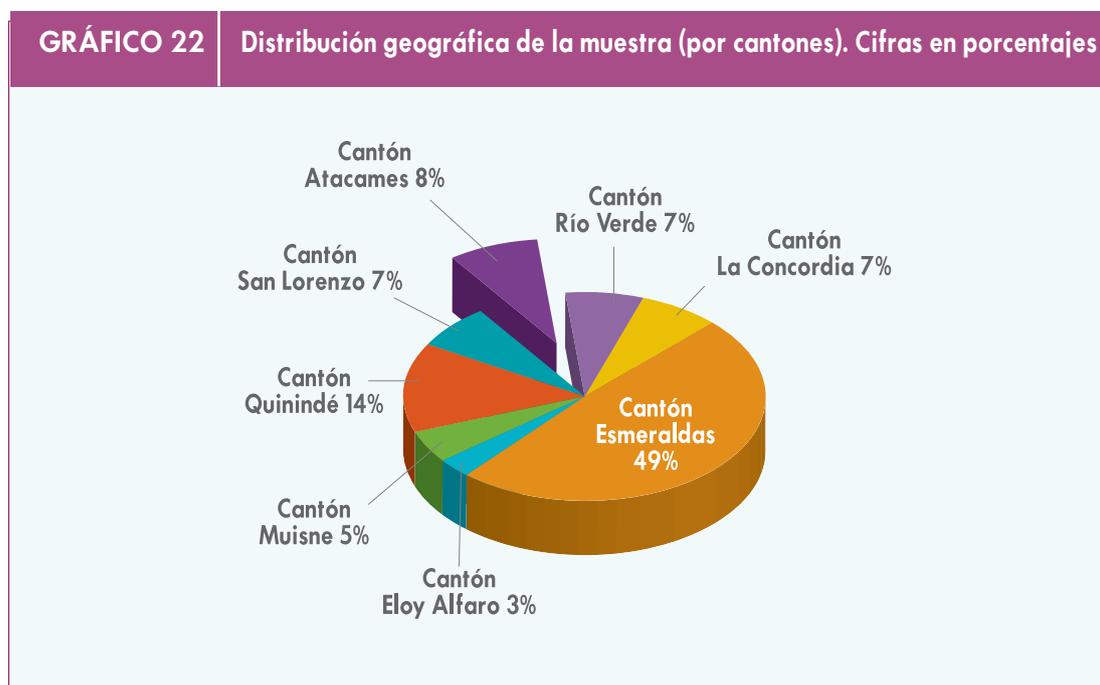
GRÁFICO 21 Distribución sectorial de la muestra. Cifras en porcentajes



Sobresalen en la muestra los emprendimientos de elaboración o procesamiento de alimentos frescos y en menor grado, de fabricación de ropa y calzado; solamente un 25% de los emprendimientos se dedican a la producción de bienes. Más de la mitad corresponden a la prestación de servicios y a la comercialización de bienes.

Ubicación geográfica del emprendimiento

El 49% de los emprendimientos encuestados, tienen su ubicación en el cantón Esmeraldas, el 14% en el cantón Quinindé, el 8% en Atacames, el 7% en los cantones de La Concordia, Río Verde y San Lorenzo, 5% Muisne y el 3% corresponden al cantón Eloy Alfaro.



El cantón Esmeraldas, por ser el más poblado de la provincia es el que aglutina el mayor número de emprendedores.

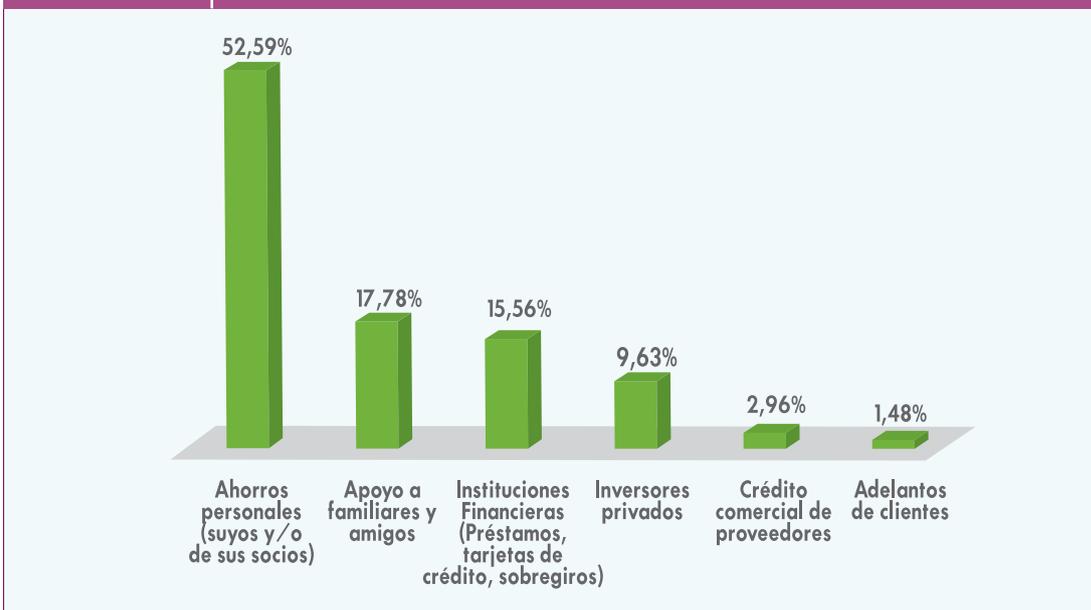
El financiamiento del emprendimiento

En cuanto a origen de los fondos de inversión, más de la mitad de los entrevistados (52,59%) manifiesta haber recurrido a ahorros personales. Si sumamos la fuente complementaria de capital proveniente de familiares y amigos (17,78%) llegamos a un porcentaje de alrededor del 70% de financiamiento interno. En calidad de fuentes externas, su importancia es mucho menor. Solamente el 15,56% corresponde a créditos y préstamos de instituciones financieras, aproximadamente el mismo porcentaje que los emprendedores manifiestan haber conseguido de inversores privados. Créditos comerciales de proveedores y adelantos de clientes juegan un rol todavía más marginal (3,44%).

Si sumamos la fuente complementaria de capital proveniente de familiares y amigos (17.78%) llegamos a un porcentaje de alrededor del 70% de financiamiento interno.



GRÁFICO 23 Distribución porcentual de las principales fuentes de financiamiento de los emprendimientos de la encuesta



Inversión inicial

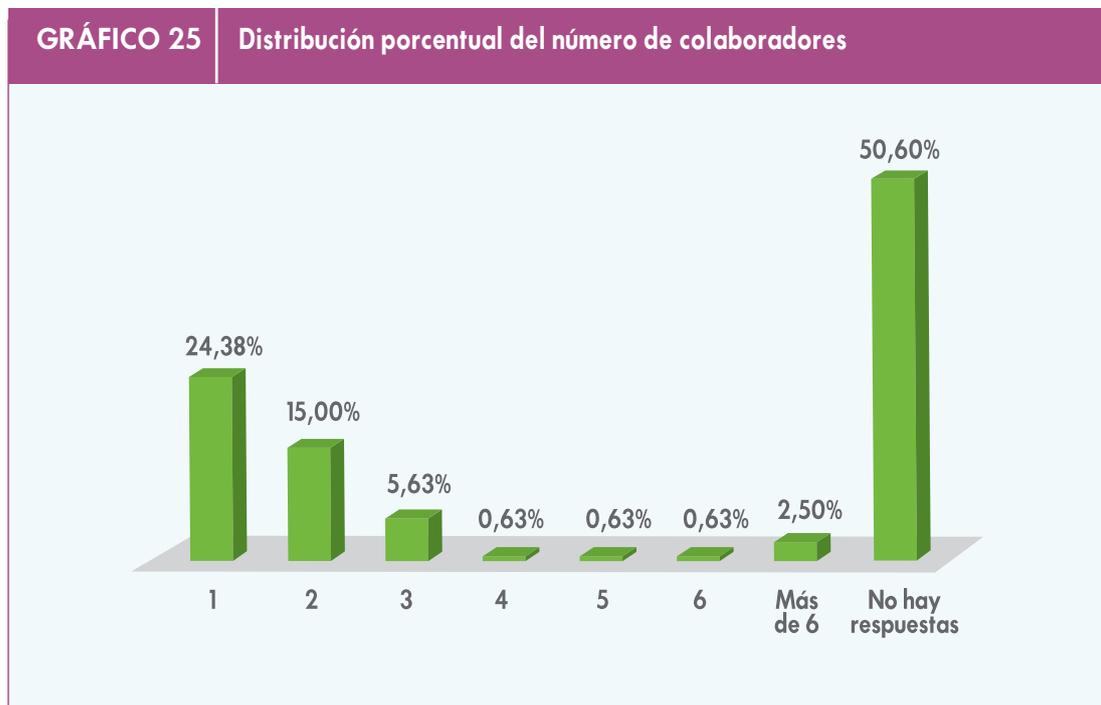
Casi el 60% de los emprendimientos de la muestra realizaron una inversión inferior a \$1.000 para el inicio de la actividad. El 82% invirtió valores inferiores a los \$5.000, quiere decir: tan sólo el 18% realizaron una inversión inicial superior a los 5.000 dólares, uno de cada diez emprendedores de la muestra manifestó que su inversión inicial superó los \$10.000. Cabe recalcar que los montos de inversión inicial son un indicador proxy del nivel tecnológico de los emprendimientos y de su potencial innovador. Las cifras de la encuesta en este sentido reafirman la hipótesis de que apenas un 10% de los emprendimientos de la provincia de Esmeraldas pueden ser calificados de dinámicos.

GRÁFICO 24 Distribución porcentual de los emprendimientos en función a rangos de inversión inicial.



Número de colaboradores

El número de colaboradores es otro indicador proxy para el potencial dinamizador e innovador de un emprendimiento y su aporte a los procesos de desarrollo económico y transformación productiva territorial. El potencial de generación de empleo de estos emprendimientos es escaso. La gran mayoría no emplea sino a sus propietarios, lo que plantea la pregunta mediante qué políticas y estrategias se podría incrementar el efecto dinamizador del empleo en la actividad emprendedora.



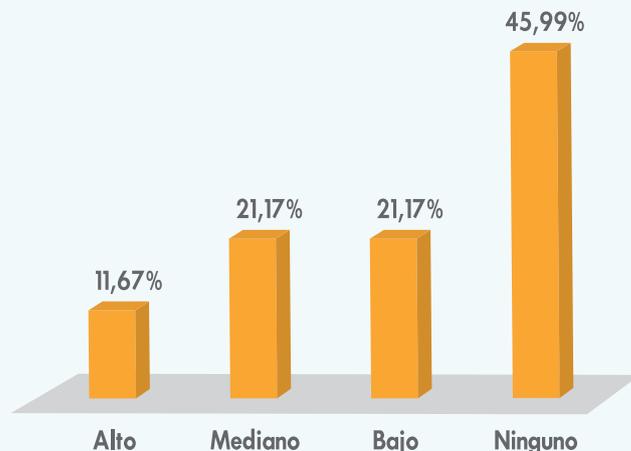
Componente tecnológico del emprendimiento

Las sociedades tecnológicamente creativas, tanto en el pasado como el presente pueden definirse como aquellas generadoras de innovaciones cuyos beneficios sobrepasan los costos de investigación y desarrollo. Siendo el progreso tecnológico la fuerza motriz de la productividad, el crecimiento económico, y por ende del mejoramiento de las condiciones de vida de la población, el componente tecnológico en la actividad emprendedora es un tema que debe ser tomado muy en cuenta por los prestadores de servicios y entidades de fomento y regulación, para que se creen mecanismos dentro de sus estrategias orientadas a incentivar el uso de tecnologías y así incrementar la tasa de emprendimientos dinámicos e innovadores. Como lo vemos en el gráfico 26, los emprendimientos del territorio carecen en su amplia mayoría de avances tecnológicos en la elaboración de bienes o servicios, solamente el 11,67% de los emprendedores encuestados manifestaron poseer un alto componente tecnológico, el 21,17% mediano y otro 21,17% bajo, mientras casi la mitad (45,99%) ninguno.

Apenas un poco más del 10% de los emprendedores encuestados manifestaron poseer un alto componente tecnológico en la elaboración de sus bienes o servicios.



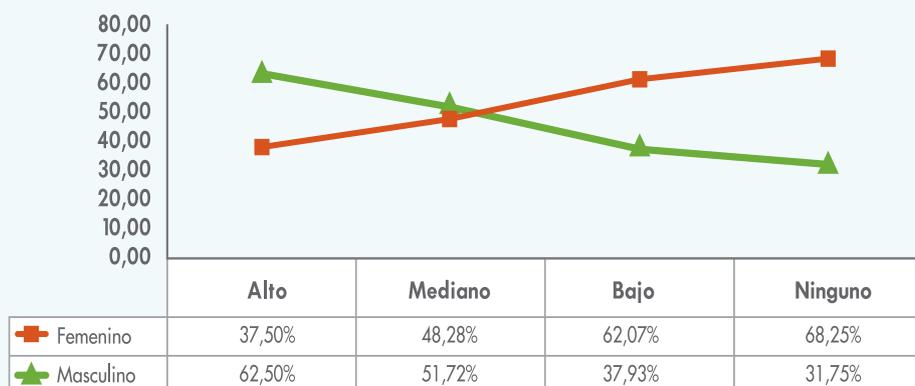
GRÁFICO 26 Distribución porcentual del componente tecnológico existente en los emprendimientos



Componente tecnológico/Género

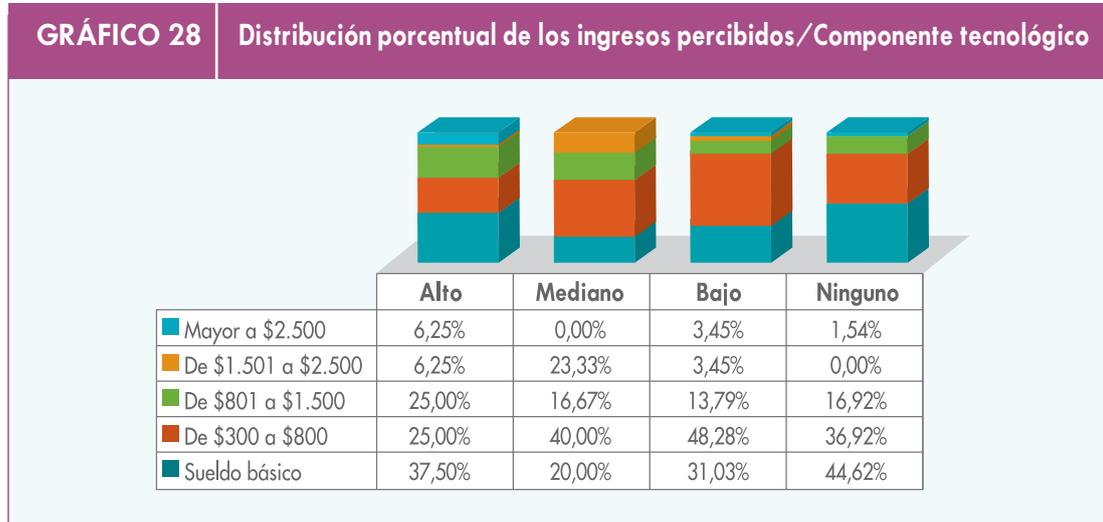
El cruce de las variables componente tecnológico y género revela una brecha entre los sexos. Solamente en el segmento de bajo componente tecnológico los hallazgos corresponden a la distribución de género dentro de la muestra (60% emprendedoras, 40% emprendedores). En el segmento de alto uso de tecnología, la participación de hombres es significativamente mayor (62,5% vs. 37,50%), mientras que en el segmento de nulo uso de tecnología, a los emprendimientos liderados por mujeres corresponde el 68,25% y a los emprendimientos liderados por hombres solamente el 31,75%. Entonces se observa una clara tendencia de mayor uso de tecnología en los emprendimientos masculinos. Es probable que el bajo componente tecnológico de los emprendimientos femeninos actúe como obstáculo para la dinamización de estos emprendimientos.

GRÁFICO 27 Distribución porcentual por género en los diferentes grupos de la muestra



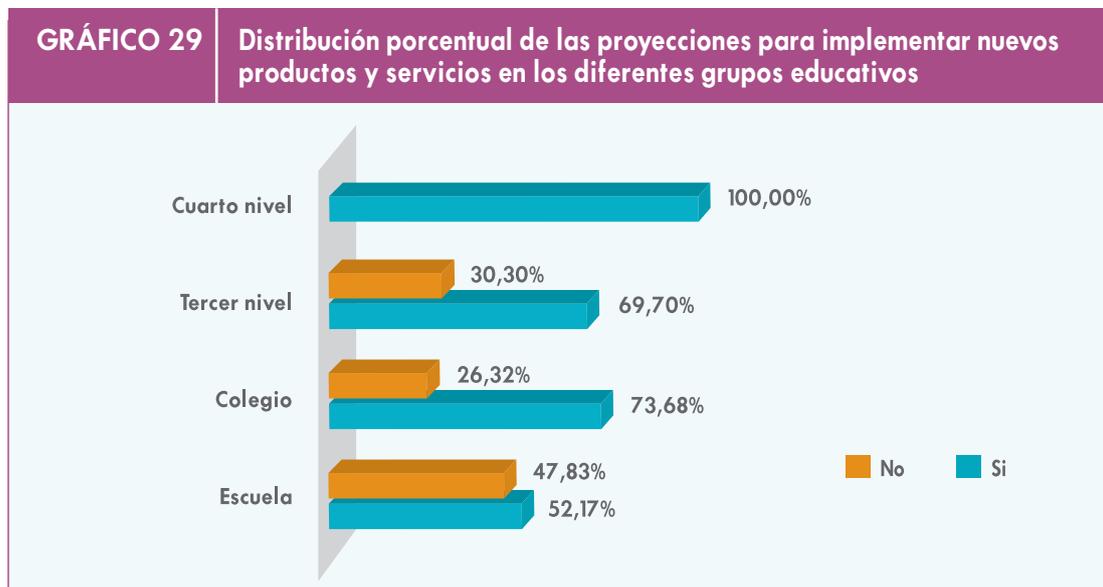
Nivel de ingreso/Componente tecnológico

Contradictoriamente los niveles de ingresos más altos de los emprendimientos encuestados no reflejan mayor utilización de componentes tecnológicos, no obstante en ingresos mensuales inferiores a los \$800,00 mensuales el uso de componentes tecnológicos es bajo o nulo.



Nivel de estudio/Planes de nuevos productos o servicios

Otro indicador proxy para la capacidad de innovación de un emprendimiento es la proyección de los emprendedores en cuanto a la implementación de nuevos productos o servicios. Las cifras de la encuesta sugieren que la proyección a implementar nuevos productos o servicios en general es alta y tiende a incrementar conforme al grado de formación de los emprendedores. Es así que aquellos que solo han concluido la escuela estiman ofertar nuevos productos y servicios en un 52,17% de los casos mientras que aquellos que poseen estudios de tercer y cuarto nivel tienen planes de aumentar su oferta del 70% al 100%, respectivamente.



Las proyecciones en cuanto a la implementación de nuevos productos y servicios en general son altas y varían según el nivel educativo de los emprendedores.

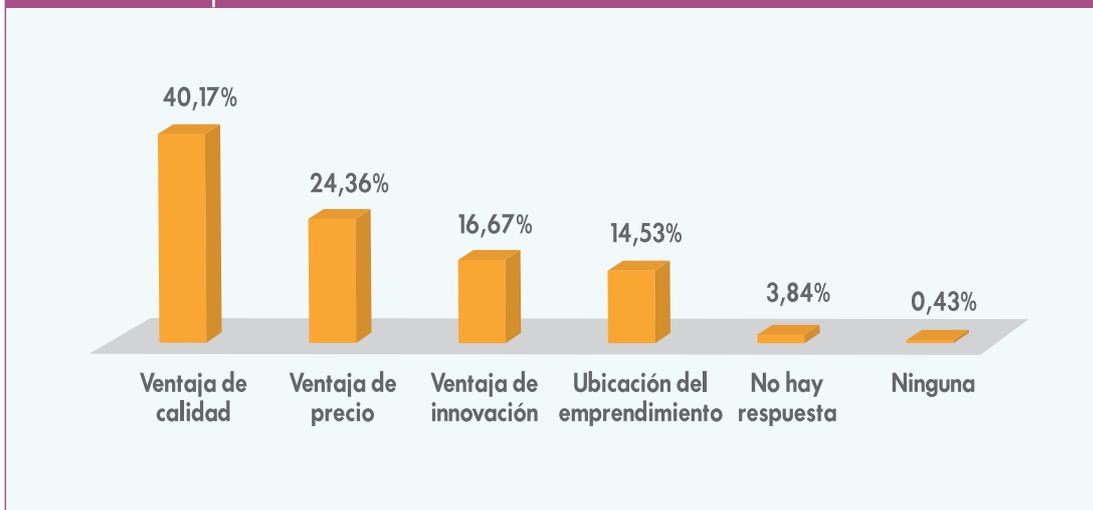


Ventajas comparativas de los productos y servicios

Dentro de las ventajas de los productos y servicios que expenden los emprendedores tenemos que, el 40.17% manifiesta ser competitivo por calidad, el 24.36% por precio, el 16.67% por innovación, el 14.53% por ubicación de su emprendimiento y de forma minoritaria, solamente el 0.43% manifiesta no poseer ninguna ventaja comparativa.

GRÁFICO 30

Distribución porcentual de la muestra en cuanto a principal ventaja indicada por el emprendedor



Mercados

Vemos que el 75% de los emprendimientos de la muestra actualmente atienden tan solo el mercado local, es decir, el cantón o parroquia en el cual operan, un 17% comercializan sus productos/servicios a nivel provincial, el 7% a nivel nacional y tan solo un 1% a nivel internacional.

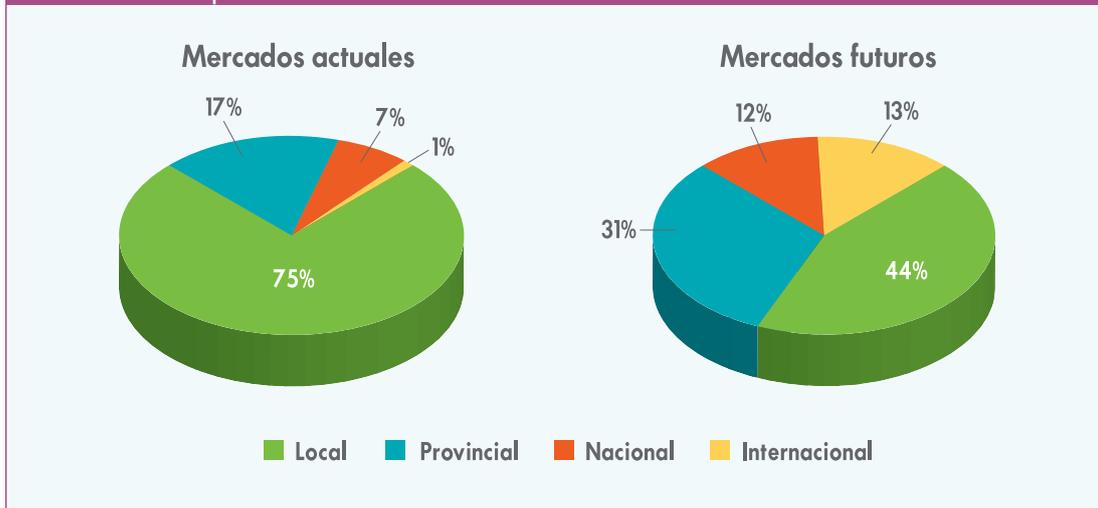
El 44% de los emprendedores encuestados siguen proyectando su negocio al mercado local donde se encuentran, mientras que un porcentaje del 31% se proyectan al mercado provincial, un 12% al mercado nacional y un 13% al mercado internacional.

Existe, por tanto, un segmento importante de emprendedores (25%) que pretende incursionar en mercados más allá del ámbito provincial con sus productos y servicios (en comparación con un porcentaje actual del solo 8% de los encuestados que ya dice atender a estos segmentos de mercado).

Las proyecciones en cuanto a futuros mercados se concentran en el mercado local y provincial, pero existe un segmento importante de emprendedores que se proyecta hacia mercados nacional e internacional.

GRÁFICO 31

Distribución porcentual de la muestra en cuanto a participación actual (lado izquierdo) y proyectada (lado derecho) en diferentes segmentos de mercado



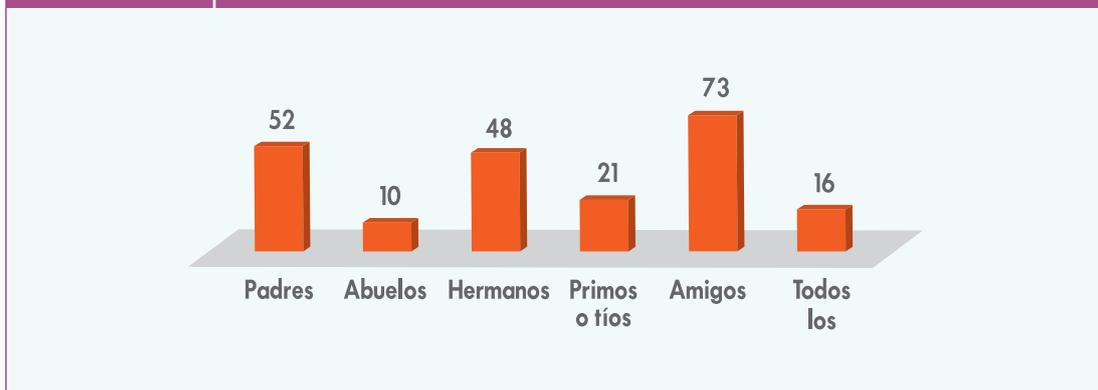
4.3 Caracterización del entorno emprendedor (variables asociadas al entorno)

Modelo de roles

Los emprendedores que participaron de la encuesta se encuentran en un entorno emprendedor, tanto en lo que refiere a su círculo familiar (padres, hermanos u otros familiares) y aún en mayor grado en lo que refiere a su círculo de amigos. Aparentemente los emprendedores típicamente provienen de entornos caracterizados por la presencia de modelos de roles, con ejemplos de emprendedurismo en su entorno cercano.

GRÁFICO 32

Número de casos entrevistados que manifiestan tener emprendedores en su círculo familiar y de amigos

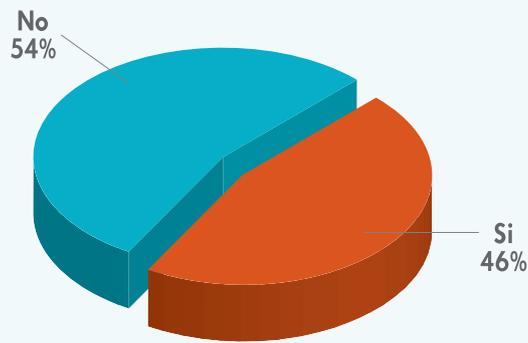




Niveles de apoyo recibido

Mientras que un poco menos de la mitad (46%) de los emprendedores encuestados manifestó haber recibido algún tipo de apoyo en su proceso emprendedor, más de la mitad (54%) reveló no haber recibido ningún tipo de apoyo.

GRÁFICO 33 Cifras en porcentajes de los niveles de apoyo recibidos

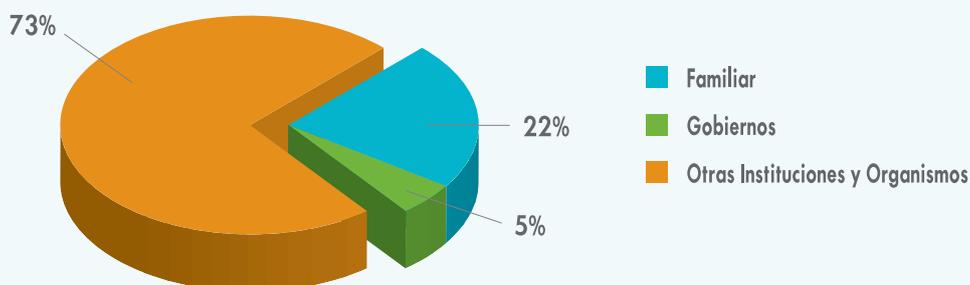


Aproximadamente la mitad de los emprendedores ha contado a lo largo de su proceso con algún tipo de apoyo externo.

Fuentes de apoyo

Los emprendedores que declararon haber sido apoyados en su proceso de creación de empresa (46% del grupo de encuestados) fueron consultados por la principal fuente de apoyo con la que han contado: Al respecto la gran mayoría (73%) manifiesta haber recibido apoyo por parte de instituciones u organismos del sistema emprendedor, es decir prestadores de servicios como son las organizaciones no gubernamentales, academia, instituciones financieras, entre las principales que

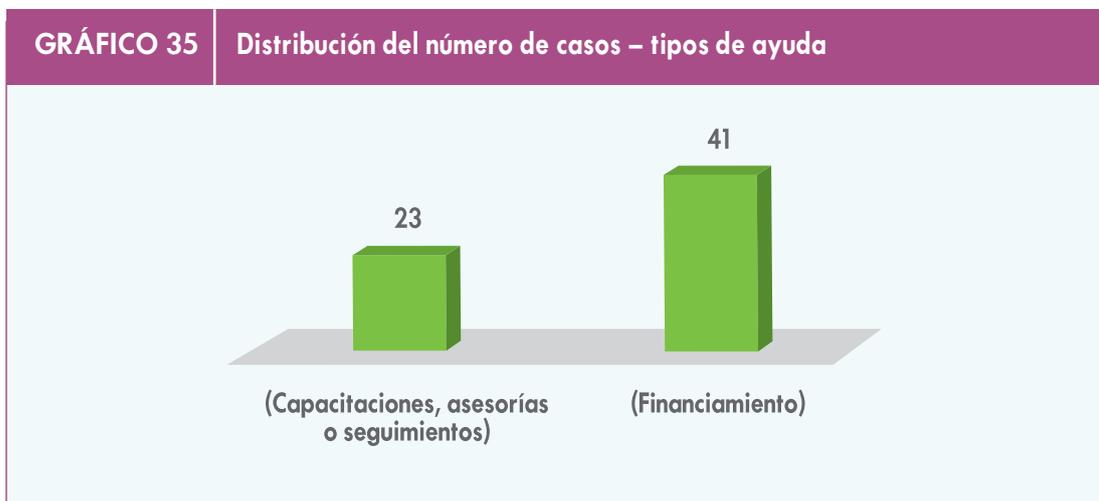
GRÁFICO 34 Distribución porcentual de la muestra por principal fuente de apoyo



dan servicios de capacitación y financiamiento a determinados grupos objetivo manifiestan haber recibido principalmente apoyo de su familia y solamente el 5% de entidades de gobierno en sus diferentes niveles descentralizados, ministerios, secretarías, etc.

Tipo de ayuda

De los emprendedores que declaran haber recibido algún tipo de ayuda; el 64% manifiesta que este apoyo ha sido vía financiamiento y el restante 36% se ha beneficiado con algún tipo de servicio de desarrollo empresarial (capacitación, asistencia técnica, asesoría y otros tipos de acompañamiento).



En cuanto a servicios de apoyo, los servicios financieros han tenido mayor presencia que los servicios de desarrollo empresarial.

Restricciones al emprender

Entre las 5 cinco principales restricciones a la hora de emprender manifestadas por los emprendedores entrevistados tenemos; acceso a financiamiento para capital de trabajo (49 menciones), acceso a capacitación, asesoría y asistencia técnica pertinente para gerenciar la producción (39 menciones), acceso a financiamiento para inversiones (36 menciones). Los encuestados también consideraron importante: el acceso a contactos comerciales (35 menciones) y la falta de programas públicos de apoyo al emprendedor (34 menciones).

Las principales restricciones identificadas por los encuestados fueron: financiamiento para capital de trabajo, acceso a servicios para gerenciar la producción y financiamiento para inversiones.

— *“El precio del éxito es trabajo duro, dedicación al trabajo que estamos haciendo, y la determinación de que, ganemos o perdamos, hemos aplicado lo mejor de nosotros mismos a la tarea que tenemos entre manos”. Vince Lombardi*



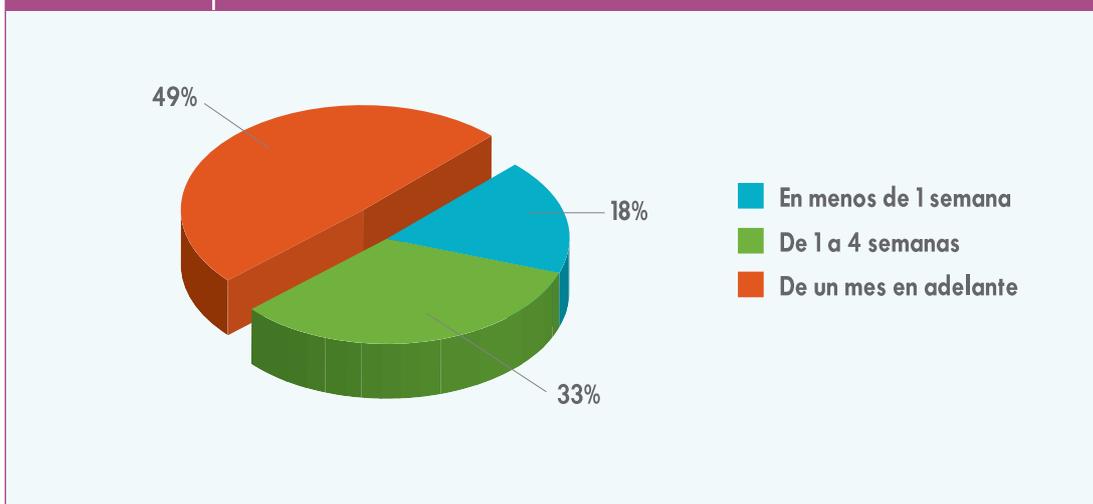
CUADRO 8 Cifras en número de menciones por tipo de restricción y porcentajes

Restricciones Emprender	Frecuencia	Porcentaje
Aspecto legales referentes a la contratación de personal	3	1,11%
No. de procedimientos, tiempos y costos para aperturar un negocio	6	2,21%
Fuertes exigencias para operar formalmente	8	2,95%
Comportamiento de la competencia (prácticas desleales)	8	2,95%
Acceso a información especializada (tecnológica, de mercado, otra)	16	5,90%
Inseguridad	17	6,27%
Mano de obra pertinente (calificada)	20	7,38%
Falta de programas públicos de apoyo a los emprendedores	34	12,55%
Acceso a contactos comerciales (conseguir proveedores, clientes)	35	12,92%
Acceso a financiamiento para inversiones	36	13,28%
Acceso a capacitación, asesoría y asistencia técnica pertinente/ de calidad para gerenciar la producción	39	14,39%
Acceso a financiamiento para capital de trabajo	49	18,09%
Total	271	100,00%

Tiempo de trámites legales

Casi la mitad (49%) de los emprendedores expresó que sus trámites de regularización y legalización de sus negocios demoraron más de un mes e incluso tardaron años, mientras que el 33% manifestó haberse demorado de una a cuatro semanas y tan solo el 18% menos de una semana.

GRÁFICO 36 Distribución porcentual de la muestra en cuanto a duración de los trámites para la puesta en marcha del emprendimiento



Los emprendimientos siempre van a ser un reto, desde crearlos hasta mantenerlos a flote. Mientras que el promedio en realizar trámites para constituir un almacén o una empresa según el informe "Doing Business" 2012 en América Latina y el Caribe es de 53 días, en los países desarrollados es solamente de 12 días. La falta de transparencia y el exceso de permisos, trámites legales, documentos, registros y otros requerimientos para instalar un negocio hacen que muchos potenciales inversionistas exógenos prefieran otras naciones, pero también que potenciales emprendedores endógenos se desanimen.

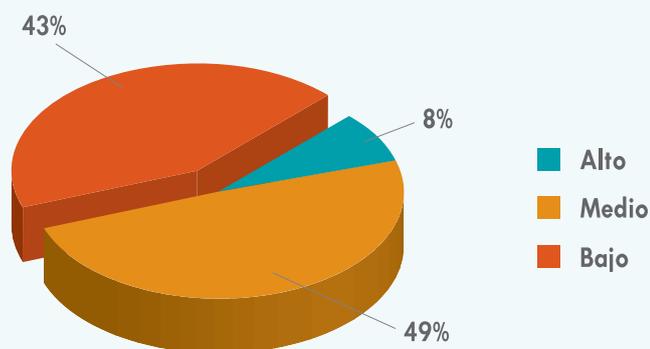
Casi la mitad de los emprendedores encuestados experimentó demoras considerables en los trámites de regularización de sus negocios.

Nivel de complejidad en la realización de sus trámites

La percepción de los emprendedores encuestados sobre el nivel de complejidad de los trámites de regulación y legalización de sus emprendimientos es la siguiente: mientras que casi la mitad (49%) considera que el nivel de complejidad ha sido mediano, un 43% de los encuestados considera que la complejidad ha sido más bien baja. Solamente el 8% piensa que es alta.

En contraposición con el hecho de que más del 49% de los encuestados manifestó que sus trámites se extendieron varios meses, los trámites pueden ser de baja o mediana complejidad pese a extenderse en el tiempo. Los hallazgos de los ya mencionados estudios a nivel internacional, como Doing Business del Banco Mundial y Global Entrepreneurship Monitor (GEM), indican que Ecuador, es uno de los países con más trabas burocráticas para establecer y culminar un negocio.

GRÁFICO 37 Distribución porcentual de la percepción del nivel de complejidad en la realización de los trámites de regularización (alto, mediano, bajo)



En cambio, la complejidad de los trámites fue evaluada por la gran mayoría entre media y baja.

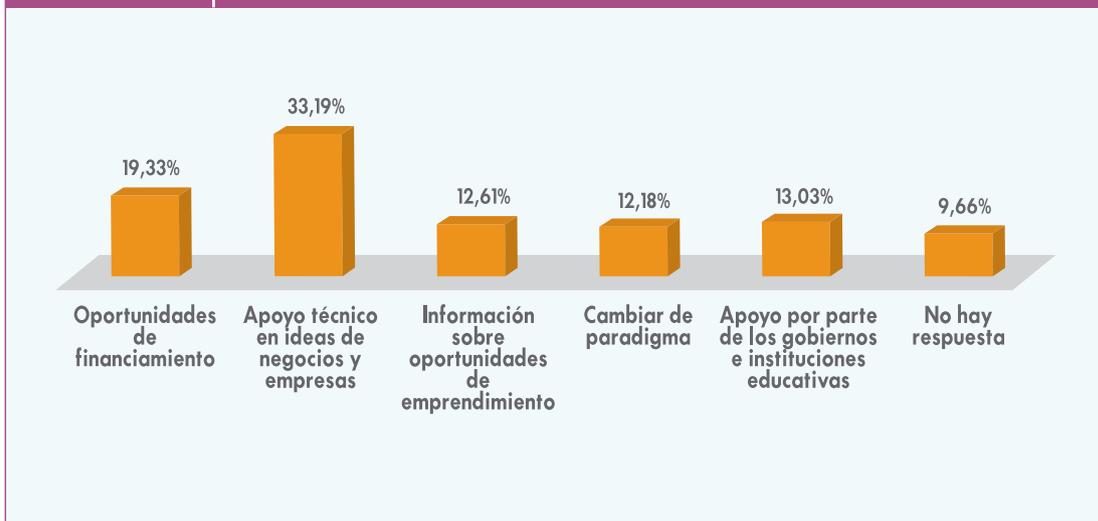


Aspectos por mejorar

Se le pidió a los emprendedores mencionar tres aspectos que habría que cambiar o mejorar en Esmeraldas para convertir a la provincia en una tierra fértil de emprendedores. Entre los aspectos más mencionados tenemos:

La tercera parte de los encuestados manifiesta que hace falta más apoyo técnico en ideas de negocios y empresas; el segundo aspecto más mencionado (casi 20% de los encuestados) hace relación con oportunidades de financiamiento; un 13% reclama más apoyo en general por parte de los gobiernos e instituciones educativas y un porcentaje similar quiere obtener información sobre oportunidades de emprendimientos. Un 12% opina que es importante un cambio de paradigma o de mentalidad, mientras que un 10% no dio respuesta a esta pregunta.

GRÁFICO 38 Distribución porcentual de los aspectos a mejorar en la provincia de Esmeraldas



Como principales aspectos por mejorar se señalaron: más apoyo técnico en ideas de negocios, oportunidades de financiamiento y más apoyo general desde los gobiernos e instituciones educativas.

4.4 Principales conclusiones del estudio

Los hallazgos del Estudio Observatorio Provincial de Emprendedores y Emprendimientos nos generan insumos importantes para la formulación de una Estrategia Provincial de Apoyo al Emprendimiento.

Por el lado positivo hay que destacar que la dinámica emprendedora en nuestra provincia se caracteriza por ser liderada por personas relativamente jóvenes y con fuerte participación de la mujer. Los datos incluso sugieren que el emprender funciona como importante estrategia mediante la cual la mujer se viene incorporando a la población económicamente activa.

“Si quieres llegar a algún lugar tienes que saber a dónde quieres ir y cómo llegar ahí. Entonces nunca, nunca, nunca rendirse”.- Norman Vincent Peale

Dado que el emprendedurismo es un fenómeno masivo en la provincia de Esmeraldas, los emprendedores actúan en un entorno caracterizado por la presencia de otros familiares y amigos emprendedores, lo que probablemente fomenta procesos de mutuo apoyo que se evidencia por ejemplo en el hecho, que el capital proveniente de familiares y amigos tiene mayor relevancia como fuente de financiamiento, que el capital otorgado por instituciones financieras.

El estudio señala también la importancia del entorno inmediato en cuanto a los niveles de aceptación y reconocimiento de los cuales gozan los emprendedores que son más altos cuanto mayor es la proximidad de la referencia, es decir, los mayores porcentajes de aceptación se dan en los círculos emocionales más cercanos (familia, amigos y conocidos), seguidos por las personas que tienen relación con el negocio (clientes, proveedores y consumidores) y los más bajos se dan respecto a las personas más alejadas (sociedad esmeraldeña y sociedad ecuatoriana).

Otro aspecto del entorno que fue positivamente evaluado por la mayoría de los emprendedores encuestados podemos señalar el nivel de complejidad de los trámites requeridos para la regularización de un nuevo negocio, aunque los tiempos de demora hayan sido evaluados de manera crítica, al menos por la mitad de los encuestados.

Dentro de la dinámica emprendedora en nuestra provincia prevalecen los emprendimientos individuales, mientras que los asociativos son menos comunes y su importancia relativa incluso disminuye a medida que aumenta la edad de los emprendedores. Los emprendedores económicamente más exitosos tienen entre 31 y 50 años y se caracterizan por haber logrado consolidar sus negocios en el mercado local.

Independiente de la fase en la cual se encuentran en su proceso emprendedor, la mayoría de los emprendedores de la provincia están muy satisfechos con la situación actual de sus emprendimientos. Visualizan positivamente su actividad y la gran mayoría mantiene proyecciones muy optimistas en cuanto al futuro crecimiento de sus negocios; asimismo, las proyecciones en cuanto a la implementación de nuevos productos y servicios deben considerarse altas; los emprendedores encuestados asocian ventajas comparativas con sus emprendimientos, entre las cuales resaltan las ventajas por calidad y precio de los productos y servicios que ofrecen.

Si bien, tanto en la actualidad como en el futuro proyectado, el mercado local se mantiene como principal destino de su oferta, un grupo significativo de los emprendedores proyecta sus negocios hacia el mercado nacional e internacional.

Como otro aspecto positivo habría que valorar que aproximadamente la mitad de los emprendedores haya contado a lo largo de su proceso con algún tipo de apoyo externo, lo que nos indica que existe un sistema de desarrollo emprendedor en la provincia, conformado por entidades prestadoras de servicios con un nivel interesante de cobertura, mayor en cuanto a servicios financieros que en cuanto a servicios de desarrollo empresarial, según plantean los hallazgos del estudio.

Las motivaciones de los emprendedores son las de mejorar sus ingresos, ya sea por falta de alternativas laborales o por percibir en el emprendimiento una oportunidad de ganar dinero. También el sentimiento de independencia y de autorrealización son factores que los estimulan, así como la motivación de contribuir al desarrollo de su localidad.

Por el lado crítico, otros hallazgos del estudio generan dudas precisamente sobre el impacto de la dinámica emprendedora actual, sobre todo en cuanto a su aporte real a los procesos de desarrollo económico, transformación productiva y reducción de la pobreza en la provincia.

Así, los niveles de satisfacción de los emprendedores y las proyecciones favorables hacia el futuro contrastan con los resultados económicos actualmente alcanzados por la mayoría de ellos. Sugieren más bien que al menos uno de cada tres emprendimientos de la provincia es de subsistencia, con ingresos muchas veces inferiores a un trabajo dependiente remunerado (salario básico).



Contrario a lo que muchas veces se piensa, los emprendimientos en el territorio en su amplia mayoría tampoco son generadores de empleo sino representan meramente iniciativas de autoempleo de sus dueños, frecuentemente caracterizadas por la precariedad. Solamente un grupo muy reducido de negocios que lograron la consolidación se han convertido en fuentes significativas de generación de empleo.

Los datos de la encuesta identificaron a los rubros: elaboración o procesamiento de alimentos frescos y en menor grado, de fabricación de ropa y calzado como aglutinadores de la dinámica emprendedora. A la vez, los datos arrojados demuestran que solamente uno de cuatro emprendimientos se dedica a la producción de bienes que además en la actualidad se destinan en un 75% al mercado local y en un 17% al mercado provincial. Más de la mitad de los emprendedores se dedican a la prestación de servicios y comercialización de bienes que no producen.

Estos hallazgos del estudio sugieren que la mayoría de emprendimientos corresponden a emprendimientos tanto por necesidad (al menos una tercera parte de la muestra) como por copia de modelos de negocios ya existentes en el entorno local (al menos otra tercera parte).

En ambos casos, se caracterizan por operar en rubros con bajas barreras de entrada - casi el 60% de los emprendimientos de la muestra realizaron una inversión inferior a \$1.000 para el inicio de la actividad; este mismo porcentaje corresponde a emprendimientos con componente tecnológico bajo o nulo - pero a la vez se caracterizan por altos niveles de competencia y por ende, reducida utilidad.

Esto no descarta la posibilidad que un porcentaje relevante de estos emprendimientos a lo largo del tiempo logre consolidarse y mantenerse en el mercado local e incluso desplegar cierto dinamismo en cuanto a ingresos, creación de empleo y diversificación de sus ofertas y mercados.

Al mismo tiempo, las cifras en cuanto a ingresos mensuales, componente tecnológico e inversión inicial nos sugieren que probablemente menos del 10% de los emprendimientos de la muestra representan emprendimientos innovadores, con fuerte potencial de crecimiento y creación de empleo. Los datos además revelan una brecha de género en este tipo de emprendimientos, es decir: una mayor participación de emprendimientos femeninos en los emprendimientos de subsistencia, de baja utilidad económica, atribuible a niveles inferiores de educación y menor contenido tecnológico en comparación con los emprendimientos masculinos.

En cuanto a los principales limitantes estructurales para la generación de un mayor número de emprendimientos dinámicos e innovadores en nuestra provincia, los datos del Observatorio ponen nuestra atención sobre todo en lo siguiente:

Tanto la estructura productiva territorial como la oferta educativa no facilitan la especialización laboral. El nivel educativo de los emprendedores, si bien es superior al promedio de la población provincial, sigue siendo relativamente bajo. Sin embargo, los datos del Estudio sugieren que la correlación entre nivel educativo y el éxito económico de los emprendedores es menor de lo esperado, dados los niveles de ingresos relativamente altos que ciertos emprendedores consolidados perciben pese a sus niveles educativos relativamente bajos.

Esto alude al hecho que muchos de los emprendimientos que descansan en la copia de modelos de negocios existentes, con bajas barreras de entrada, no imponen a sus dueños-gerentes fuertes exigencias en cuanto a formación (educación y experiencia laboral previa funcional ni sectorial), pero aun así pueden alcanzar niveles interesantes de utilidad en el tiempo si logran imponerse a sus competidores en el mercado local.

Otro factor que limita el establecimiento de un mayor número de emprendimientos dinámicos e innovadores en nuestra provincia tiene que ver con la escasez de oportunidades de empleo que

permiten a futuros emprendedores ganar experiencia laboral relevante – en términos funcionales y sectoriales – para emprender exitosamente con base en ideas de negocios innovadoras. Bajos niveles educativos en combinación con la falta de experiencia laboral previa relevante, seguramente actuarán como obstáculos para la creación y mantenimiento de emprendimientos innovadores basados en la aplicación de conocimientos y tecnologías especializadas.

Es así que el emprendedurismo se convierte en una suerte de “resorte compensatorio” ante la falta de oportunidades laborales alternativas para muchos esmeraldeños, más allá de una cuestión de vocación y menos aún, de innovación.

Esta hipótesis se confirma por el hecho que casi la tercera parte de los encuestados no posee ninguna experiencia laboral previa al emprendimiento y que para las dos terceras partes de los emprendedores encuestados la experiencia actual es su primera experiencia en emprendimiento.

Otros factores limitantes para el desarrollo de emprendimientos innovadores, de mayor contenido tecnológico, hacen relación con las barreras de entrada más altas que supone este tipo de emprendimientos en comparación con los otros, como son:

Las limitaciones inherentes a la demanda local hacen que emprendimientos innovadores muchas veces se tendrán que proyectar desde el inicio de sus operaciones hacia otros segmentos de mercado, más difíciles de conquistar.

Emprendimientos innovadores basados en conocimientos y tecnología probablemente enfrentarán trámites más demorosos y de mayor complejidad que los emprendimientos de subsistencia y copia de modelos de negocios existentes que prevalecen en la muestra, razón por la cual el entorno regulatorio aquí también probablemente tendrá mayor relevancia.

Se visualizan mayores requerimientos en cuanto a inversión inicial (en la encuesta solamente uno de cada diez emprendedores manifestó que su inversión inicial superó los \$10.000) que exceden en general la capacidad de financiamiento interno que actualmente prevalece en los emprendimientos de la muestra (70% del capital total de inversión); de la misma manera se visualizan mayores necesidades y exigencias en cuanto a capital de trabajo, cuyo limitado acceso, los encuestados identificaron como principal restricción en la actualidad.

Es muy probable que la oferta actual de apoyo que maneja el sistema emprendedor de la provincia no se ajuste a las demandas que tienen emprendimientos más innovadores, ya que serán más sofisticadas no solamente en cuanto a servicios financieros, sino también en cuanto a servicios de desarrollo empresarial, sobre todo aquellos servicios relacionados a aspectos tecnológicos.

En este contexto también habría que analizar entonces las restricciones identificadas por los emprendedores actuales en cuanto a acceso a servicios para gerenciar la producción y financiamiento para inversiones.

En general, los hallazgos críticos del Estudio deben poner la atención de los actores del sistema de desarrollo emprendedor sobre los incentivos (y desincentivos) existentes en el entorno provincial para la creación de emprendimientos innovadores, con mayor potencial de dinamización y transformación de la economía territorial, partiendo de análisis que nos permitirían comprender con mayor profundidad los factores específicos asociados al perfil de sus protagonistas y requerimientos en cuanto al entorno en el cual opera este tipo de emprendimiento en Esmeraldas y que, pese a su reducida presencia (probablemente, como hemos señalado, de no más de un 10% de los emprendimientos), debería convertirse en el eje vertebral de la Estrategia Provincial de Apoyo al Emprendimiento.



**“Dicen que para tener más es necesario dar más.
Una contradicción en términos tal vez, pero una
simple verdad”.**

Warren Buffet



5. Estrategia provincial de apoyo al emprendimiento

5.1 Eje 1: Formación y asistencia técnica

La cultura emprendedora se fomenta en forma gradual: en los niveles preescolar y de educación básica, a partir de las competencias básicas y ciudadanas, se trabajan las nociones elementales del emprendimiento; y en la educación media se consolidan las competencias para el impulso de la empresariedad, como oportunidad para que el estudiante materialice sus actitudes emprendedoras en el desarrollo de actividades orientadas a la creación de empresas o unidades de negocio con potencial de crecimiento sostenible.

5.1.1 Problemática / Situación actual

Según datos del Ministerio de Educación del Ecuador la estructura actual del sistema conforme a la ley de educación, está compuesta por dos subsistemas: escolarizado y no escolarizado.

- El subsistema escolarizado, a su vez está conformado por la educación regular, educación compensatoria y educación especial. La educación regular, está constituido por tres niveles: pre-primario, primario, básico (educación básica) y bachillerato (educación media).
- El nivel pre-primario, dentro del contexto de educación inicial, trabaja para el desarrollo integral del niño respecto de sus ámbitos: motriz, biológico, psicológico, ético y social; y su integración en la sociedad, con la participación de la familia y el estado.
- El nivel primario (6-12 años) persigue la formación integral de la personalidad del niño mediante el dominio de operaciones matemáticas, lecto-escritura y desarrollo de destrezas que le permitan desenvolverse adecuadamente en el entorno social y natural.
- El nivel medio, comprende dos ciclos: básico (12-15 años) se propone desarrollar una cultura general básica, con orientación que permite al estudiante seleccionar una especialización en el ciclo diversificado o bachillerato (15 y 18 años), trabaja la preparación interdisciplinaria que permita la integración del alumno a las diversas manifestaciones del trabajo y/o la continuación de sus estudios en el post-bachillerato, en la universidad o en escuelas politécnicas, sobre la base de los requerimientos del desarrollo social y económico del país y a las aspiraciones individuales; de especialización.
- En el país existen algunas experiencias de innovación del bachillerato inspiradas tanto en el nivel macro como a nivel de las instituciones educativas.
- Universidades, dependencias ministeriales, gremios, asociaciones, organismos del sistema educativo y diversos tipos de organizaciones que agrupan instituciones educativas, han demostrado su preocupación por contribuir con la búsqueda de innovaciones curriculares y proyectos que generen nuevas visiones y expectativas.

Las evidencias en el Ecuador demuestran que, en relación a la educación superior, el ciclo diversificado no se proyecta de manera adecuada, es decir, no cumple con las finalidades para



las cuales fue planteado. La matrícula en las universidades revela una notoria irracionalidad en la relación que de hecho existe entre especialidad del bachillerato y opciones de los estudiantes al ingresar a los estudios superiores. Se ha constatado que el acceso a los estudios superiores, en la mayoría de universidades, no depende principalmente de la especialidad elegida en el bachillerato.

Por otro lado, se advierte que la diversificación establece una cierta jerarquía entre los bachilleres. Es el caso de la tendencia en algunas de las universidades al otorgarle una calidad polivalente a la especialización de física-matemáticas, situación que la sobre valora, al tiempo que descalifica a quienes siguen la especialidad de sociales. La especialidad de físico-matemáticos da acceso a todas las carreras, mientras las otras dos tienen un campo muy restringido.

- Esto demuestra que la diversificación no es funcional y por lo mismo, no constituye un factor relevante para los centros de educación superior. Se produce un gran desperdicio de esfuerzo humano y recursos económicos al abocar a los estudiantes a graduarse con especializaciones poco útiles para el mundo del trabajo. Este es uno de los problemas cruciales del currículo en el ciclo diversificado.
- La poca funcionalidad del ciclo diversificado trae problemas adicionales que redundan en la calidad de la educación y reclaman mayor eficiencia a menores costos. El primer año de estudios universitarios o los cursos pre-politécnicos se convierten, en instancias de selección de estudiantes. Los estándares que fijan los profesores de esos cursos son deliberadamente altos, a sabiendas que la preparación recibida por los estudiantes en su bachillerato hace de esa exigencia algo inalcanzable. Al mismo tiempo, los estudios universitarios de primer año se convierten en buena medida en cursos remediales de igualación de la enorme heterogeneidad que presentan los grupos de bachilleres.

En la reforma curricular del bachillerato se incorpora en las unidades educativas de producción (colegios que ofertaban bachillerato técnico y que fueron expresamente declarados por acuerdo ministerial como pilotos), por lo que se plantea conceptos de emprendimientos productivos y en el mundo de las artes.

En cuanto a los programas de formación de los recursos humanos en la provincia de Esmeraldas, se evidencia que existe una débil oferta de formación empresarial (en cuanto a cantidad y calidad). La oferta existente descansa más en una transmisión de conocimientos (teóricos) que en el desarrollo de competencias (prácticas) en la aplicación de herramientas para la solución de problemas. La experiencia de otros países nos sugiere además que en los procesos de formación para el emprendimiento no es suficiente transmitir conocimientos, si no se genera primero un cambio de actitud en el potencial emprendedor, en su matriz cultural, sus lógicas de actuación, su autoestima, ambiciones y aspiraciones como empresario/a. Una persistente cultura asistencialista que atenta contra el desarrollo de una cultura emprendedora más proactiva, basada en una fuerte motivación de auto-realización y superación de los emprendedores, es otro factor limitante.

5.1.2 Objetivo(s) del Eje

Objetivo general

Promover la capacidad emprendedora en la provincia de Esmeraldas a través de la implementación de herramientas metodológicas que contribuyan a la generación de actitudes empresariales.

Objetivos específicos

- Identificar problemas y necesidades en el sistema educativo y desarrollar oportunidades de mejoras.
- Incentivar el desarrollo de procesos de investigación y uso de tecnologías en los emprendimientos.
- Implementar programas de acompañamiento a formación a formadores a fin de crear una red de profesionales capacitados a nivel de las entidades de fomento y regulación y entidades prestadoras de servicios a fin de instaurar cambios estructurales en el manejo del capital humano.
- Brindar asistencia técnica que permita crear, desarrollar y gestionar procesos productivos.
- Formación de líderes y gestores sociales que, a partir de las situaciones problemáticas de su entorno inmediato, desarrollen propuestas innovadoras y creativas.
- Coadyuvar en la formación de jóvenes desde la educación básica y media, en investigación, desarrollo tecnológico e innovación, que contribuyan a la transformación productiva que requiere la provincia.

5.2 Eje 2: Acceso a financiamiento

La segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las pequeñas y medianas empresas son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las PyMES en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito²⁸.

La falta de información sobre los proyectos de las empresas, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, hacen difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Adicionalmente, los bancos alegan que incurren en numerosas operaciones por colocaciones de bajo monto. Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés.

Los pequeños emprendimientos, por su parte, tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos; esto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Por otra, tienen dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, lo que constituye uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan a la hora de solicitar un préstamo.

Por tanto, la escasa utilización del crédito bancario por parte de las PyMES se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos; pero también se debe a los elevados costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas.

28 FERRARO, Carlo; GOLDSTEIN, Evelin; ZULETA, Luis Alberto; GARRIDO, Celso (2011), "Eliminando barreras: El financiamiento a las PyMES en América Latina", Impreso en Naciones Unidas (Santiago de Chile).



Los problemas en el funcionamiento de los mercados de crédito constituyen un obstáculo para el crecimiento económico de los países y afectan, particularmente, a las pequeñas y medianas empresas, no sólo a las que se encuentran en actividad sino también a las que están por crearse. La importancia de esto justifica la intervención de los gobiernos para atenuar las fallas en los mercados y potenciar el desarrollo productivo mediante el fortalecimiento de este tipo de agentes.

5.2.1 Problemática/Situación actual

Las entidades de intermediación financiera están organizadas con una estructura de requisitos por lo cual se le hace difícil al emprendedor acceder a estos financiamientos, por un lado la alta tasa de natalidad/mortalidad de las pequeñas y medianas empresas sumado al hecho de la dificultad para cumplir con los requisitos que solicitan las instituciones bancarias en cuanto a información y garantías exigidas, además de las altas tasas de interés, figuran entre las principales causas por las cuales estas empresas no acceden al crédito bancario. A su vez, los bancos comerciales son reuantes a otorgarles créditos, sobre todo si no son clientes frecuentes y carecen de cierta antigüedad en los negocios.

El crédito productivo ha tenido mayor incidencia en el fomento de actividades productivas rurales destinadas a crear generación de valor agregado mediante financiamiento a organizaciones conformadas por productores, permitiendo el fortalecimiento de capital común, y la generación de economías de escala. Los programas de crédito diseñados por instituciones públicas se difunden a través de los bancos comerciales y generalmente presentan un sesgo que favorece el financiamiento a las empresas de mayor tamaño. Además, los recursos que se destinan a inversiones de mediano y largo plazo son insuficientes. Por lo que el acceso al crédito es uno de los temas que merecen especial atención en el diseño y la implementación de políticas públicas.

Avanzar hacia un sistema financiero inclusivo y orientado a apoyar al sector emprendedor implica complementar la facilitación del crédito con mejoras para realizar inversiones e incentivos a la innovación e incorporación de tecnología para reducir las brechas productivas y empresariales y generar mercados más equitativos y una economía más dinámica.

Limitantes en la demanda (clientes)

A) Requieren montos pequeños

Uno de los mayores obstáculos para el financiamiento de pequeños emprendimientos lo constituye el alto costo de transacción de las operaciones pequeñas. Debido al tamaño de operación, los montos que necesitan no son tan elevados como los de una gran empresa y por ello deben soportar mayores tasas activas que influyen negativamente en sus costos y rentabilidad²⁹.

B) Limitada capacidad de gestión.

Los trámites de solicitud son generalmente largos y burocráticos lo que suele deprimir la demanda, además de aumentar los costos de transacción y de oportunidad para el empresario asociado con el proceso de solicitud y conllevan a la posibilidad de perder la oportunidad de negocio que se desea aprovechar.

29 JIMÉNEZ, Santiago; A. I. 2004. "Análisis de la Situación Actual que enfrentan micro y pequeños empresarios respecto al acceso a Financiamiento". Tesis Licenciatura. Contaduría y Finanzas con orientación en Asesoría Externa. Departamento de Contaduría y Finanzas, Escuela de Negocios, Universidad de las Américas Puebla.

C) Falta de información especializada sobre el negocio.

Gran parte de los emprendimientos no dispone de registros contables y administrativos de la operación de sus negocios. En otros casos la información de que disponen resulta claramente insuficiente para realizar un análisis crediticio real.

D) Carecen de planes de Negocios.

La falta de planificación contribuye al racionamiento del crédito por parte de los bancos. Frecuentemente los microempresarios no están capacitados para preparar planes de negocios.

E) Garantías limitadas.

El nivel de acceso al crédito, se ve limitado a un valor muy inferior al de las garantías reales de las cuales dispone, porque las instituciones financieras (IFIS) exigen garantías por valores muy por encima del monto del crédito. La tendencia de la banca es exigir garantías hipotecarias, es decir, sobre bienes muebles, en muchos casos por un valor igual o superior al valor del crédito otorgado, debido a dificultades con la ejecución de garantías y cuando la garantías son sobre firmas (respaldo de un tercero), existe la dificultad de que el emprendedor pueda conseguir el apoyo de un colateral que se responsabilice ante la entidad bancaria en caso de existir el no pago de la deuda.

Los créditos son en cierta medida selectivos a aquellas empresas que ofrecen garantías en función de los activos fijos, dándose menor importancia a garantías que tomen en cuenta la potencialidad de los proyectos.

F) Antecedentes en el buró de Crédito.

Es una limitante en la medida en que el historial crediticio de los empresarios en el manejo de sus cuentas personales es negativo o no cuentan con historial crediticio, por otro lado los reportes que refleja el historial de crédito se remonta a varios años y dependiendo de la entidad financiera, aunque el cliente en la actualidad se encuentre al día en sus obligaciones crediticias, si incurrió en atrasos en el pasado, el crédito le será negado; por lo tanto el buró de crédito es uno de los mayores limitantes que enfrentan los emprendedores.

G) Inexistencia de capacitación en cultura de pago

Ciertas cooperativas han incorporado como requisito previo a la obtención del crédito, programas de capacitación obligatorios al cliente, donde en pocas horas se les da información general sobre el marco regulatorio vigente para el otorgamiento de préstamos y de las obligaciones para el deudor principal como para el garante; estas inducciones han demostrado dar resultado en aquellas Instituciones financieras (IFIS) que las han aplicado, en cuanto a la reducción de la cartera vencida.

Limitantes en la oferta (Instituciones Financieras)**A) Percepción de alto riesgo**

La naturaleza incierta de la información disponible hace que el intermediario financiero nunca pueda estar seguro, al momento de desembolsar el dinero prestado, de si el prestatario cumplirá con su promesa de pago o no. El riesgo de morosidad, es decir, el riesgo de que la promesa de pago no se cumpla oportunamente, siempre está presente, aún entre los prestatarios considerados como más seguros y creíbles siempre existe el riesgo de no cumplimiento de las promesas de pago debido a factores ajenos a su control, las condiciones establecidas en el contrato del préstamo; ante



condiciones del contrato más restrictivas como tasas de interés más elevadas, la posibilidad de que los préstamos no sean pagados aumenta.

Es así como las microempresas son consideradas deudoras de alto riesgo, por su inestabilidad económica, la percepción de alto riesgo en la estructura de los pequeños negocios o en aquellos que están naciendo, contribuye al establecimiento de una alta tasa de interés, lo cual hace que muchos proyectos no sean rentables al representar una carga financiera significativa.

B) Costosa regulación

Los métodos comunes utilizados por la banca comercial y otros intermediarios, para cubrir sus necesidades de información y seguridad sobre la capacidad de pago del prestatario y las prácticas para adquirir confianza en la calidad de los préstamos son costosas y pueden ser utilizadas sólo si los préstamos son grandes.

Los costos administrativos son muy altos para los bancos y en ocasiones no es posible aplicar una tasa de interés que permita tener un margen de ganancia y solventar los costos que para la institución financiera implica el otorgar un crédito menor.

C) Pocos productos.

La diversificación en los instrumentos de oferta de crédito a medianas y pequeñas empresas es mínima. La oferta se concentra en instrumentos de corto plazo y de tramitación ágil con tasas elevadas y desafortunadamente, la falta de financiación a largo plazo inhibe la inversión y contribuye a un apalancamiento peligroso cuando los emprendedores se ven obligados a financiar sus inversiones de largo plazo con créditos de corto plazo.

Las características de los créditos para pequeños o medianos negocios son muy desfavorables, con tasas elevadas, plazos cortos, exigencias de garantías severas y trámites largos. Las difíciles condiciones de acceso reflejan en parte la falta de especialización de muchas instituciones financieras respecto a este segmento. La entrada de la banca extranjera ha mejorado la solvencia de una parte importante del sistema financiero pero ha significado un comportamiento más adverso al riesgo por parte de los banqueros.

Limitantes del entorno

A) Recesión Económica

Es relevante el análisis de las condiciones macroeconómicas y su influencia en el acceso a financiamiento, en situaciones de expectativas positivas económicas los pequeños empresarios se benefician de un incremento general del crédito bancario, pero en situaciones de desaceleración económica se percibe que los créditos generan un mayor riesgo para el prestamista y esto resulta en una contracción del crédito bancario al segmento. Es así como una situación económica negativa provoca la salida de numerosos clientes del sistema bancario. Si el acceso a financiamiento de las PyMES está de por sí limitado, esta situación se agrava considerablemente bajo expectativas macroeconómicas negativas.

B) Tasas de Interés

Las tasas de interés altas son un factor desalentador para la demanda de financiamiento, ya que no permiten rentabilizar los proyectos de inversión al imponer una carga financiera significativa que reduce su competitividad. Por lo que, los emprendedores recurren a fuentes informales de financiamiento por la facilidad de acceder a estas, aunque las tasas de interés son exageradamente elevadas, lo que no permite el desarrollo del negocio y en muchos casos acelera su fracaso.

Dentro de las provincias con mayor distribución de la cartera de crédito a nivel nacional tenemos: Pichincha con el 13,88%, Tungurahua con el 11,42%, Cotopaxi con el 8,81%, Imbabura con el 8,79% y Chimborazo con el 8,69%; en tanto que la provincia de Esmeraldas presenta el 1,92% del total de colaciones a nivel nacional.

CUADRO 9 Distribución de cartera por provincia enero a diciembre 2012
(en miles de dólares)

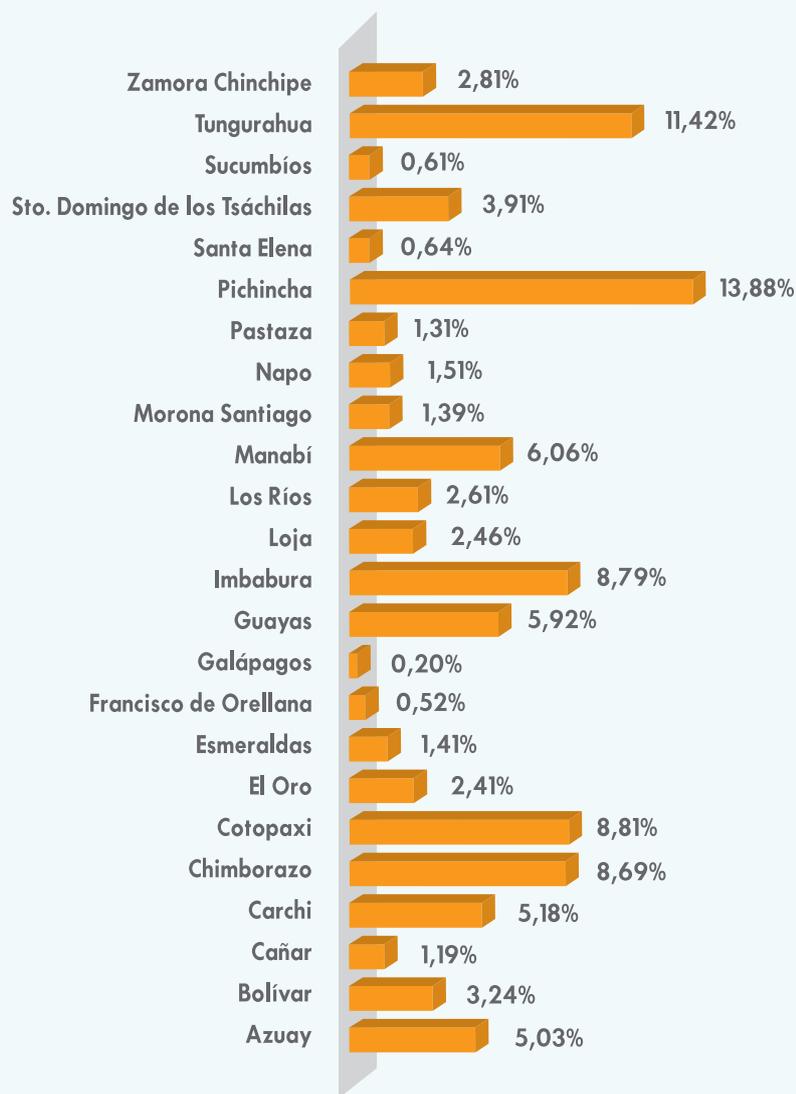
Provincia	Monto	%	Beneficiarios	%
Azuay	7.830.585,25	5,01%	3.940	2,76%
Bolívar	5.060.941,10	3,24%	5.143	3,60%
Cañar	1.861.313,34	1,19%	1.982	1,39%
Carchi	8.095.426,52	5,18%	6.894	4,83%
Chimborazo	13.562.590,29	8,69%	10.902	7,64%
Cotopaxi	13.763.989,83	8,81%	12.600	8,83%
El Oro	3.758.166,62	2,41%	3.364	2,36%
Esmeraldas	2.208.815,22	1,41%	2.745	1,92%
F. Orellana	813.777,24	0,52%	1.498	1,05%
Galápagos	316.167,10	0,20%	100	0,07%
Guayas	9.249.040,14	5,92%	13.878	9,72%
Imbabura	13.718.487,18	8,79%	13.812	9,67%
Loja	3.847.308,10	2,46%	2.195	1,54%
Los Ríos	4.080.276,62	2,61%	4.985	3,49%
Manabí	9.457.685,28	6,06%	14.641	10,26%
M. Santiago	2.164.683,89	1,39%	1.147	0,80%
Napo	2.365.517,36	1,51%	2.175	1,52%
Pastaza	2.046.230,12	1,31%	2.048	1,43%
Pichincha	21.666.781,52	13,88%	11.740	8,22%



Provincia	Monto	%	Beneficiarios	%
Santa Elena	1.002.902,52	0,64%	1.208	0,85%
S. Dgo De Tsachilas	6.105.502,95	3,91%	5.464	3,83%
Sucumbios	947.415,32	0,61%	1.831	1,28%
Tungurahua	17.839.741,64	11,42%	16.765	11,74%
Z. Chinchipe	4.384.727,22	2,81%	1.707	1,20%
TOTAL	156.148.072,37	100,00%	142.764	100,00%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador; **Elaboración:** Propia.

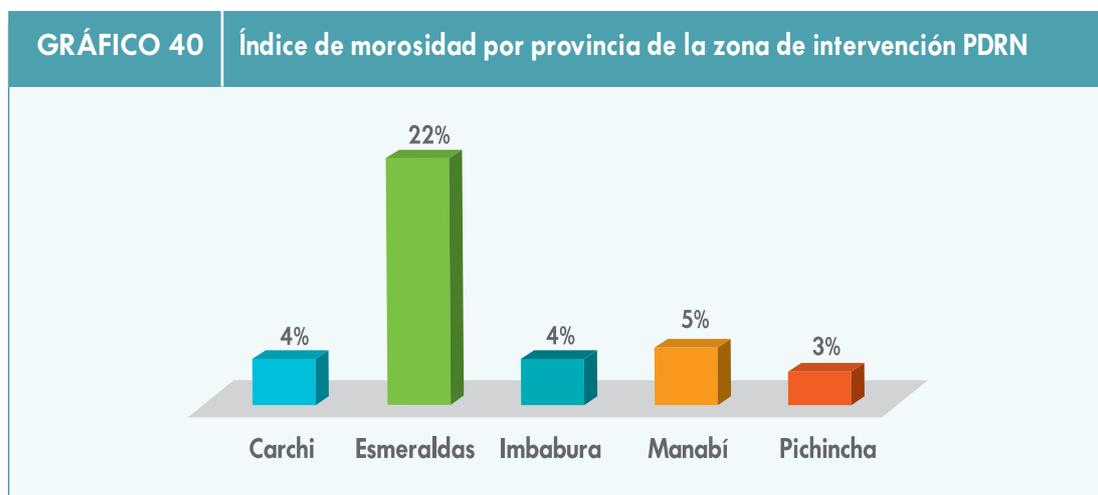
GRÁFICO 39 Distribución de cartera por provincia enero a diciembre 2012
(en miles de dólares)



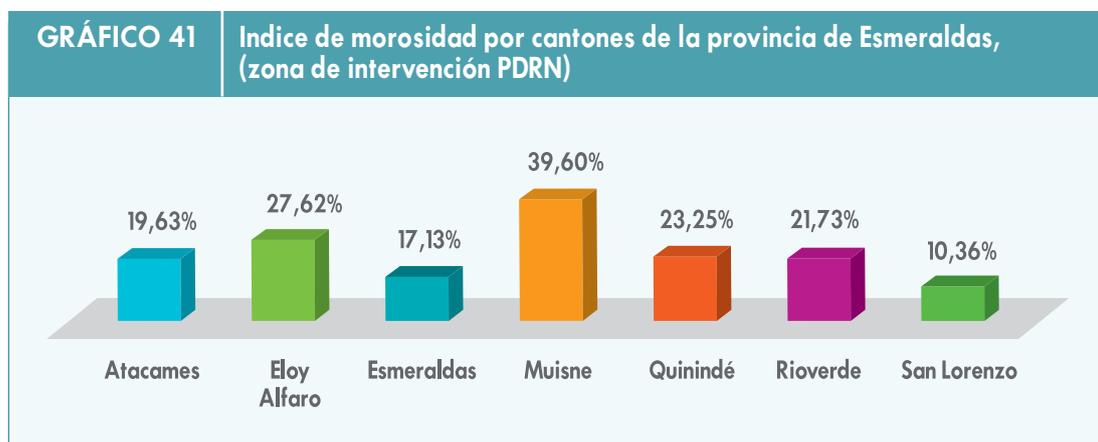
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador; **Elaboración:** Propia.

Índice de morosidad por provincia-abril 2013

De acuerdo a la muestra de 2.700 usuarios que tienen acceso a créditos en las diferentes instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador y que son beneficiarios de los Proyectos del Plan de Desarrollo Rural del Norte (PDRN), tenemos los siguientes Indicadores de morosidad (cálculo de la cartera de crédito vencida como proporción de la cartera total, que indica la proporción de los créditos impagos de dudoso cobro o que nunca serán cobrados); en la provincia de Esmeraldas el 22%, Manabí 5%, Carchi, e Imbabura el 4% y Pichincha 3%.



Fuente: Estudio de Mercado Realizado por el Plan de Desarrollo Rural del Norte (PDRN) a través de EQUIFAX; **Elaboración:** En la fuente.



Fuente: Estudio de Mercado Realizado por el Plan de Desarrollo Rural del Norte (PDRN) a través de EQUIFAX; **Elaboración:** En la fuente.

Como podemos observar en el gráfico 40, la provincia de Esmeraldas es la que mayor cartera vencida representa, aunque este estudio no refleja la calidad de la cartera de crédito de la provincia, sino el comportamiento crediticio de los usuarios o beneficiarios de proyectos productivos del PDRN, pero si refleja la dificultad en el cumplimiento de las obligaciones crediticias en el territorio esmeraldeño.

En cuanto a la morosidad de los créditos concedidos por los bancos, cooperativas e instituciones financieras, en los cantones de la provincia de Esmeraldas, según la muestra de los beneficiarios del PDRN con acceso a créditos, tenemos a: Muisne con el 39,60%, Eloy Alfaro con el 27,62% y Quinindé con el 23,25% entre los más altos, teniendo un promedio a nivel provincial del 22,76%.



5.2.2 Objetivo(s) del Eje

Objetivo General

Impulsar servicios financieros (capital semilla, capital para crecimiento, garantías y microcrédito) con la intermediación de prestadores de servicios de desarrollo empresarial, entidades financieras y operadores de micro finanzas.

Objetivos Específicos

- Financiar programas de apoyo a emprendimientos con iniciativas dinámicas de producción, que generen nuevas plazas de empleo.
- Crear el fondo de garantías para préstamos a emprendedores para que estos puedan acceder a canales de financiamiento más flexibles con un menor costo y menor riesgo.
- Implementar el programa de Sociedades de Ahorro y Crédito de Emprendedores (SPI-E).
- Ofrecer un portafolio de emprendimientos, interesante y rentable que los inversionistas puedan capitalizar.
- Facilitar el acceso a capital al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de nuevas ideas productivas.
- Desarrollar una red de inversionistas ángeles y mejorar la calidad de las propuestas de los emprendedores, ayudándoles a estar más preparados para recibir inversiones.

5.3 Eje 3: Articulación para el emprendimiento

El enfoque teórico supone que la gestión del desarrollo local plantea a los agentes públicos el reto de fortalecer relaciones horizontales con el conjunto heterogéneo de actores no estatales. De este modo, sin abandonar la tradicional vinculación con las organizaciones comunitarias, se requiere la construcción de nuevas relaciones con las cámaras empresariales, los sindicatos, los centros educativos y con los actores privados³⁰.

Experiencias internacionales reconocidas muestran que, para conducir adecuadamente estos procesos, son necesarios acuerdos territoriales al nivel local, capaces de promover la complementación en los esfuerzos de actores públicos gubernamentales y no gubernamentales, así como la institucionalización de los compromisos asumidos. La participación genuina, los mecanismos de deliberación eficaces y la responsabilidad de los actores estratégicos involucrados pasan así a ser elementos constitutivos de la capacidad de la sociedad local para ejecutar una política de desarrollo viable y consensuada. Habitualmente se asume que la incorporación de nuevos actores en la gestión local, persigue el propósito explícito de lograr una mejor identificación de las demandas y una más apropiada definición de los objetivos de las políticas locales, en la búsqueda de mejorar la efectividad de los programas públicos. Sin embargo, esta inclusión crea una nueva forma de legitimación política, basada en una articulación entre el estado local y la sociedad civil, en la que se renueva la naturaleza del vínculo a partir de la eficacia y la efectividad de la gestión.

30 GRAVACUORE, Daniel; "La articulación de actores para el desarrollo local".

Esta articulación público–privada resulta determinante para el tejido institucional que enmarcan la acción de los actores que dan impulso al proceso³¹. De acuerdo con el enfoque teórico, se entiende que las redes densas de relaciones cooperativas entre cámaras empresariales, sindicatos, centros educativos, empresas y el gobierno local constituyen un elemento central para posibilitar una utilización eficiente del potencial de recursos locales disponibles y mejorar la competitividad territorial.

La revisión de tendencias mundiales y mejores prácticas en gestión de la innovación, evidencia tres pilares básicos hacia donde las economías desarrolladas y emergentes direccionan sus esfuerzos: el primero el capital humano; el segundo la ciencia y tecnología y el tercero la innovación empresarial y el emprendimiento. Por ello la mayor parte de los esfuerzos en países desarrollados, están soportados en procesos de articulación y trabajo conjunto entre el sector empresarial, las universidades, centros de promoción al emprendimiento, ONG's y el estado; expresados en la conformación de: a) Consorcios tecnológicos, b) Programas de emprendimiento socio-productivo e incubación de nuevas empresas de base tecnológica, c) Misiones de innovación empresarial, d) Creación de anillos de investigación en ciencia y tecnología, e) Programas de gestión tecnológica y de la innovación, f) Creación de cátedras de emprendedores en todas las carreras y universidades; g) Implementación de concursos de fomento al patentamiento y su aplicación, h) Programas internacionales de colaboración, i) Apoyo a la innovación social: en temas del medio ambiente, la tercera edad, el empleo, la pobreza, salud, j) Programas de actualización profesional y formación del capital humano, k) Creación de programas de financiamiento, etc.

Los Consorcios Tecnológicos Empresariales de Investigación e Innovación, posibilitan ampliar el desarrollo productivo y económico de un país uniendo a diversos actores de una misma cadena productiva, sin que estos pierdan su independencia, persiguiendo fines comunes. Entendiendo que ellos permiten acuerdos que posibilitan concretar inversiones y llevar a cabo obras que, por separado, ninguna de las partes podría ejecutar.

Lograr que empresas, universidades, fundaciones y centros tecnológicos formen alianzas para promover nuevos productos, patentar nuevos descubrimientos y la comercialización de los mismos, apalancadas en la generación de conocimiento en vías de mejorar la competitividad de un país, constituye el elemento diferenciador que ha posibilitado el desarrollo en diversas economías emergentes. Lógicamente ello implica la instrumentación de reglas claras, donde todas las partes ganan y no la defensa de espacios que imposibilita el trabajo articulado. Implica la disposición de un grupo de empresas clave en una o varias cadenas productivas estratégicas, que permiten y retroalimentan investigaciones aplicadas, así como la adopción, transferencia, comercialización y difusión de los resultados, además de permitir la formación e inserción de capital humano en cada una de sus áreas específicas, además de la participación de su capital humano en giras tecnológicas, entre otras, en lugar del rechazo por considerarlo una pérdida de tiempo o de recursos.

Y por otro lado la disposición de investigadores, académicos y especialistas a orientar su trabajo a dar respuestas a problemas de la industria con una visión país y de aplicación, y no solo como ejercicio intelectual que cierra con la preocupación en torno a en qué revista nacional o internacional publicar y a qué congreso internacional asistir subvencionado. Finalmente demanda de un estado que esté dispuesto a crear las condiciones país, para promover procesos de articulación de capacidades y de estímulo a la innovación; en lugar de promover divisiones, defensa de espacios y exclusión entre sectores, que difícilmente posibiliten la innovación y el desarrollo.

31 Op. Cit.,pág.91



5.3.1 Problemática/Situación actual

La baja articulación entre los actores del sector emprendedor trae consigo, desconocimiento de las actividades que se ejecutan, duplicidad de acciones e intervenciones aisladas. El sector emprendedor está integrado por tres clases de actores:

a) Prestadores de servicios, b) entidades de fomento y regulación y c) emprendedores.

Problema 1:

Bajo nivel de articulación entre los tres tipos de actores

- **Emprendedores desconocen las ofertas de apoyo existentes en su localidad**

Propuesta: Socializar las ofertas de apoyo existentes a través de ventanillas de información, organizar ferias donde los prestadores de servicios informan a emprendedores sobre sus programas.

- **Emprendedores desconocen las regulaciones y normas aplicables a su actividad.**

Propuesta: Transparentar las regulaciones y normas aplicables a través de reuniones informativas, conferencias, charlas, ventanillas únicas.

- **Prestadores de servicios que no forman parte de los programas y proyectos de las entidades públicas de fomento.**

Propuesta: Levantar, sistematizar y difundir toda la oferta de servicios de apoyo al emprendimiento en el territorio; invitar a los prestadores de servicios a los procesos de diseño de programas y proyectos.

- **Entidades públicas de fomento que diseñan sus políticas y programas sin participación de la comunidad emprendedora ni de los prestadores de servicios.**

Propuesta: Espacios territoriales de diseño participativo, de consulta de políticas, programas y proyectos.

Problema 2:

Bajo nivel de articulación dentro de cada tipo de actor

- **Emprendedores no intercambian sus problemas y experiencias entre ellos.**

Propuesta: Facilitar espacios informales de encuentro entre emprendedores para el intercambio de información, experiencias, problemas y soluciones (por ejemplo un "Cafésito emprendedor" cada mes).

- **Emprendedores consolidados (empresarios) no asesoran a emprendedores que están en las fases iniciales del proceso.**

Propuesta: Creación de una red de ángeles de negocios (o padrinos, mentores) con base en espacios de encuentro entre empresarios exitosos y emprendedores.

- **Prestadores de diferentes tipos de servicios de apoyo no coordinan entre sí, no intercambian sus experiencias, estrategias y métodos de trabajo.**

Propuesta: Mesas redondas, seminarios y foros temáticos que permiten a los prestadores de servicios de la provincia, informarse y capacitarse en nuevos métodos de trabajo; concursos y premiaciones de servicios innovadores de apoyo al emprendimiento.

- **Diferentes entidades públicas de fomento no coordinan sus políticas y programas (falta de sinergias, reducido impacto, duplicidad)**

Propuesta: Espacios de intercambio de información, consulta y coordinación a nivel de las entidades públicas de fomento (nivel nacional, subnacional/local); articulación interinstitucional en torno a una estrategia compartida (EPAE).

Problema 3:

Bajo nivel de articulación de la actividad emprendedora con la sociedad y los mercados

- **Poca valoración de los emprendimientos innovadores y dinámicos en la sociedad local.**

Propuesta: Premiación de emprendimientos innovadores, exitosos y concursos que además de apoyar a emprendedores en las fases de idea y pre-incubación tengan un efecto estimulante en el entorno (valoración de la actividad emprendedora); actividades de difusión de emprendimientos.

- **Escasa sensibilidad/conciencia en la población sobre emprendimientos como una oportunidad/opción de vida/alternativa al empleo dependiente.**

Propuesta: Organizar charlas de emprendedores exitosos en instituciones educativas, eventos motivacionales para público en general a través de campañas publicitarias en diferentes medios.

- **Dificultades de los emprendedores innovadores para acceder con nuevos productos y servicios al mercado (local, nacional, internacional) y encontrar clientes (compradores corporativos, consumidores finales).**

Propuesta: Organizar "Ferias Emprendedoras" y otros espacios de promoción y comercialización de productos y servicios de emprendedores innovadores.

5.3.2 Objetivo(s) del Eje

Objetivo General

Desarrollar alianzas público–privadas con prestadores de servicios, entidades públicas de fomento y regulación, entre otras que interactúen entre sí con la finalidad de asignar recursos a la relación de actividades orientadas al fomento, generación, formación, financiamiento y difusión de los emprendimientos.

Objetivo Específicos

- Proveer un sistema de información empresarial, como herramienta fundamental para los actores que interactúan con el sector emprendedor, a fin de apoyarlos en áreas estratégicas de su gestión de negocios.



- Proporcionar vinculaciones estratégicas para crear oportunidades de negocios y organizar el sector en redes de colaboración aprovechando el uso de herramientas tecnológicas.
- Estimular la colaboración de todas las entidades del estado, como facilitadoras de las iniciativas del desarrollo de los emprendedores y minimizar, en lo posible los obstáculos burocráticos.
- Propiciar las condiciones y proveer las herramientas necesarias para orientar al territorio hacia una "Economía Basada en el Conocimiento".
- Generar estructuras de seguimiento, control y comunicación, donde se hace necesario la constitución de indicadores y seguimiento de los objetivos propuestos con los actores del sistema.
- Organizar "Ruedas de Negocios" entre emprendedores de la provincia y potenciales empresas compradoras de sus servicios y productos.
- Cofinanciar la participación de emprendedores de la provincia en ferias nacionales e internacionales.
- Promocionar a través de espacios publicitarios a los emprendimientos innovadores; dando a conocer los productos y servicios a través de catálogos de productos y otros medios.

Esta articulación público – privada resulta determinante para el tejido institucional que enmarque la acción de los actores que dan impulso al proceso, logrando que las redes de relaciones, cooperativas entre cámaras empresariales, instituciones financieras, organizaciones, centros educativos, empresas y los gobiernos del territorio, constituyen un elemento central para posibilitar una utilización eficiente del potencial de recursos locales disponibles y mejorar la competitividad territorial.



“Coge una idea. Haz de esa idea tu vida—piensa en ella, sueña con ella, vive en esa idea. Deja al cerebro, los músculos, los nervios, todas las partes de tu cuerpo, llenarse con esa idea, y simplemente deja sola cualquier otra idea. Este es el camino al éxito”.

Swami Vivekananda



6. Instrumentos de la estrategia provincial de apoyo al emprendimiento

Los instrumentos propuestos en la presente estrategia, constituyen una oferta de mecanismos de intervención de apoyo al sector emprendedor por parte de las entidades de fomento y regulación e instituciones prestadoras de servicios, estos instrumentos tienen en sí los tres ejes definidos, como son: formación para el emprendimiento, acceso a financiamiento y articulación.

Instrumento I	Concurso de premiación de emprendimientos dinámicos e innovadores e implementación de planes de aceleramiento
	"Innova & Emprende"
Grupo meta	<p>Emprendedores en en diferentes fases de desarrollo.</p> <p>Emprendimientos unipersonales y asociativos.</p> <p>Emprendimientos con potencial demostrado de crecimiento (mediante facturación y empleo).</p> <p>Emprendimientos basados en tecnología y conocimiento (uso de procesos nuevos e innovadores para la producción, intensivos en conocimiento).</p> <p>Emprendimientos con creciente capacidad de oferta de un nuevo bien o servicio (único a nivel provincial) con aceptación en el mercado.</p>
Objetivos del instrumento	<p>Visualizar y promocionar los emprendimientos dinámicos e innovadores que existen en el territorio esmeraldeño.</p> <p>Acelerar su crecimiento mediante el financiamiento de actividades y servicios de desarrollo empresarial priorizados por las empresas ganadoras.</p>
Presencia del eje 1 (Formación para el emprendimiento)	Programa de formación y asistencia técnica a emprendedores y elaboración de planes de aceleramiento
Presencia del eje 2 (Financiamiento)	<p>Premiación de casos exitosos mediante concurso: las empresas ganadoras reciben asistencia técnica (AT) para la elaboración de un plan de aceleramiento empresarial (contiene plan de inversiones productivas); el GADPE co-financia la implementación del plan (gastos reconocibles; hasta un X % de los gastos del plan).</p> <p>Difusión de los casos exitosos de emprendimientos dinámicos mediante videos y un seminario (enmarcado en otro instrumento de la estrategia).</p>
Cofinanciamiento GADPE	<p>Inversiones en activos productivos y de funcionamiento.</p> <p>Habilitación de infraestructura.</p> <p>Asesoría técnica y en gestión (Nacional o Internacional).</p> <p>Insumos y herramientas de trabajo.</p>

Instrumento I	Concurso de premiación de emprendimientos dinámicos e innovadores e implementación de planes de aceleramiento “Innova & Emprende”
Cofinanciamiento GADPE	<p>Acciones de marketing (promoción, publicidad y difusión).</p> <p>Asistencia técnica para a la obtención de la protección de la propiedad intelectual e industrial.</p>
Cofinanciamiento GADPE	<p>Asistencia técnica para la obtención de registro de patentes, marcas y permisos regulatorios.</p> <p>Asistencia jurídica o contratación de estudios para la constitución de persona jurídica y legalizaciones.</p> <p>Desarrollo de marca, empaquetamiento comercial de productos o servicios (diseño de envase, diseño de marca, fabricación de muestras para testeo comercial).</p> <p>Prospección, validación y difusión comercial de productos o servicios.</p>
Presencia del eje 3 (Articulación)	<p>Las empresas ganadoras accederán a servicios financieros y no financieros para la implementación de sus planes de aceleramiento (articulación con prestadores de servicios).</p> <p>Las empresas ganadoras seleccionan los servicios y prestadores, con AT de consultores externos.</p> <p>Emprendedores dinámicos comparten sus experiencias con emprendedores de las fases 1 y 2 (idea y proyecto).</p> <p>Concurso promueve articulación entre el GADPE y prestadores de servicios financieros (socio bancario) y no financieros (AT para la elaboración e implementación del Plan de Aceleramiento).</p> <p>Promoción de los emprendimientos innovadores y dinámicos en la sociedad local (campaña de motivación en los medios).</p>
Actividades principales	<p>Diseño del instrumento /alianzas interinstitucionales y su reglamento.</p> <p>Elaboración del reglamento.</p> <p>Difusión del concurso.</p> <p>Evaluación y pre- selección de propuestas.</p> <p>AT para elaboración de los Planes de Aceleramiento.</p> <p>Premiación.</p> <p>Elaboración y firma de convenios con empresas ganadoras.</p> <p>Administración de los convenios (y desembolsos).</p> <p>Sistematización/evaluación de resultados e impactos.</p>



Instrumento II	Emprendiendo Juntos - Proyecto de apoyo a emprendimientos asociativos binacionales
Grupo meta	<p>Emprendimientos asociativos liderados por ciudadanos ecuatorianos y colombianos, de 1 a 3 años de iniciación de actividades productivas en toda la provincia de Esmeraldas.</p> <p>Emprendimientos por oportunidad y por necesidad con potencial de crecimiento e innovación.</p>
Objetivos del instrumento	<p>Conocer las características de los emprendimientos asociativos entre emprendedores ecuatorianos y colombianos en la provincia de Esmeraldas en términos de fortalezas, debilidades y necesidades específicas de apoyo (fase 1: estudio).</p> <p>Reconocer esta forma específica de asociatividad emprendedora en cuanto a su aporte al desarrollo económico y a la cohesión social en el territorio esmeraldeño.</p> <p>Identificar cinco emprendimientos binacionales innovadores que evidencian las potencialidades de los emprendimientos binacionales y otorgarles un reconocimiento y subsidio financiero/en especie.</p> <p>Visibilizar a los emprendimientos asociativos binacionales por medio de un foro (intercambio de experiencias entre emprendedores colombianos y ecuatorianos en el marco de la Mancomunidad Binacional) y una rueda de negocios multisectorial de PyMES colombo-ecuatorianas.</p>
Presencia del eje 1 (Formación para el emprendimiento)	<p>Estudio académico en torno a los emprendimientos binacionales y la incidencia de factores culturales y biográficos (población refugiada) sobre el proceso de desarrollo emprendedor / identificación de necesidades de apoyo específicas de este tipo de emprendimientos (estudio de casos) (Productos finales: publicación temática; método para identificación de cinco experiencias innovadoras de emprendimientos binacionales en la provincia a ser apoyadas económicamente, incluye propuesta metodológica participativa para diseño de una estrategia de apalancamiento de las iniciativas con base en el premio).</p>
Presencia del eje 2 (Financiamiento)	<p>Premiación de cinco iniciativas innovadoras de emprendimientos binacionales a través del subsidio.</p>
Objetivo del instrumento	<p>El programa pretende fomentar la asociatividad en sectores vulnerables mediante el apoyo mutuo en pos de un bienestar económico, con el lema "Emprendamos Juntos".</p>
Presencia del eje 3 (Articulación)	<p>Diseño del plan de estudio que permita identificar/visibilizar emprendimientos asociativos.</p>
Actividades principales	<p>Difusión del programa "Emprendamos Juntos".</p> <p>Proceso de selección de mejores iniciativas de emprendimientos.</p> <p>Premiación de los mejores emprendimientos.</p> <p>Sistematización y publicación de la experiencia.</p>

Instrumento III	Programa de Fondo de Garantías para Emprendedores
Grupo meta	Emprendedores en fase de crecimiento y consolidación.
	Emprendimientos unipersonales y asociativos.
	Emprendimientos con potencial de crecimiento.
	Emprendimientos basados en tecnología y conocimiento (uso de procesos nuevos e innovadores para la producción, intensivos en conocimiento).
Objetivo del instrumento	Garantizar parcialmente a aquellos microempresarios y emprendedores que no cuentan con las garantías suficientes para hacerlo en el ámbito convencional ante las entidades financieras, de esta manera logran acceder a financiamiento más flexible con un menor costo y menor riesgo.
Presencia del eje 1 (Formación para el emprendimiento)	La fase de asistencia técnica consiste en aplicar una metodología para capacitar, evaluar, seleccionar, acompañar y consolidar los mejores emprendimientos, los planes de negocios que obtengan una calificación superior se someterán a la evaluación crediticia de las IFIS que participan en el programa.
	Los emprendedores ganadores podrán acceder a una capacitación en el aprovechamiento de tecnologías y redes de información para potenciar sus negocios y ser parte de la plataforma virtual para emprendedores.
Presencia del eje 2 (Financiamiento)	Las solicitudes de préstamo de los emprendedores elegibles que sean aprobadas por las IFIS obtendrán el respaldo del "Programa de Garantía para Emprendedores".
	Aporte del Emprendedor elegible, no menor al 10% de la inversión.
	Préstamo de la IFI, hasta el 90% de la inversión.
	Los préstamos estarán destinados a gastos de: inversión; adquisición de activos fijos.
	Compra de materia prima. Insumos y herramientas de trabajo.
Presencia del eje 3 (Articulación)	La promoción, formación, acompañamiento y financiamiento de los emprendedores requiere de la activa coordinación de diversas entidades públicas y privadas.
	El programa de garantías para emprendedores forma parte de una red institucional en las que colaboran diversos participantes como: entidades promotoras que son las entidades que facilitan la capacitación y acompañamiento de los emprendedores así como, la investigación aplicada, la innovación tecnológica y otros servicios de financiamiento.
	Entidades seleccionadoras; son aquellas que operan metodológicamente para capacitar, evaluar, seleccionar, acompañar, financiar y consolidar emprendimientos, como son la academia, organizaciones que prestan servicios al sector emprendedor, instituciones financieras y entidades públicas de fomento y regulación.
	Emprendedores ganadores comparten sus experiencias.
	Concurso promueve articulación entre el GADPE y prestadores de servicios financieros y no financieros. Promoción de los emprendimientos innovadores y dinámicos en la sociedad local (campaña de motivación en los medios).



Instrumento III	Programa de Fondo de Garantías para Emprendedores
Actividades principales	Diseño del instrumento /alianzas interinstitucionales y su reglamento.
	Elaboración del reglamento.
	Difusión del concurso.
	Evaluación y pre-selección de propuestas.
	Asistencia Técnica para elaboración de los planes de negocio.
	Premiación.
	Elaboración y firma de convenios con emprendedores ganadoras.
	Administración de los convenios (y desembolsos).
Sistematización/evaluación de resultados e impactos.	

Instrumento IV	Programa Implementación de Sociedades Populares de Inversión (SPI)
Grupo meta	El Programa de Promoción de las Sociedades Populares de Inversión, SPI es un servicio de asistencia técnica a personas u organizaciones de microempresarios que desean conformar su propio sistema de microfinanzas.
	Las SPI son organizaciones independientes y autónomas, de tipo empresarial, de carácter local y popular, propiedad de personas que generalmente tienen actividades económicas de pequeña escala y constituyen un capital mediante aportes patrimoniales individuales.
	Emprendedores en las diferentes fases del proceso.
Objetivo del instrumento	Emprendimientos unipersonales y asociativos
	Promover de manera conjunta la formación y consolidación de un número de SPI a determinar en la provincia de Esmeraldas, con grupos de emprendedores, como instrumento de desarrollo económico local que fomente la capitalización y el crédito para microempresas y pequeños productores con capacidad de pago que tienen dificultades de acceso al crédito formal.
Presencia del eje 1 (Formación para el emprendimiento)	La promoción e implementación de SPI es un servicio de asistencia técnica brindado a comunidades, organizaciones o agrupaciones.
	La metodología posee tres etapas de trabajo: una de promoción (que incluye la identificación, selección y presentación de la propuesta a comunidades, organizaciones y grupos), y dos etapas de asistencia técnica: i) la etapa de formación, en la cual cada grupo define las normas de funcionamiento de su empresa, y la pone en marcha; y ii) la etapa de seguimiento y consolidación en la cual se brinda asistencia técnica en aspectos de la gestión, de funcionamiento regular y adecuado de las SPI.
	El tiempo promedio de asistencia técnica en campo para la etapa de formación es de alrededor de 12 horas de trabajo con el grupo, que puede ser dividido en 2 o 3 reuniones de entre 3 y 4 horas de duración cada una.
	La asistencia técnica en la etapa de seguimiento se desarrolla a través de reuniones mensuales; cada reunión tiene una duración promedio de 3 horas. El período mínimo necesario es de 6 meses (6 reuniones de seguimiento), aunque lo adecuado es entre 8 y 10 meses, para garantizar el desarrollo de los conocimientos y destrezas suficientes para un buen manejo de las SPI por parte de sus directivos y socios.

Instrumento IV	Programa Implementación de Sociedades Populares de Inversión (SPI)
	Están dirigidas y controladas por los socios, y tienen como finalidad principal brindar servicios financieros: inversión, crédito y ahorro, a sus integrantes, y -casi siempre- a otras personas no socias de los ámbitos geográficos (localidades, barrios y comunidades) donde operan.
Presencia del eje 2 (Financiamiento)	El modelo implica que el grupo debe diseñar, constituir y manejar una organización específica e independiente para operar los servicios de ahorro, crédito y capitalización. Se trata de una institucionalidad con una clara definición de la propiedad y de los derechos y deberes de sus miembros sobre el capital y sobre la empresa.
Presencia del eje 3 (Articulación)	<p>El funcionamiento y la operación de la SPI se sustenta en la autogestión organizada del grupo, el trabajo voluntario de sus integrantes, tanto de los socios cuanto de sus directivos; también aprovecha el conocimiento que los socios tienen sobre cada uno de los solicitantes de crédito.</p> <p>Para la formación de las Sociedades Populares de Inversión se contará con la participación de los diferentes prestadores de servicios del sector emprendedor, principalmente de las organizaciones que ya cuentan con una cartera de emprendedores y con quienes seleccionarán a los grupos de trabajo.</p> <p>Las SPI promueven articulación entre el GADPE y el Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano (CEPESIU) en el marco de un convenio establecido.</p>
Actividades principales	<p>Selección de emprendedores.</p> <p>Aplicación de metodología de formación de SPI (asistencia técnica).</p> <p>Evaluación de resultados.</p> <p>Constitución de las SPI.</p> <p>Capitalización de las sociedades de inversión.</p> <p>Sistematización de evaluación de resultados e impactos.</p>



Instrumento V	Plataforma Virtual del Sistema Emprendedor de la Provincia de Esmeraldas "Innova & Emprende"
Grupo meta	Sistema emprendedor de Esmeraldas (emprendedores, prestadores de servicios y entidades de fomento y regulación).
Objetivos del instrumento	<p>Diseñar una plataforma virtual donde se facilite el flujo de información y conocimiento entre los diferentes actores del sistema emprendedor, como lo son entidades de fomento y regulación, prestadores de servicios y emprendedores, como mecanismo de fortalecimiento de la cultura emprendedora en la provincia de Esmeraldas.</p> <p>Elaborar un catálogo de productos de los emprendedores beneficiarios del programa "Innova & Emprende" con posibilidad de atención al cliente y servicio de venta.</p> <p>Levantar, sistematizar y difundir toda la oferta de servicios de apoyo al emprendimiento en el territorio esmeraldeño.</p> <p>Socializar e invitar a los prestadores de servicios y entidades de fomento y regulación a los procesos de diseño de la plataforma virtual.</p> <p>Crear mecanismos de interacción entre los diferentes actores, tales como chats en línea.</p> <p>Socializar las ofertas de apoyo existentes al sector emprendedor.</p> <p>Transparentar las regulaciones y normas aplicables.</p> <p>Crear espacios territoriales de diseño participativo de consulta de políticas, programas y proyectos.</p> <p>Generar una comunidad virtual permanente entre redes, grupos e instituciones que promueva un espacio permanente entre sus miembros con interés en el desarrollo de políticas de fomento productivo.</p> <p>Compartir información de metodologías, instrumentos y experiencias de éxito.</p> <p>Facilitar espacios informales de encuentro entre emprendedores para el intercambio de información, experiencias, problemas y soluciones a través de foros, debates telemáticos y otras actividades apoyadas en las posibilidades de la comunicación en red.</p> <p>Socializar el uso de la plataforma virtual entre los diferentes actores y transmitir el conocimiento sobre el manejo de la herramienta de difusión (know-how) con el fin de posicionar la misma.</p> <p>Facilitar la microfinanciación colectiva de los emprendimientos a través de la plataforma virtual (crowdfunding).</p>
Presencia del eje 1 (Formación para el emprendimiento)	Articulación entre la Academia, Dirección Distrital de Educación, Instituciones Financieras y Organizaciones que brindan asistencia a los emprendedores a través de la difusión de su oferta.
Presencia del eje 2 (Financiamiento)	Presencia de entidades que brindan financiamiento a emprendedores a través de la difusión de su oferta económica, vinculación con inversionistas ángeles.
Presencia del eje 3 (Articulación)	Presencia de los tres tipos de actores del sistema emprendedor en un "espacio de coordinación".

Instrumento V	Plataforma Virtual del Sistema Emprendedor de la Provincia de Esmeraldas "Innova & Emprende"
Actividades principales	<p>Contratación de especialistas en el diseño de la plataforma virtual.</p> <p>Acompañamiento a los emprendedores y demás actores del sistema emprendedor en el manejo de la herramienta.</p> <p>Promoción y difusión.</p> <p>Retroalimentación de información permanente por parte de los actores del sistema.</p>

Instrumento VI	Espacios de promoción y Comercialización de productos y servicios (Ferias) "Innova & Emprende"
Grupo meta	Emprendimientos Innovadores de la provincia de Esmeraldas.
Objetivo del instrumento	<p>Planificar espacios de promoción de productos y servicios de emprendimientos basados en oportunidad de negocio.</p> <p>Organizar ruedas de negocios y potenciar espacios de comercialización</p>
Presencia de eje 1 (Formación para el emprendimiento)	Brindar asistencia técnica a emprendedores acorde a sus necesidades y requerimientos.
Presencia del eje 2 (Financiamiento)	Financiamiento en la organización y montaje de la feria.
Presencia del eje 3 (Articulación)	Presencia de los diferentes actores del sistema emprendedor.
Actividades principales	<p>Planificación de número de stand's y participantes.</p> <p>Diseño de un spot publicitario.</p> <p>Difusión y convocatoria.</p> <p>Montaje de la feria.</p> <p>Apertura al público.</p> <p>Evento de inauguración.</p> <p>Premiación a los mejores stand's.</p> <p>Premiación a los mejores emprendimientos.</p> <p>Evento de clausura de la feria.</p>



<p>Instrumento VII</p>	<p>Programa de Formación a Formadores “Innova & Emprende” FASE 1: Programa de formación de capacidades locales para el emprendimiento (Formación de formadores, aplicación del método y premiación de iniciativas innovadoras de emprendimientos sociales, tecnológicos, ambientales, innovadores, etc.) FASE 2: Programa de patrocinio de iniciativas ganadoras (Acompañamiento de los proyectos durante su lanzamiento/puesta en marcha, con auspicio de entidades y empresas privadas medianas y grandes que operan en Esmeraldas; “proto-red de ángeles” patrocinadores de iniciativas emprendedoras)</p>
<p>Grupo meta</p>	<p>Al menos 10 representantes formados de entidades de fomento y regulación, y prestadores de servicios del sector emprendedor (proceso de formación).</p> <p>En caso de capacitar a emprendedores en fase de crecimiento y consolidación, cada formador será responsable de 5 emprendimientos. Y para el caso de las unidades educativas, cada formador deberá transmitir los conocimientos a 20 estudiantes que desarrollarán ideas de emprendimientos.</p> <p>Al menos 10 emprendimientos premiados al final del proceso.</p> <p>Emprendimientos basados en oportunidades para el desarrollo local (productos y servicios rentables y viables económico y socialmente).</p>
<p>Objetivos del instrumento</p>	<p>Fomentar la cultura emprendedora.</p> <p>Generar un sistema de incentivos en los formadores y sus capacitados para desarrollar este tipo de emprendimientos (formación, concurso y premiación de mejores propuestas).</p> <p>Articular al sistema educativo profesional con el sector empresarial en el caso de trabajar con unidades educativas.</p> <p>Articular a los emprendedores con homólogos nacionales o internacionales que se encuentran en fases posteriores del proceso.</p>
<p>Presencia del eje 1 (Formación para el emprendimiento)</p>	<p>Proceso de formación, en el caso de unidades educativas, para la generación de iniciativas de emprendimientos y su conversión en proyectos emprendedores liderados por alumnos y en el caso de emprendimientos en fases más avanzadas de implementación, se proyectará a la consolidación de los emprendimientos, con metodologías aplicadas para este fin.</p> <p>En caso de las unidades educativas, la premiación de proyectos innovadores se realizará mediante feria: los ganadores reciben reconocimiento; los mejores participarán (con sus docentes) en una gira de estudio y observación para conocer experiencias exitosas de emprendimientos de acuerdo a la temática del programa, los ganadores serán apoyados en la puesta en marcha de sus iniciativas durante el primer año (capacitación, AT, fondo de capital semilla), con auspicio de empresas patrocinadoras (“ángel”). Para los emprendimientos en fases de implementación se cofinanciará sus iniciativas de desarrollo.</p> <p>Difusión de las iniciativas ganadoras mediante campaña mediática y actividades promocionales (co-auspiciadas por los ángeles patrocinadores).</p>
<p>Presencia del eje 2 (Financiamiento)</p>	<p>Apoyo financiero para la implementación de los proyectos ganadores (capital semilla) (alianza con diferentes entidades).</p>

Instrumento VII	<p>Programa de Formación a Formadores “Innova & Emprende”</p> <p>FASE 1: Programa de formación de capacidades locales para el emprendimiento (Formación de formadores, aplicación del método y premiación de iniciativas innovadoras de emprendimientos sociales, tecnológicos, ambientales, innovadores, etc.)</p> <p>FASE 2: Programa de patrocinio de iniciativas ganadoras (Acompañamiento de los proyectos durante su lanzamiento/puesta en marcha, con auspicio de entidades y empresas privadas medianas y grandes que operan en Esmeraldas; “proto-red de ángeles” patrocinadores de iniciativas emprendedoras)</p>
Presencia del eje 3 (Articulación)	<p>En el caso de formación a formadores en las unidades educativas, el programa pretende fomentar un trabajo en red entre las unidades educativas en torno a la temática del emprendimiento.</p> <p>Para los emprendimientos en fase de puesta en marcha, crecimiento y consolidación, se espera la articulación con diferentes entidades del sector emprendedor que participen en el cofinanciamiento de las necesidades de estos negocios con potencial de crecimiento.</p> <p>La Feria-Concurso pretende articular las iniciativas de emprendimientos con diferentes entidades privadas que auspician este tipo de iniciativas en el marco de sus actividades.</p> <p>La Feria-Concurso y una campaña publicitaria posicionan la cultura emprendedora en la sociedad local.</p>
Actividades principales	<p>Diseño del instrumento /negociación de alianzas interinstitucionales para su implementación (grupo de patrocinadores privados) y su reglamento.</p> <p>Diseño del método, materiales didácticos para proceso de formación de formadores/docentes y materiales didácticos para proceso de transferencia a capacitados.</p> <p>Proceso de convocatoria y difusión.</p> <p>Fase de postulación y selección de los profesionales a formar.</p> <p>Desarrollo del proceso de formación (idea: 8 jornadas en total durante 4 semanas/ viernes-sábado).</p> <p>Conformación del comité calificador de proyectos (auspiciantes privados-públicos).</p> <p>Premiación de las mejores iniciativas vía cofinanciamiento.</p> <p>Para las unidades educativas se desarrollará una gira de estudio y observación de experiencias exitosas.</p> <p>Desarrollo del programa de acompañamiento a los ganadores (compromiso de los patrocinadores).</p> <p>Reuniones interinstitucionales de seguimiento.</p> <p>Espacios de intercambio con los emprendedores, con o sin participación de sus patrocinadores.</p> <p>Premiación / Reconocimiento de la iniciativa de mayor avance e impacto local.</p> <p>Sistematización de las (mejores) experiencias emprendedoras (publicación)</p>
<p>Nota: Si el programa de formación se realiza para emprendimientos en sus diferentes fases de implementación, los formadores serán líderes de las entidades de fomento y regulación del sector emprendedor así como profesionales de las entidades que prestan servicios al emprendedor; si el programa de formación es dirigido únicamente a la fase de idea, con el objetivo de fomentar cultura emprendedora, los formados serán docentes de las unidades educativas, habría que ver la posibilidad de un convenio de cooperación, con participación de la Dirección Distrital de Educación, el Gobierno Provincial de Esmeraldas, y la academia.</p>	



Instrumento VIII	Gestión Empresarial para Emprendimientos Productivos
Grupo meta	Emprendimientos asociativos en las diferentes fases del proceso emprendedor: Idea, plan de negocios, puesta en marcha, crecimiento o consolidación.
Objetivos del instrumento	<p>Apoyar la creación o desarrollo de negocios microempresariales en diversos rubros, implementados por grupos u organizaciones a través de capacitación orientada a potenciar su autovalencia y capacidad de autogestión; para la implementación exitosa de los emprendimientos.</p> <p>Dotar a los emprendedores de conocimientos en: Manejo y procesamiento de alimentos, y conceptos básicos para la gestión empresarial desde el punto de vista general en todas las disciplinas empresariales. (Elaboración y tecnificación de productos agroalimentarios).</p> <p>Facilitar y posibilitar el incremento de la eficiencia y eficacia de los emprendimientos y así mejorar las herramientas de gestión de las nuevas empresas de la provincia, en un espacio de encuentro para los emprendedores.</p> <p>Mejorar la productividad y por ende la competitividad de las empresas o negocios.</p> <p>Brindar conocimientos científicos tecnológicos y habilidades para la producción, conservación, inocuidad, y distribución de alimentos transformados de origen agropecuario.</p>
Presencia del eje 1 (Formación para el emprendimiento)	<p>En el módulo empresarial los emprendedores conocerán al menos los siguientes temas:</p> <p>Módulo I. El emprendedor</p> <p>Módulo II. Gestión de la empresa agroalimentaria</p> <p>Módulo III. Análisis de mercado</p> <p>Módulo III. Organización interna y recursos humanos</p> <p>Módulo IV. Planificación económica financiera</p>
Presencia del eje 2 (Financiamiento)	Premiación de los mejores emprendimientos vía cofinanciamiento.
Presencia del eje 3 (Articulación)	Articulación con los tres niveles de actores: Emprendedores, entidades de fomento y regulación, y prestadores de servicios. En la fase 1 de formación, la academia dará seguimiento al menos por un año a los emprendimientos ganadores a fin de fortalecerlos hacia la fase de crecimiento y consolidación. La Participación en ferias y la promoción del programa en los medios de comunicación es fundamental para hacer conocer los emprendimientos y fomentar la cultura emprendedora.

Instrumento VIII	Gestión Empresarial para Emprendimientos Productivos
Actividades principales	Difusión y convocatoria en los barrios y sectores rurales.
	Adquisición de insumos para el desarrollo de los talleres en procesamiento agroalimentario.
	Contratación de la consultora responsable de la fase de capacitación.
	Proceso de capacitación.
	Elaboración de planes de negocios.
	Selección de los mejores emprendimientos asociados.
	Financiamiento de las actividades a implementarse.
	Generación de recursos interactivos para los emprendedores.



Bibliografía

Fuentes bibliográficas

- Cabeza, M. S. (s.f.). Estudio de la gestión competitiva de las pequeñas y medianas empresas PYMES comerciales, caso de Esmeraldas República del Ecuador. Recuperado el Junio de 2013, de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2012/pequenas-medianas-empresas-ecuador.html>.
- Sánchez, Katherine, 2011; "La Articulación de Actores en un Sistema Local de Innovación, Universidad del Valle Facultad de Ciencias Económicas y Sociales Programa de Economía, Santiago de Cali.
- Kantis, Hugo, 2011; "Determinación de Brechas y líneas Generales para la Formulación de una Política Pública de Emprendimiento en Ecuador"
- CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES. (29 de Diciembre de 2010). De la Generación de un Sistema Integral de Innovación. Recuperado el Julio de 2013, de <http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones.pdf>.
- Constitución de la República del Ecuador. (s.f.). Recuperado el 2013, de http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf.
- COOTAD. (Febrero de 2011). Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización . Recuperado el 2013, de http://www.ame.gob.ec/ame/pdf/cootad_2012.pdf.
- El honorable Congreso Nacional del Ecuador. (s.f.). Recuperado el Junio de 2013, de [fca.uce.edu.ec/0%20LEY%20ECUADOR%20\(emprendimiento\)](http://fca.uce.edu.ec/0%20LEY%20ECUADOR%20(emprendimiento)).
- Giraldo, A., Bedoya, G., & Vargas, C. (14 de Julio de 2009). Principales limitaciones del empresario que afecta el desarrollo económico y social del país. Recuperado el 02 de Julio de 2013, de <http://journal.ean.edu.co/index.php/Revista/article/viewFile/272/245>.
- Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Esmeraldas. (2011). Plan participativo de desarrollo productivo de la provincia de Esmeraldas. Plan participativo de desarrollo productivo de la provincia de Esmeraldas, 13.
- Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia Esmeraldas. (2012). Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2012- 2022.
- Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad. (Mayo de 2011). Agendas para la Transformación Productiva Territorial: Provincia Esmeraldas. Recuperado el Junio de 2013, de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/AGENDA-TERRITORIAL-ESMERALDAS.pdf>.
- Ministerio de Industria y Productividad. (s.f.). Dirección de Desarrollo del Emprendimiento. Recuperado el 2013, de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/3600/5/M-ESPE-001005-5.pdf> Innovation and Entrepreneurship", Peter F. Drucker. Harper and Rows Publihers, Inc. Originalmente publicado en 1985. First Harper Business Edition 1993.
- NUENO, Pedro, "Emprendiendo hacia el 2020" Ediciones Deusto, de Centro Libros PAPP, S. L. U. Grupo Planeta. Barcelona –España2009.

Páginas WEB

- <http://proyectoempresarial.files.wordpress.com/2009/09/005-los-8-tipos-de-emprendedor.pdf>
- <http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2012/10/22/world-bank-ifc-report-finds-developing-countries-made-significant-progress-improving-business-regulations>.
- <http://cinde.com.gt/2012/03/programa-de-emprendimiento-de-la-fundacion-kauffman-ice-house-entrepreneurship-program/>

El Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Esmeraldas (GADPE) a través de la Dirección de Fomento y Desarrollo Productivo (FODEPRO), promueve una serie de iniciativas públicas para impulsar las capacidades productivas en el territorio provincial mediante la construcción e implementación colectiva de acuerdos entre el sector público y privado que potencien un modelo de desarrollo económico territorial inclusivo y sostenible. El fomento productivo es el principal aporte público al proceso de desarrollo económico territorial. Su finalidad es contribuir al Buen Vivir mediante la generación de empleo e ingresos en la provincia.