



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

TÍTULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**Diagnóstico del perfil del emprendedor de la ciudad de Catamayo,
parroquia San Pedro de la Bendita y El Cisne de la provincia de Loja, año
2017.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

AUTOR: Córdova Burneo, Luis Xavier

DIRECTOR: Sarango Lalangui, Paul Oswaldo, Mgs.

CENTRO UNIVERSITARIO LOJA

2018



Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

Septiembre, 2018

APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Magister

Paul Oswaldo Sarango Lalangui

DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración:

El presente trabajo de titulación: Diagnóstico del perfil del emprendedor de la ciudad de Catamayo, parroquia San Pedro de la Bendita y El Cisne de la provincia de Loja, año 2017, realizado por Córdova Burneo Luis Xavier, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, febrero de 2018

f) _____

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

“Yo Córdova Burneo Luis Xavier declaro ser autor del presente trabajo de titulación: Diagnóstico del perfil del emprendedor de la ciudad de Catamayo, parroquia San Pedro de la Bendita y El Cisne de la provincia de Loja, año 2017, de la titulación de Ingeniero en Administración de Empresas, siendo Mgs. Paul Oswaldo Sarango Lalangui director del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además, certifico que las ideas, conceptos, procedimiento y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 88 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grados o trabajos de titulación que se realicen con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”

f) _____

Autor: Córdova Burneo Luis Xavier

Cedula: 1105203689

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo de tesis a:

- Dios y a la Santísima Virgen de El Cisne por ser quienes me han otorgado el mejor tesoro de mi vida, mi familia.
- Mis padres por ser mi continuo y mejor ejemplo de superación, amor y perseverancia; ser el norte que guía mis días y ser los promotores de este gran reto.
- Mis hermanas y mi sobrina, por su incondicional apoyo y motivación para alcanzar esta gran meta.

Luis Xavier

AGRADECIMIENTO

Mi eterno agradecimiento a Dios y a la Santísima Virgen de El Cisne por su continua protección y por concederme siempre la sabiduría que ha guiado toda mi vida; a mi familia quienes siempre han velado por mi bienestar y educación sido mi apoyo incondicional en cada momento de mi vida y a mi director de tesis Mgs. Paul Sarango Lalangui por su valiosa orientación para la realización y culminación del presente trabajo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARATULA.....	I
CERTIFICACIÓN.....	II
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	III
DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	VI
ÍNDICE DE TABLAS.....	VIII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	IX
RESUMEN EJECUTIVO.....	1
ABSTRACT.....	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO I: GENERALIDADES DEL EMPRENDIMIENTO Y DEL EMPRENDEDOR.....	5
1.1 Emprendimiento.....	6
1.1.1 Importancia del emprendimiento.....	7
1.1.2 Tipos de emprendimiento.....	10
1.2 Emprendedor.....	11
1.2.1 Características del emprendedor.....	12
1.2.2 Perfil del emprendedor.....	15
1.2.3 Tipos de emprendedor.....	17
CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE CATAMAYO, SAN PEDRO DE LA BENDITA Y EL CISNE.....	19
2.1 Diagnóstico económico-productivo de la ciudad de Catamayo, parroquia San Pedro de la Bendita y El Cisne.....	21
2.1.1 Diagnóstico económico-productivo de la ciudad de Catamayo.....	21
2.1.2 Diagnóstico económico-productivo de la parroquia San Pedro.....	23
2.1.3 Diagnóstico económico-productivo de la parroquia El Cisne.....	27
2.2 Metodología utilizada en la investigación.....	32
2.2.1 Tipos de estudio.....	33
2.2.1.1 Exploratorio.....	33
2.2.1.2 Descriptivo.....	33
2.3 Métodos de investigación.....	33
2.3.1 Métodos teóricos.....	33
2.3.2 Método inductivo.....	33
2.3.3 Método Análisis.....	34
2.4 Técnicas e instrumentos para la recolección de información.....	34

2.4.1 Encuestas	34
2.4.2 Entrevista.....	34
2.4.3 Guion de la entrevista	34
2.4.4 Cuestionario.....	34
2.5 Población para la investigación.....	35
CAPITULO III: PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	37
3.1 Análisis de los resultados de la encuesta aplicada emprendedores de ciudad de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne	38
3.2 Análisis de los resultados de la entrevista a autoridades de la parroquia El Cisne.....	44
3.3 Análisis de los resultados de la entrevista a autoridades de la parroquia San Pedro de la Bendita	45
3.4 Análisis de los resultados de la entrevista a autoridades de la ciudad de Catamayo	45
CAPITULO IV: PROPUESTA.....	47
4.1 Estrategias a corto plazo	48
4.1.1 Estrategia 1: levantamiento y análisis de información	49
4.1.2 Estrategia 2: planteamiento de la problemática actual	50
4.1.3 Estrategia 3: creación de una comisión permanente	51
4.2 Estrategias a mediano plazo	52
4.2.1 Estrategia 4: trabajo conjunto con centros educativos.....	52
4.2.2 Estrategia 5: acercamiento de las instituciones públicas a los emprendedores.....	54
4.3 Estrategias a largo plazo	55
4.2.1 Estrategia 6: creación de un espacio de coworking.....	55
CONCLUSIONES.....	57
RECOMENDACIONES.....	58
BIBLIOGRAFÍA.....	59
ANEXOS	61

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Población Económicamente Activa por rama de actividad del cantón Catamayo.....	21
Tabla 2: Organizaciones identificadas en la parroquia Catamayo.....	22
Tabla 3: Población ocupada de la parroquia San Pedro de la Bendita.....	24
Tabla 4: Población Económicamente Activa por rama de actividad en San Pedro de la Bendita.....	25
Tabla 5: Organizaciones identificadas en la parroquia San Pedro de la Bendita.....	27
Tabla 6: Niveles de población económicamente activa del cantón Loja.....	28
Tabla 7: Población Económicamente Activa por rama de actividad de la parroquia El Cisne.....	29
Tabla 8: Establecimientos económicos de la parroquia El Cisne.....	31
Tabla 9: Tabla resumen de emprendimientos de la ciudad de Catamayo.....	35
Tabla 10: Tabla resumen de emprendimientos de la parroquia San Pedro de la Bendita.....	35
Tabla 11: Tabla resumen de emprendimientos de la parroquia El Cisne.....	36
Tabla 12: Estrategia 1: mapeo de actores y actividades.....	49
Tabla 13: Estrategia 2: planteamiento de la problemática actual.....	50
Tabla 14: Estrategia 3 creación de una comisión permanente.....	51
Tabla 15: Estrategia 4: trabajo conjunto con centros educativos	53
Tabla 16: Estrategia 5: acercamientos de las instituciones públicas a los emprendedores..	55
Tabla 17: Estrategia 6: creación de un espacio coworking.....	56

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Tipos de emprendimientos.....	10
Figura 2: Características del emprendimiento.....	14
Figura 3: Perfiles del emprendimiento.....	16
Figura 4: Análisis de resultados, pregunta 1 de la encuesta aplicada a los emprendedores de la ciudad de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.....	38
Figura 5: Análisis de resultados, pregunta 2 de la encuesta aplicada a los emprendedores de la ciudad de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.....	39
Figura 6: Análisis de resultados, pregunta 6 de la encuesta aplicada a los emprendedores de la ciudad de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.....	39
Figura 7: Análisis de resultados, pregunta 9 de la encuesta aplicada a los emprendedores de la ciudad de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.....	40
Figura 8: Análisis de resultados, pregunta 10 de la encuesta aplicada a los emprendedores de la ciudad de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.....	41
Figura 9: Análisis de resultados, pregunta 11 de la encuesta aplicada a los emprendedores de la ciudad de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.....	41
Figura 10: Análisis de resultados, pregunta 14 de la encuesta aplicada a los emprendedores de la ciudad de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.....	42
Figura 11: Análisis de resultados, pregunta 17 de la encuesta aplicada a los emprendedores de la ciudad de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.....	43
Figura 12: Análisis de resultados, pregunta 23 de la encuesta aplicada a los emprendedores de la ciudad de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.....	43
Figura 13: Análisis de resultados, pregunta 28 de la encuesta aplicada a los emprendedores de la ciudad de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.....	44

RESUMEN

El presente trabajo de fin de titulación tiene como finalidad levantar información demográfica y socioeconómica relacionada a aspectos empresariales y de emprendimiento en la ciudad de Catamayo y las parroquias rurales de San Pedro de la Bendita y El Cisne pertenecientes a los cantones de Loja y Catamayo de la provincia de Loja-Ecuador, todo esto encaminado a realizar una propuesta que busque mejorar el clima en el cual se desarrollan emprendimientos en dicha zona, permitiendo así optimizar recursos y multiplicar los resultados.

Estas tres localidades poseen una estrecha relación de tipo religioso debido a que ellas conforman parte del camino que una vez por año recorre la venerada imagen de la Santísima Virgen de El Cisne; como parte fundamental de este trabajo se presenta estrategias a corto, mediano y largo plazo enfocadas a mediante su aplicación mejorar el ambiente emprendimiento existente en dichas urbes, con la participación de entidades públicas y privadas así como de entes educativos interesados en promover un espíritu asociativo y colaborativo entre los emprendedores.

PALABRAS CLAVES: Emprendimiento, innovación, empresas, ecosistema de emprendimiento.

ABSTRACT

The purpose of this final project is to collect demographic and socioeconomic information related to entrepreneurial and entrepreneurial aspects in the city of Catamayo and the rural parishes of San Pedro de la Bendita and El Cisne belonging to the cantons of Loja and Catamayo de la province of Loja-Ecuador, all aimed at making a proposal that seeks to improve the climate in which businesses are developed in that area, thus allowing to optimize resources and multiply the results.

These three localities have a close religious relationship because they are part of the path that once a year runs through the venerated image of the Blessed Virgin of El Cisne; as a fundamental part of this paper, short, medium and long term strategies are presented, focused on the application of improving the existing entrepreneurship environment in these cities, with the participation of public and private entities as well as educational entities interested in promoting an associative spirit and collaborative among entrepreneurs.

KEY WORDS: Entrepreneurship, innovation, companies, entrepreneurship ecosystem.

INTRODUCCIÓN

Para que las actividades de emprendimiento dentro de un país se dinamicen, no basta con que los individuos tengan la motivación y las competencias necesarias para iniciar nuevos negocios; es esencial que los entornos macroeconómico y legal aporten con un adecuado ecosistema que genere una cultura de apoyo; se requieren también adecuadas redes de contactos e instituciones tanto públicas como privadas eficientes y comprometidas. Si bien en el Ecuador los resultados respecto de la actividad emprendedora en la juventud, entregados por el Monitor de Emprendimiento Global (2016), muestra que el ecuatoriano promedio tiene un alto espíritu emprendedor, los índices nacionales en temas macroeconómicos, de competitividad y de innovación evidencian que el entorno está generando obstáculos permanentes al desarrollo de la actividad emprendedora.

El presente trabajo de fin de titulación tiene como objetivo levantar datos demográficos y socioeconómicos de importancia sobre un sector específico de la provincia de Loja, la ciudad de Catamayo y las parroquias rurales de San Pedro y El Cisne, para con la información recopilada proponer una serie de estrategias encaminadas a mejorar el clima de emprendimiento en dicha zona. Se espera poder mejorar, por una parte, las oportunidades que los emprendedores requieren para montar sus negocios y así también poder renovar el espíritu que se requiere en los individuos para tomar la decisión de mantener una empresa o formar una desde cero.

Dentro del primer capítulo se encuentra toda la teoría concerniente a temas de emprendimiento, donde radica su importancia y los diferentes tipos de emprendimientos que pueden surgir dependiendo del enfoque del negocio, así mismo se presentan datos sobre los individuos que están tras de sus empresas; los emprendedores, las características que poseen y la motivación que se requiere para hacer su trabajo.

Dentro del capítulo dos se presenta toda la información relevante sobre las localidades donde se realizó el estudio, información obtenida de sus propios planes de ordenamiento territorial y de otras fuentes donde se expone la realidad y datos propios del sector; así mismo en dicho capítulo se muestra la metodología que se empleó para levantar la información que se presenta en el siguiente capítulo. El capítulo tres recoge todos los resultados de la tabulación de datos obtenidos con la investigación de campo realizada en la ciudad de Catamayo y las parroquias de San Pedro y El Cisne; dichos datos se obtuvieron mediante encuestas aplicadas a emprendedores de dichas zonas y entrevistas realizadas a autoridades.

Finalmente el capítulo cuatro acoge una propuesta de trabajo con la que se busca formular una serie de estrategias con miras a mejorar el clima de emprendimiento en la zona antes mencionada; con la aplicación de las estrategias propuestas a corto, mediano y largo plazo se espera que en un futuro cercano las empresas existentes se puedan mantener y mejorar sus resultados; así mismo se espera que nuevos emprendedores se atrevan a crear nuevos negocios más grandes y diversificados que coadyuven a mejorar la situación socioeconómica de sus comunidades

CAPÍTULO 1:

GENERALIDADES DEL EMPRENDIMIENTO Y EL EMPRENDEDOR

1.1 Emprendimiento

Según Malinowski, (2011) el proceso de emprendimiento consiste en la creación de riqueza, dado que un gestor llamado emprendedor combinado a un grupo de personas quienes por medio de recursos monetarios y materiales son capaces de generar nuevas organizaciones destinadas a cumplir objetivos determinados (pág. 11)

Para Formichella, (2004) un emprendimiento posee la característica de ser innovador. Innovar significa introducir un cambio, éste puede ocurrir en la estructura social, en la gestión pública, en la elaboración de un producto o en la organización de una empresa, entre otros (pág. 5)

Por lo tanto un emprendedor es una parte esencial de la capacidad de una nación para tener éxito en un mercado global en constante cambio y cada vez más competitivo.

“Entendemos por innovación la conversión de ideas y conocimiento en productos, procesos o servicios mejorados para el mercado, satisfaciendo así las necesidades de los ciudadanos, empresas y Administraciones públicas.” (Corma, 2013, pág. 1)

Según Morris, (1998) el emprendimiento tiene componentes de actitud y comportamiento. En lo que se refiere a actitud, es la voluntad que tiene una persona u organización, para abrazar nuevas oportunidades y tomar responsabilidades por un cambio efectivo y creativo. Voluntad también se refiere a orientación emprendedora. El comportamiento incluye una serie de actividades requeridas para mover un concepto o una idea a una etapa clave de implementación o proceso emprendedor (pág. 18)

Existen tres aspectos clave de actitud y comportamiento de emprendedores los cuales son: la innovación, el manejo del riesgo y la pro actividad.

En el artículo 15 de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011), se establece que el Sector Comunitario es el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, tienen por objeto la producción, comercialización, distribución y el

consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada, bajo los principios de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.

El artículo 18 de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011), establece que el Sector Asociativo es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.

En el artículo 21 de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011), se menciona que el sector cooperativo es el conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social. Se ha reconocido como aquellas organizaciones donde los socios son beneficiarios a la vez que propietarios. Existen cooperativas de ahorro y crédito, producción, consumo, vivienda y servicios.

Las Asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito para la vivienda forman parte del sector financiero popular y solidario y sus objetivos se centran en la captación de recursos del público y destinarlos al financiamiento de la vivienda, la construcción, para el bienestar familiar de sus clientes y socios.

1.1.1 Importancia del emprendimiento

Según el Decreto Ejecutivo No. 16 (2013) emitido por el ex Presidente de la República del Ecuador, Econ. Rafael Correa Delgado, considerando el artículo 66 numeral 13 de la Constitución de la República del Ecuador mismo que consagra el derecho a asociarse, reunirse y manifestarse en forma libre y voluntaria, el presidente de la república, determina expedir el Reglamento para el Funcionamiento del Sistema Unificado de Información de las Organizaciones Sociales y Ciudadanas, mismo que tiene por objeto establecer instancias, mecanismos, instrumentos, requisitos y procedimientos adecuados para el funcionamiento

del Sistema Unificado de Información de las Organizaciones Sociales -SUIOS-, como garantía e incentivo del derecho de las personas, comunas, comunidades, pueblos, nacionalidades y colectivos, a asociarse con fines pacíficos en toda forma de organización libre, igualitaria y lícita de la sociedad.

El artículo 6 del decreto ejecutivo Nro. 16, establece que las organizaciones sociales tendrán derecho a:

- Obtener el certificado de existencia emitido por el RUOS;
- Solicitar a las autoridades competentes la asistencia técnica y capacitación pertinente para la promoción y fortalecimiento de la organización social, y para el acceso a la información pública;
- Acceder a través del portal web del SUIOS a la documentación e información pública de su organización y de las demás organizaciones sociales con las limitaciones establecidas en la Constitución y la Ley;
- Recibir información sobre la participación conjunta del Estado con las organizaciones sociales sobre el diseño, ejecución y control de los programas y/o proyectos de cogestión en beneficio de la colectividad; y,
- Promocionar y difundir los programas, proyectos o actividades que realicen o participen las organizaciones sociales en beneficio del interés público.

El artículo 7, del decreto ejecutivo Nro. 16, determina que las organizaciones sociales tendrán las siguientes obligaciones:

- Cumplir con la Constitución, la Ley, sus estatutos y más disposiciones vigentes;
- Organizar, sistematizar y conservar todo tipo de documentación e información generada durante su vida organizacional;
- Entregar a la entidad competente del Estado la documentación e información establecida en este Reglamento en forma completa y clara, incluyendo la que se genere en el futuro como consecuencia de la operatividad de la organización social;
- Promover y fortalecer la organización social;
- Cumplir las obligaciones asumidas con el Estado y con la sociedad, para el diseño, ejecución y control de programas y proyectos en beneficio de la colectividad;

- Registrar, durante el último trimestre de cada año, en el portal del SUIOS, la declaración de los proyectos financiados con fondos provenientes del exterior incluyendo la fuente de financiamiento y el avance de los mismos;
- Rendir cuentas a sus miembros a través de sus directivos o a la persona responsable para el efecto, al menos una vez por año, o por petición formal de una tercera parte o más de ellos. La obligación de los directivos de rendir cuentas se cumplirá respecto del período de sus funciones aún cuando estas hubieren finalizado;
- Contribuir en el ámbito de sus objetivos, para el mejoramiento de las condiciones de vida de la población, especialmente de aquellos sectores que hayan sido excluidos o discriminados;
- Ejercer el control y supervisión sobre el funcionamiento y cumplimiento de sus obligaciones estatutarias, a través de sus propios órganos de fiscalización y control interno; y,

Según Romero, (2010) para el desarrollo económico de un país es de vital importancia la creación de nuevas empresas ya que además de la creación de riqueza, también ayuda a la generación de empleo, y por consiguiente a la innovación industrial y la permanencia del crecimiento, quienes promueven principalmente el emprendimiento son los países desarrollados (pág. 64)

Además de todos los aspectos positivos de tener su propio negocio, el emprendimiento juega un papel importante en el desarrollo económico y, por lo tanto, la importancia de la iniciativa empresarial no se puede socavar. Incentivar el emprendimiento empresarial, es incentivar la instauración de nuevas empresas, creativas, innovadoras, perdurables, generadoras de empleo y creadoras de valor; el emprendimiento puede ser una solución trascendental para generar empleo digno, aumentar los ingresos de las personas y con ello reducir la pobreza extrema y el hambre (Romero, 2010, pág. 64)

“Los emprendedores construyen nuevas empresas, que a su vez crean nuevos puestos de trabajo y aumentan la demanda en otros sectores con los que se vinculan, además mejoran la productividad de las firmas promoviendo cambios tecnológicos e innovaciones.” (Schnarch, 2014, pág. 54)

En conclusión, las nuevas empresas desempeñan un papel importante en el desarrollo económico no solo a nivel nacional, sino también dentro de la economía global. Es así que uno de los aspectos más importantes del emprendimiento es que crea oportunidades de empleo; por lo tanto, beneficia a las sociedades locales. Particularmente hoy en día, cuando la mayoría de los países del mundo enfrentan un desempleo creciente, la importancia del emprendimiento no debe subestimarse.

1.1.2 Tipos de emprendimiento

Existen diferentes medios donde se puede desarrollar un emprendimiento, que se muestran a continuación en la figura 1.

1. Emprendimiento empresarial: Es aquel que cuenta con personas emprendedoras que tienen la capacidad y disposición para desarrollar, organizar y administrar una empresa comercial junto con cualquiera de sus riesgos para obtener un beneficio.

2. Emprendimiento público: El emprendimiento público es el proceso de introducir la innovación, la generación y implementación de nuevas ideas en el sector público.

3. Emprendimiento social: Un emprendedor social es una persona que persigue una idea innovadora con el potencial de resolver un problema de la comunidad.

4. Emprendimiento artístico cultural: Organiza y promueve actividades relacionadas con el ámbito artístico-cultural.

5. Emprendimiento religioso: Se relaciona con actividades religiosas ligadas solamente a lo espiritual.

6. Emprendimiento comunitario: Promueve actividades que buscan generar el desarrollo de comunidades o de un grupo de personas en específico.

Figura 1. Tipos de emprendimiento.
Fuente: Valls, Villa, Martínez & Hernando (2007)
Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Según el Decreto Ejecutivo No. 16 (2013) establece que las personas naturales y jurídicas con capacidad civil para contratar y obligarse, en ejercicio del derecho constitucional de libre asociación, podrán constituir:

- Corporaciones;
- Fundaciones;
- Otras formas de organización social nacionales o extranjeras; y,
- Organizaciones con fines de gestión o control social, constituidas por instituciones o funciones del Estado, que solicitaren la incorporación al sistema.

Según la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria (2017) otro tipo de emprendimiento que conforman los sectores financieros y no financieros son: cooperativas, asociaciones, organizaciones comunitarias y mutualistas. Éstas son entidades de gestión democrática, con personería jurídica de derecho privado e interés social.

1.2 Emprendedor

Cuando se habla de emprendimiento, se refiere a la creatividad, perseverancia, capacidad para asumir riesgos, actitud mental y positiva para la creación de las empresas que poseen ciertas personas.

El Monitor de Emprendimiento Global, (2016) considera como potenciales emprendedores a aquellos adultos que ven oportunidades para emprender en un horizonte de seis meses, así como aquellos que consideran poseer los conocimientos y habilidades para hacerlo. En 2016, aunque las apreciaciones son inferiores a las del 2015, la percepción de oportunidades se encuentra ligeramente por debajo del promedio regional, aunque supera a la media de las economías de eficiencia; la percepción de capacidades es superior tanto a la media regional como a la de las economías de eficiencia (pág. 26)

Formichella, (2004) establece que la diferencia entre el emprendedor y el individuo común la establece su actitud. El emprendedor es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas. Es un individuo que sabe no sólo “mirar” su entorno, sino también “ver” y descubrir las oportunidades que en él están ocultas. Posee iniciativa propia y sabe crear la estructura que necesita para emprender su proyecto, se comunica y genera redes de comunicación, tiene capacidad de convocatoria; incluso de ser necesario sabe conformar un grupo de trabajo y comienza a realizar su tarea sin dudar, ni dejarse vencer por temores (pág. 4)

Para Rodríguez, (2009) el emprendedor es la persona que tiene una idea innovadora y con su iniciativa es capaz de hacerla realidad. Es muy habitual que cuando un emprendedor tiene una idea innovadora, ponga en marcha su propia empresa, pero también existen emprendedores en política, en organizaciones sin ánimo de lucro, en la docencia, en la investigación, en la administración pública, que promueven la innovación en de sus organizaciones. (pág. 52)

Según el Monitor de Emprendimiento Global, (2016) el 43% de los ecuatorianos manifiesta la intención de emprender en los próximos tres años, inferior a la de 2015, pero aun alta en relación a la región y tipo de economía. Sin embargo, no todo el potencial emprendedor se concreta; el temor al fracaso se convierte en algunos casos en una barrera para emprender (pág. 27)

Para Schumpeter, (1934) el emprendedor es el fundador de una nueva empresa, un innovador que rompe con la forma tradicional de hacer las cosas, con las rutinas establecidas. Debe ser una persona con dotes de liderazgo, y con un talento especial para identificar el mejor modo de actuar. El emprendedor tiene la habilidad de ver las cosas como nadie (pág. 77)

De acuerdo a lo mencionado anteriormente, el termino emprendedor puede ser aplicado a empresarios innovadores que agregan valor a un producto o proceso ya existente junto con la capacidad que tenga una sociedad para producir y asimilar cambios que resultan favorables para crecimiento y el desarrollo económico.

1.2.1 Características del emprendedor

Ser emprendedor significa ser capaz de crear algo nuevo o de dar un uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la de la comunidad en la que habita. A su vez, a este individuo no sólo le surgen ideas, sino que también es lo suficientemente flexible como para poder adaptarlas y posee la creatividad necesaria para transformar cada acontecimiento, sea positivo o negativo, en una oportunidad (Formichella, 2004, pág. 4)

El emprendedor posee un espíritu especial. Tiene alta autoestima, confía en sí mismo y posee una gran necesidad de logro. Trabaja duramente, es eficiente y se da la oportunidad de pensar diferente. Es un individuo positivo, pero no sólo para sí mismo, sino que genera un ambiente positivo a su alrededor y este entorno le favorece para alcanzar las metas que se proponga. Este es un punto para destacar, ya que el emprendedor no piensa su proyecto en forma acotada, sino que siempre tiene visión de futuro (Formichella, 2004, pág. 4)

Para Motta, (2014) la importancia de la innovación en el espíritu empresarial se muestra al idear una nueva forma de producir un producto o una solución. Una industria de servicios puede expandirse con otro tipo de servicio para satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes. Los productores pueden obtener otro producto a partir de las materias primas y los subproductos. (pág. 118)

El Monitor de Emprendimiento Global, (2016) utiliza tres tipologías para los emprendedores de acuerdo con la Nueva Actividad Empresarial (TEA): emprendedores potenciales, empresarios naciotes y nuevos empresarios. Los emprendedores se caracterizan en su gran mayoría por ser hombres, jóvenes de 25 a 34 años, con educación secundaria completa, ingresos bajos; reciben información o experiencia de una persona cercana; participan en redes de emprendimiento; son innovadores, atentos a las oportunidades, tomadores de riesgos y que consideran que la creación de empresas es la “carrera” ideal (pág. 26)

Parra & Rubio Germán, (2018) menciona que los emprendedores se caracterizan en su gran mayoría por ser hombres, jóvenes de 25 a 34 años, con educación secundaria completa, ingresos bajos; reciben información o experiencia de una persona cercana; participan en redes de emprendimiento; son innovadores, atentos a las oportunidades, tomadores de riesgos y que consideran que la creación de empresas es la “carrera” ideal. (pág. 28)

Es importante indicar que las características del emprendimiento como se muestra en la figura 2 son aspectos autónomos a las motivaciones que dan lugar a este tipo de iniciativas, al lugar donde éstas se llevan a cabo, al tipo de proyectos que se realizan; en la mayor parte de los casos, están relacionadas con el perfil de las personas emprendedoras.

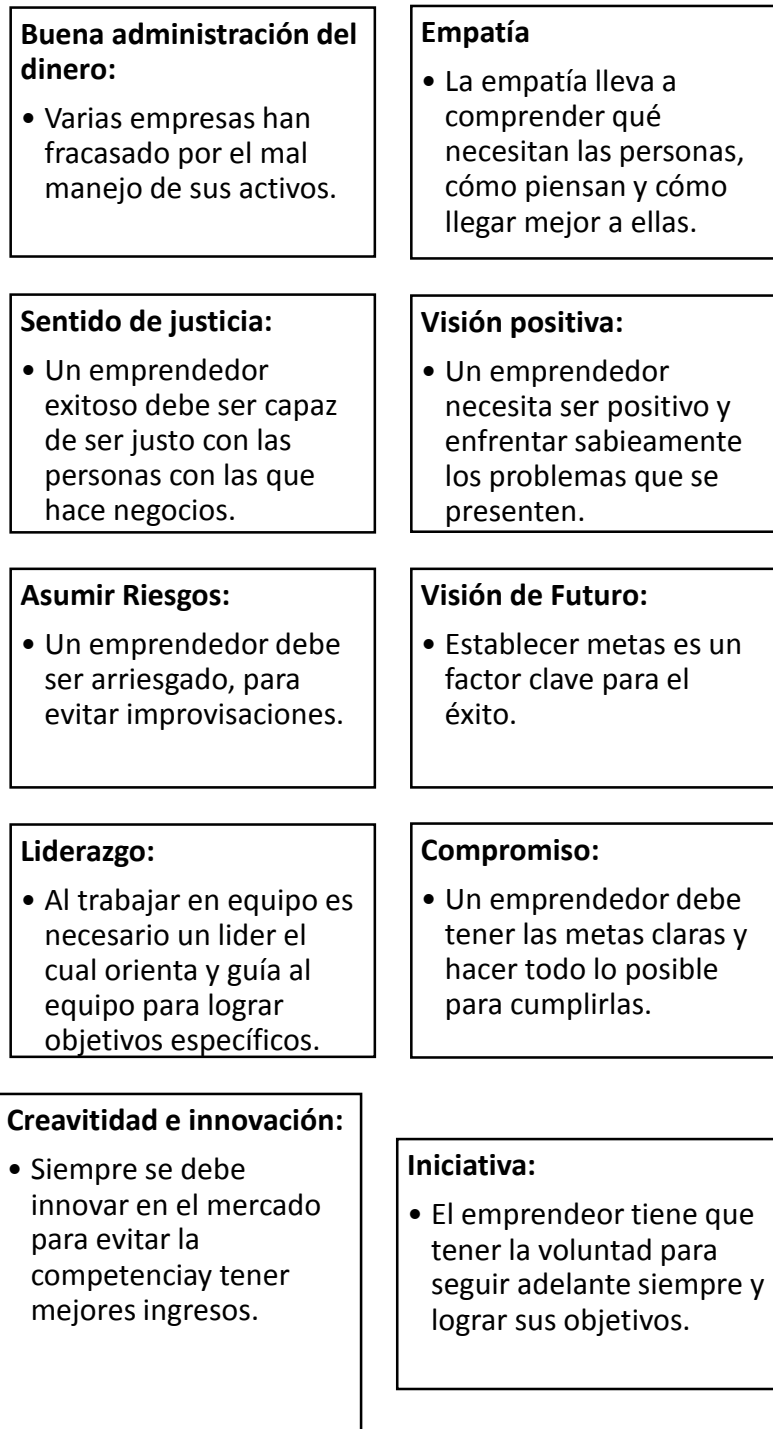


Figura 2. Características del emprendedor.

Fuente: Bertelsmann (2007)

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo

1.2.2 Perfil del emprendedor

El perfil del emprendedor requiere muchas y diversas habilidades, por lo que no toda persona está preparada para comenzar una actividad empresarial. Hay quien dice que el emprendedor nace, pero no se hace. La realidad nos muestra que se trata de una combinación de ambos aspectos; además de lo innato, la «madera de emprendedor» también se puede aprender y desarrollar a lo largo de la vida. (Caldas & Reyes, 2017, pág. 15)

Según la investigación de: Caldas & Reyes, (2017) se necesita una gran cantidad de conocimientos, conciencia y buen juicio para identificar una oportunidad comercial viable y descubrir cómo se puede transformar en un modelo comercial de alto crecimiento. Los empresarios son, por lo tanto, individuos extremadamente perceptivos que pueden prever el potencial para resolver un problema que ellos mismos experimentaron o que alguien que los rodea les informó.

Después de identificar una oportunidad comercial viable, los empresarios necesitan acumular información sobre su empresa. Es importante conocer el tamaño de mercado, preferencias y comportamiento del cliente, panorama competitivo, opciones de fijación de precios, tomadores de decisiones e influyentes clave en el mercado, así como posibles clientes, socios potenciales, opciones de distribución, etc. Todas estas cosas deben ser conocidas para tener éxito en este negocio de alto riesgo y alta recompensa. Esta información debe validarse interactuando con clientes potenciales, los pésimos empresarios están informados por hipótesis no probadas. Los buenos extraen la información de los resultados validados por el mercado. (Caldas & Reyes, 2017, pág. 16)

Las empresas de alto crecimiento requieren conductores inquebrantables y de voluntad fuerte con nervios de acero. Si bien necesitan una planificación meticulosa, lo que es más importante aún, necesitan líderes que tengan la capacidad de reaccionar rápidamente y adaptarse a los constantes comentarios del mercado. Los buenos empresarios tienen la tenacidad de absorber todas las conmociones y proteger al resto de la organización de los problemas que esta pueda enfrentar. (Caldas & Reyes, 2017, pág. 16)

Según Caldas & Reyes, (2017) se dice que además existen diferentes perfiles de emprendedores según la clase de industria en la que el proyecto se va a centrar, hay que tener en cuenta que el precursor de un negocio es habitualmente un individuo que posee conocimientos previos acerca de un producto, un servicio, o una tecnología a partir de lo cual constituye un modelo de negocios para lanzar su proyecto. La tecnología sustantiva, es decir el conocimiento previo, nos sirve como base fundamental para definir el perfil del emprendimiento, hasta que se va completando el equipo con otros conocimientos, o hasta que los fundadores van aprendiendo de otras disciplinas mediante la práctica. (pág. 15-16)

Existen perfiles diferentes según el tipo de industria en la que el emprendedor pueda iniciar, a continuación en la figura 3 se enumera tipologías de emprendedores que conforman un universo que abarca la mayoría de los perfiles emprendedores.

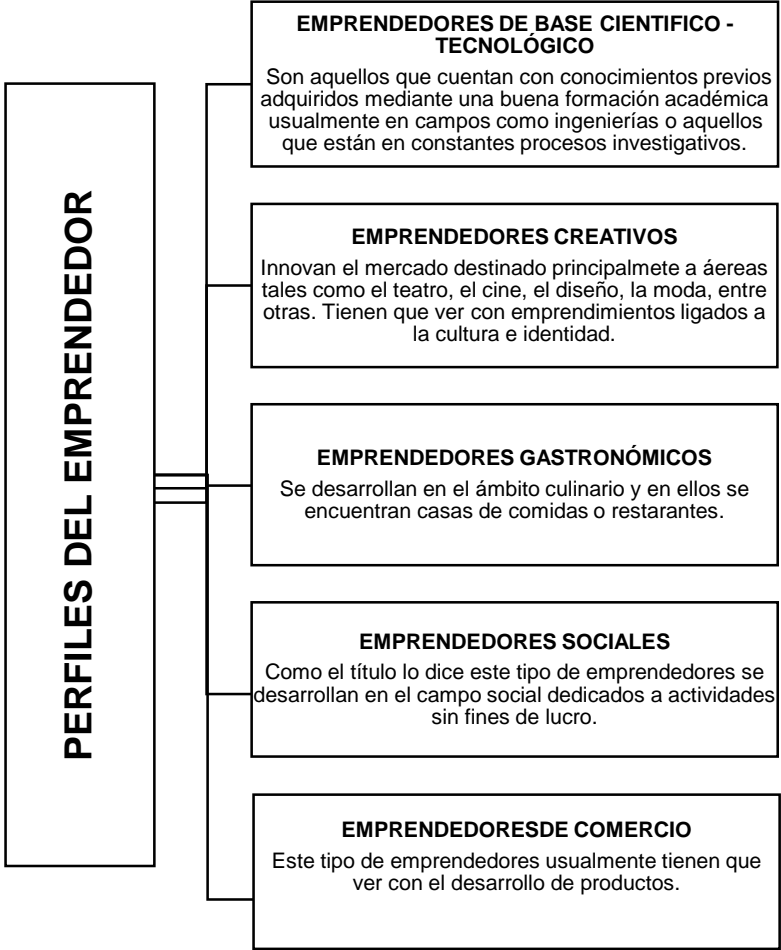


Figura 3. Perfiles del emprendedor.
 Fuente: Caldas & Reyes (2017)
 Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

1.2.3 Tipos de emprendedor

Briascó, (2014) establece que la investigación en emprendimiento que ha atraído una gran cantidad de atención en los últimos años es identificar las diferentes motivaciones para comenzar un negocio. Aparentemente existen dos motivaciones distintas, "oportunidad" o iniciativa empresarial y emprendimiento de "necesidad", estos aspectos han sido discutidos y contrastados repetidamente uno con el otro.

La distinción básica es que algunos empresarios crean negocios cuando ven una oportunidad comercial mientras que otros empresarios se ven obligados a comenzar un negocio por necesidad debido a la falta de otras opciones en el mercado laboral. El interés en identificar las motivaciones para iniciar negocios se basa en su importancia para aumentar innovación, creación de empleo y crecimiento económico a través de la iniciativa empresarial. (Briascó, 2014, pág. 38-40)

Para distinguir entre empresarios de oportunidad versus necesidad, se utiliza inicialmente el estado de desempleo. Las personas que inicialmente están registradas como desempleadas antes de crear una empresa se definen como empresarios de necesidad, porque alguien que se registra como desempleado está, por definición, en busca de empleo. Por el contrario, las personas que son trabajadores asalariados, matriculados en la escuela o en la universidad, o no están buscando activamente un trabajo antes de iniciar su propio negocio se definen como empresarios de oportunidad. Si la creación de negocios ocurre fuera de estos tres estados anteriores del mercado de trabajo, entonces se ve como una "oportunidad". (Briascó, 2014, pág. 38-40)

Si una persona implementa un emprendimiento intencional, es poco probable que decida dejarlo por una actividad asalariada. Caso contrario sucede con los emprendimientos residuales, es decir, alguien que decide emprender por necesidad, no por convicción, tendrá más posibilidades de abandonar su emprendimiento si surge una oportunidad de un trabajo asalariado. (Briascó, 2014, pág. 38-40)

Tipos de emprendedores según el tipo de personalidad de acuerdo a Cipriano, (2016):

- **Emprendedor administrativo:** Es quien mediante el desarrollo y la investigación crea nuevas y mejores maneras de hacer las cosas.
- **Emprendedor oportunista:** Siempre está en busca de oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.
- **Emprendedor adquisitivo:** Este tipo de emprendedor permanece en constante innovación para realizar sus actividades cada vez de una mejor manera.
- **Emprendedor incubador:** Es aquel que ayuda a las empresas nuevas a desarrollarse mediante el suministro de servicios tales como capacitación en gestión o espacio de oficinas.
- **Emprendedor imitador:** Utiliza la diferenciación del producto ya que a partir de un producto ya existente genera su proceso de innovación dándoles un toque especial.

Tipos de emprendedores según la razón por la que emprenden

- **Por aprovechar una oportunidad:** Muchas veces un emprendedor se topa con el escenario de que existe un mercado desatendido o necesidades insatisfechas, en este tipo de casos los empresarios que se desarrollan a partir de estas situaciones son emprendedores que aprovechan oportunidades
- **Por necesidad:** Cuando una persona se encuentra desempleada o fue despedida, necesita encontrar la forma para solventar sus gastos luego de esta situación desfavorable, por lo que emprende en un negocio. Estas personas son conocidas como emprendedores por necesidad.

Tipos de emprendedores según el tipo de empresa que desarrollan

- **Emprendedor social:** Es aquel que mediante de su creatividad, entusiasmo y labor, buscan generar un cambio en pro de la sociedad, habitualmente sin fines de lucro.
- **Emprendedor modelo:** Es aquel que desea destacar un área específica, y así servir de ejemplo para otros.
- **Emprendedor interno:** Es aquel individuo que busca emprender dentro de una empresa que no es de su propiedad.
- **Emprendedor externo:** Es aquel que funda su propia empresa con fines lucrativos.

CAPÍTULO 2

DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE LA CIUDAD DE CATAMAYO, PARROQUIAS SAN PEDRO DE LA BENDITA Y EL CISNE.

2.1 Diagnóstico económico-productivo de la ciudad de Catamayo, parroquia San Pedro de la Bendita y El Cisne.

2.1.1 Diagnostico económico – productivo de la ciudad de Catamayo.

Según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Catamayo (2014-2019) en la tabla 1 se observa que la población ocupada en el cantón Catamayo labora preferentemente en agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca con 3.265 personas, esto se debe al hecho que este cantón es agrícola por naturaleza por su clima y por contar con las condiciones ambientales como terrenos ligeros, frescos, sueltos y aireados.

Tabla 1. Población económicamente activa por rama de actividad del Cantón Catamayo.

Rama de actividad	Sector Económico	Personas	Porcentaje
Agropecuario, pesquero y silvicultura	PRIMARIO	3.265	28,59
Explotación minera y canteras.		37	0,32
Industria.	SECUNDARIO	1.165	10,20
Construcción.		823	7,11
Suministros de electricidad.		27	0,24
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos.		33	0,29
Transporte y almacenamiento.	TERCIARIO	636	5,57
Comunicaciones.		82	0,72
Comercio.		1.727	15,12
Financieros y seguros.		57	0,50
Alojamientos, comidas y servicios.		463	4,05
Actividades profesionales.		92	0,81
Servicios administrativos.		114	1,00
Servicios públicos y defensa.		636	5,57
Servicios de enseñanza.		427	3,74
Actividades en la salud.		111	0,97
Artes y recrea miento.		26	0,23
Actividades de personas como empleadores.		823	7,21
Actividades de organizaciones y extra.		1	0,01
No declarado.		877	7,68
TOTAL			11.422

Fuente: PDYOT del Cantón Catamayo (2014-2019)

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

La rama de actividad de comercialización es realizada por 1727 personas, se ubica principalmente en Catamayo, donde existen gran cantidad de establecimientos de productos de consumo masivo, electrodomésticos, ferreterías, mercado, etc. Está ubicada en la zona céntrica de la ciudad, donde los habitantes de todo el cantón se proveen de todos los productos para su alimentación, vestido, vivienda, construcción, insumos agropecuarios, herramientas.

Es importante mencionar que según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Catamayo (2014-2019) el cantón Catamayo es el punto central de comercialización del cantón y de la provincia de Loja, ya que a él acuden productores y comerciantes de toda la provincia e incluso de la costa y de la sierra sobre todo personas del Azuay.

Las organizaciones que intervienen en la ciudad de Catamayo se muestran a continuación en la tabla 2.

Tabla 2. Organizaciones identificadas en la ciudad de Catamayo.

Lugar	Nombre de la entidad	Tipo de Organización
Catamayo	Decorteja Cia. Ltda. (Tejas)	Productivo.
Catamayo	Coop. 27 de Junio (Tejas y Ladrilo)	Productivo.
Catamayo	Asociación de Artesanos de Catamayo (Artesanías)	Productivo.
Catamayo	Asociación de Migrantes y Emprendedores de Catamayo.	Comercial.

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Catamayo (2014-2019)

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Se identificaron cuatro organizaciones, de las cuales tres son de tipo productivo y se dedican a la manufactura de ladrillo, teja y artesanías, su producción va encaminada a compañías que comercializan materiales de construcción y clientes que se encuentran en las ciudades de Catamayo, Loja, Guayaquil, Quito y Cuenca.

Los productos más representativos del cantón, tomando como consideración la superficie cultivada y por la importancia económica que representan en la economía de Catamayo se

han identificado según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Catamayo (2014-2019) los siguientes:

- Caña de azúcar: se vende como materia prima al Ingenio Monterrey ubicado en el mismo cantón, para la elaboración de azúcar, representa el 2,97% del territorio cantonal con 1935,44 ha.
- Maíz, yuca, tomate, limón y naranja: representa el 4,66% equivalente a 3042,83 hectáreas del territorio cantonal,
- Pasto cultivado: que tiene como propósito brindar alimento a los rumiantes (vacas, cabras, caballos, etc.) la extensión territorial de este cultivo cubre una extensión de 8987,20 hectáreas equivalentes al 13,70% del cantón; y,
- Pasto cultivado con presencia de árboles: ocupan 1715, 56 hectáreas, lo que representa el 2,63% del territorio cantonal.

Es importante también mencionar el uso pecuario, tiene una extensión de 8987,20 hectáreas, lo que representa el 13,79% de la superficie cantonal, esta categoría es extensa debido a la topografía del sector; donde los pastizales crecen más no para la crianza de ganado si no por el resultado de las siembras estacionarias de los productores.

Debido a la fertilidad de sus suelos la producción agrícola de Catamayo es muy diversa, misma que se desarrolla torno a la caña de azúcar, una parte de la población se dedica al negocio de compra-venta y al expendio público de productos agrícolas y pecuario, en las parroquias rurales en sus pastizales crían ganado vacuno, caballar, porcino, caprino, bovino, asnal y mular además existen animales silvestres como pericos, tordos, torcazas, urracas, gorriones, gavilanes, ardillas, chucurillos, conejos y pacasos.

2.1.2 Diagnóstico económico productivo de la parroquia San Pedro de la Bendita.

De acuerdo al Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia San Pedro de la Bendita (2014-2019) la situación actual del empleo de la parroquia según INEC 2010 es un PEA de 600, que representa el 37,74 % de la población.

“Las principales oportunidades de empleo se dan en el creciente mercado informal, que incluye trabajadores por cuenta propia. El empleo público dejó de ser un atractivo mercado, puesto que ha venido en franca disminución”. Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia San Pedro de la Bendita (2014-2019)

“Pérdida de estabilidad y mayor flexibilidad en el mercado informal; permanente capacitación, mayor especialización y versatilidad de los trabajadores en el mercado formal; y trabajadores de ambos mercados son atraídos fuertemente para emigrar y volverse productores de remesas” Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia San Pedro de la Bendita (2014-2019)

Tabla 3. Población ocupada de la parroquia San Pedro de la Bendita.

POBLACIÓN OCUPADA	TOTAL	PORCENTAJE
Población ocupada en agricultura, silvicultura, caza y pesca	181	22.54
Población asalariada en agricultura, silvicultura, caza y pesca	77	9.59
Población ocupada en manufactura	54	6.72
Población asalariada en manufactura	30	3.74
Población ocupada en comercio al por mayor y menor	78	9.71
Población asalariada en comercio al por mayor y menor	24	2.99
Población asalariada	300	37.36
Población ocupada en el sector público	59	7.35
TOTAL	803	100

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia San Pedro de la Bendita (2014-2019)

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

La Población Económicamente Activa (PEA) de la parroquia San Pedro de la Bendita se encuentra trabajando en distintas ramas económicas, de las cuales como se observa en la tabla 4 la rama de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca representa la principal fuente de ingresos de los pobladores con un 31,45%, de los cuales 168 son hombres y 21 son mujeres; existe un gran número de personas que se dedican a otras actividades

económicas tales como; comercio al por mayor y menor (12,98%), industrias manufactureras (9,48%) y construcción (9,48%), entre otras. Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia San Pedro de la Bendita (2014-2019)

Tabla 4. Población económicamente activa por rama de actividad de la parroquia San Pedro de la Bendita.

RAMA DE ACTIVIDAD	HOMBRE	MUJER	TOTAL	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	168	21	189	31,45
Explotacion de minas y canteras	2	2	4	0,67
Industrias manufactureras	40	17	57	9,48
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	2	1	3	0,50
Distribucion de agua y alcantarillado.	4	-	4	0,67
Construccion	56	1	57	9,48
Comercio al por mayor y menor.	40	38	78	12,98
Transporte y almacenamiento.	2	1	3	2,16
Actividades de alojamiento y servicio de comidas.	6	18	24	3,99
Información y comunicación.	2	1	3	0,50
Actividades financieras y de seguros.	-	3	3	0,50
Actividades profesionales, científicas y técnicas.	4	1	5	0,83
Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	7	2	9	1,50
Administración pública y defensa.	18	6	26	4,33
Enseñanza.	7	22	29	4,83
Actividades de atención de la salud humana.	-	3	3	0,50
Artes, entretemimiento y recreación.	1	1	2	0,33
Otras actividades de servicio	4	2	6	1,00
Actividades de los hogares como empleadores.	1	15	16	2,66
No declarado.	34	24	58	9,65
Trabajador nuevo.	7	5	12	2,00
TOTAL	415	186	601	100

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia San Pedro de la Bendita (2014-2019)

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

La parroquia San Pedro de la Bendita, es un lugar muy productivo, es por ello que dentro del campo manufacturero se destaca la carpintería, cerrajería y lo típico de la zona como son los amasijos.

Durante las fiestas religiosas del 17 agosto y las del 6 al 17 de noviembre, fecha en que la sagrada imagen de la Virgen del Cisne visita la parroquia, el flujo de viajeros aumenta en gran número, lo que ha ocasionado que un sinnúmero de personas se dedican al comercio de productos de la zona, entre los que predominan son los amasijos tales como roscones, bizcochuelos, tortillas de viento, entre otros productos que son muy codiciados por los turistas, transportistas y la ciudadanía en general de la propia parroquia, por tal motivo dichas fechas se convierten en algo tan esperado y anhelado por feligreses como por comerciantes.

La mayoría de los negocios de amasijos, para su funcionamiento cuentan con: permiso municipal, permiso sanitario, RISE y en algunos casos RUC.

En la parroquia existen 23 cultivos diferentes que ocupan un área total de 255 hectáreas de terreno aproximadamente, destacando el maní, guineo café, naranja, limón, mango, guaba, cebolla, tomate, maracuyá y papaya; adicional a lo antes mencionado entre los principales cultivos que se siembran son: caña de azúcar con 25,29% equivalente a 64,5 hectáreas, luego tenemos el maíz con el 19,98% correspondiente a 50,5 hectáreas y el fréjol que ocupa el 10,00% igual a 25,5 hectáreas, cuyos sembríos están en los sectores como: Togueros, Jirón, La Bendita, El Tingo, Shagüindo-Puyungo, La Concha, Illaca, San Vicente y El Limo. Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia San Pedro de la Bendita (2014-2019)

La cría de animales menores en la parroquia es una actividad que se basa en lo tradicional de las familias que habitan en el campo, por lo tanto la producción está destinada más para el autoconsumo y luego para el comercio; las especies que se identificaron son chanchos, gallinas, cuyes y chivos, distribuidas en diferentes sectores: Togueros, La Bendita, El Sauce (San Vicente), Shagüindo–Puyungo, La Concha, El Tingo, Illaca y El Limo. Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia San Pedro de la Bendita (2014-2019)

Las organizaciones que intervienen en la parroquia San Pedro de la Bendita de acuerdo al de detalla a continuación en la tabla 5.

Tabla 5. Organizaciones identificadas en la parroquia de San Pedro de la Bendita.

NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN	REPRESENTANTE	TIPO DE ORGANIZACIÓN
Junta Administradora de riego del canal San Vicente.	Sr. David Jaramillo V.	Administrativa
Junta Administradora de Agua Potable.	Dra. Nila Córdova O.	Administrativa
Asociación 29 de Junio.	Sr. Fredy Riverta T.	Productiva
Asociación de Adultos Mayores.	Sra. Josefa Jaramillo.	Ayuda Social
Fundación "San Pedro de la Bendita"	Sra. Josefa Jaramillo.	Ayuda Social
Pre-Liga Parroquial.	Srta. Gabriela Yaure	Deportivas
Canal de riego de agua "La Concha".	Dr. René Loaiza.	Administrativa
Cooperativa de transporte "San Pebita"	Sr. Fernando Camacho	Transporte

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia San Pedro de la Bendita (2014-2019)

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Se identificaron ocho organizaciones, de las cuales tres de tipo administrativo, una de tipo productivo, dos de ayuda social, uno de tipo deportivo y una de transporte. Cabe señalar que organizativamente San Pedro de la Bendita, posee una potencialidad, y esto lógicamente le abrirá las puertas a muchas oportunidades de desarrollo y atención por parte del gobierno. Existen otras actividades económicas particulares que favorecen a un pequeño grupo de la parroquia San Pedro de la Bendita tales como: tiendas de abarrotes, bazares, restaurantes, hoteles y panaderías; además la parroquia cuenta con moliendas, talleres de pintura, vulcanizadoras, talleres de electromecánica, cerrajerías, entre otros, estas actividades comerciales ofrecen sus servicios a las personas de la comunidad y a quienes deseen sus servicios.

2.1.3 Diagnóstico económico productivo de la parroquia El Cisne.

La parroquia El Cisne contribuye con el 1% de Personas Económicamente Activas del cantón Loja, mientras que la ciudad de Loja tiene el 85% de la concentración de PEA. Este valor es relevante ya que muestra el peso de la ciudad capitalina y su fuerza atracción para personas que buscan empleo. Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia El Cisne (2014-2019)

A nivel de la parroquia, y tal como lo señala la tabla 6, se observa que el 42,9% de la población de El Cisne trabaja al menos una hora a la semana, no trabajó pero sí tiene trabajo o no trabaja pero está buscando trabajo. A grandes rasgos este valor puede indicar una baja población activa, menor al 50%, por ende, más del 50% de la población parroquial depende económicamente de algún miembro del hogar o jefe de hogar. Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia El Cisne (2014-2019)

Tabla 6. Niveles de población económicamente activa del cantón Loja

Nivel de Gobierno	Población	PEA	% PEA	% PEA PARROQUIAL
Loja Provincia	404,835	176,423	43,6	52
Loja Cantón	175,077	91,978	52,5	100
Chantaco	1,315	591	44,9	1
Chuquiribamba	2,645	1,229	46,5	1
El Cisne	1,532	699	42,9	1
Gualel	2,275	790	34,7	1
Jimbilla	1,276	356	27,9	0
Loja Ciudad	142,271	78,319	55,0	85
Malacatos	6,292	2,637	41,9	3
Quinara	1,331	469	35,2	1
San Lucas San	4,296	1,944	45,3	2
San Pedro de Vilcabamba	1,268	509	40,1	1
Santiago	1,580	445	28,2	0
Taquil	3,323	1,554	46,8	2
Vilcabamba	4,164	1,814	43,6	2
Yangana	1,509	622	41,2	1

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia El Cisne (2014-2019)

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

En la tabla 7 se presenta la participación de las mujeres y hombres en las distintas actividades económicas que en el territorio se llevan a cabo. Es así que existe un predominio absoluto de los hombres, salvo en algunas ramas donde son las mujeres quienes ocupan estos sectores (hogar, servicios, telecomunicaciones, etc.) de los cuales la mayoría realizan las mujeres.

Con respecto a la rama de actividad económica se evidencia que el 53% de la población económicamente activa se dedica a actividades de agricultura, silvicultura, casa y pesca; el 11% no ha declarado las actividades a las que se dedica, en tanto que el 9% trabaja en actividades de comercio al por mayor y menor, el 6% trabaja en la construcción y porcentajes muy pequeños laboran en el resto de actividades.

Tabla 7. Población económica activa por rama de actividad de la parroquia El Cisne

RAMA DE ACTIVIDAD	HOMBRE	MUJER	TOTAL	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	262	108	370	53
Explotacion de minas y canteras	3	0	3	0
Industrias manufactureras	11	13	24	3
Distribucion de agua, alcantarillado y gestion de deshechos.	2	0	2	0
Construccion	42	2	44	6
Comercio al por mayor y menor.	29	37	66	9
Transporte y almacenamiento.	7	1	8	1
Actividades de alojamiento y servicio de comidas.	3	6	9	1
Información y comunicación.	0	1	1	0
Actividades financieras y de seguros.	0	1	1	0
Actividades profesionales, científicas y técnicas.	1	1	2	0
Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	4	0	4	1
Administración pública y defensa.	14	2	16	2
Enseñanza.	17	14	31	4
Actividades de atención de la salud humana.	1	0	1	0
Artes, entreteminiento y recreación.	2	1	3	0
Otras actividades de servicio	5	9	14	2
Actividades de los hogares como empleadores.	1	17	18	3
No declarado.	19	56	75	11
Trabajador nuevo.	8	1	9	1
TOTAL	431	270	701	100

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia El Cisne (2014-2019)

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

La actividad comercial constituye una importante generadora de empleo alrededor del Santuario de El Cisne, pues el 9% de la población económicamente activa se dedica al comercio al por mayor y menor de todo tipo de comercios especialmente en épocas de

fiestas (venta de horchatas, velas, reliquias, y otros). Este comercio es una consecuencia de la constante visita de turistas a la Sagrada imagen de la Virgen de El Cisne, actividad que presenta diversas limitaciones, en cuanto a la magnitud de turistas atendidos, sobre todo, en la improvisada capacidad de hospedaje. Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia El Cisne, (2014-2019)

El Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia El Cisne, (2014-2019) resalta que en El Cisne, se observa que la mayoría de las personas laboran en el agro y coincidentalmente el 40% de ellas lo hacen por cuenta propia, es decir, son sus propios jefes. Por ello, se afirma que la parroquia contribuye positivamente al fortalecimiento de la economía social y solidaria, la cual se basa en la autosuficiencia, autoproducción y autoconsumo con enfoque de comercio justo.

Es importante destacar la formidable participación femenina en la producción artesanal de reliquias, venta de comidas, horchatas y velas, es así que las actividades productivas que se realizan en la parroquia El Cisne corresponden en su mayoría al sector primario; entre ellas destaca la actividad turística, agrícola, ganadera, y comercio; las cuales representan las fuentes de ingreso y medio de vida más significativos dentro de la parroquia.

De acuerdo al cálculo que ha realizado el equipo del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia, que es un aproximado ya que no cuenta con una base de datos a nivel parroquial si no solo hasta el nivel cantonal, en la tabla 8 a continuación se indica el número de establecimientos económicos de la parroquia divididos por sectores económicos. En la que se observa un total de 11,694 establecimientos existentes en el cantón, 9940 o el 85% se ubican en la cabecera cantonal, el resto se reparte a las parroquias (1754), de las cuales 276 se localizan en El Cisne.

Tabla 8. Establecimientos económicos de la parroquia El Cisne.

SECTOR	TOTAL CANTONAL	LOJA CIUDAD	EL CISNE	VAB LOJA	VAB CISNE
Manufactura	1,087	924	11	728	26
Comercio	6,242	5306	62	4,182	147
Servicios	4,299	3654	43	2,880	101
Otros (Agricultura, minas, organizaciones, y órganos extraterritoriales)	66	56	1	44	2
Total	11,694	9940	117	7,835	276
Participación en porcentaje	100%	85%	1%	67%	2,36%

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia El Cisne, (2014-2019)

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

De acuerdo a la figura 5 el comercio (53%) es el sector predominante, pero el cual según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia El Cisne, (2014-2019) de la parroquia puede ser positivo y negativo. Positivo por el dinamismo que crea en la economía local y negativo por no crear fuentes de trabajo estables si no sólo estacionales (Fiestas de la Virgen del Cisne), vender sus productos sin inversiones locales, y lo más importante, actuar como intermediarios de los agricultores, disminuyendo los beneficios de estos últimos y acentuando su situación de autosuficiencia y bajos ingresos. El 37% de los establecimientos pertenecen al sector de servicios, lo que representa que en la parroquia se ubican 70 establecimientos, entre hosterías, casas posadas, hospedajes y hoteles, en donde la mayoría de propietarios de viviendas acondicionan sus habitaciones para alquilar al turista.

De acuerdo al Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia El Cisne, (2014-2019) la producción agrícola en El Cisne se caracteriza por ser de subsistencia donde es el núcleo familiar el principal consumidor y destinatario de los mismos. No obstante, casi todas las comunidades o barrios rurales sacan su producción orgánica y ecológica al mercado, como yuca, camote, papa, papa china y zanahoria blanca; plantas frutales como el plátano, caña, naranja, limón, mandarina, guaba, melón, chirimoya, guayaba, piña; cultivos de ciclo corto: frejol, hortalizas, maíz, arveja, zarandaja.

La producción pecuaria en El Cisne se limita a la crianza de animales pequeños para el consumo familiar, como la producción avícola: huevos, pollos y gallinas; cobayos: cuyes;

bovino: leche, quesos y quesillos, carne de vaca y/o ternero; y porcinos: cerdos. Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia El Cisne, (2014-2019)

La producción agropecuaria en la parroquia se caracteriza por ser rudimentaria y poco tecnificada. Se usan técnicas de producción ancestral o tradicional en el cultivo y crianza de animales pequeños. Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia El Cisne, (2014-2019)

Finalmente la parroquia El Cisne posee un alto potencial turístico, no sólo el religioso generado por la tradición y reconocimiento nacional e internacional de la Virgen del Cisne, sino también por las condiciones climáticas y ubicación geográfica de la parroquia; además de las actividades comerciales, productivas y gastronómicas, se destaca con especial énfasis el turismo comunitario y turismo ecológico agrícola.

2.2 Metodología utilizada en la investigación.

Este apartado está compuesto por tipos de estudio, métodos, técnicas e instrumentos utilizados para determinar la población y elementos importantes en el levantamiento de información.

Para lograr establecer el perfil de los emprendedores de la ciudad de Catamayo, parroquia San Pedro de la Bendita y El Cisne, se utilizó los instrumentos de recolección de datos como la encuesta y la entrevista a los habitantes de la ciudad de Catamayo, parroquia San Pedro de la Bendita y El Cisne, con la finalidad de obtener información selecta para el diagnóstico del perfil del emprendedor misma que será analizada y representada gráficamente.

Fue necesario realizar un levantamiento de información para descubrir la situación actual de los emprendedores de la ciudad de Catamayo, parroquia San Pedro de la Bendita y El Cisne, y lograr diagnosticar el perfil de los mismos, con el objetivo de elaborar una protesta integral que mejore las condiciones socio económicas de los emprendedores y sus familias.

2.2.1 Tipos de estudio.

2.2.1.1 Exploratorio.

Este tipo de estudio permitió conocer con claridad las oportunidades y fortalezas con la que cuenta los emprendedores de la ciudad de Catamayo, parroquia San Pedro de la Bendita y El Cisne, mediante análisis, síntesis e interpretación del problema que se investiga, con la finalidad de identificar las limitantes presentadas, cuyos resultados contribuirá a desarrollar una propuesta integral que permita mejorar las condiciones socio económicas de la población motivo de estudio.

2.2.1.2 Descriptivo.

Contribuyó a distinguir las características del entorno social, económico, político y cultural, referente al emprendimiento en la ciudad de Catamayo, parroquia San Pedro de la Bendita y El Cisne, con la finalidad de conocer como desenvuelven los emprendedores y describirlo tal como se produce en la realidad, en un tiempo y espacio determinado, involucrando a las personas, hechos, procesos y sus relaciones.

2.3 Métodos de Investigación.

2.3.1 Métodos teóricos.

Permitió obtener el conocimiento necesario a través de la revisión de informes de las entidades competentes que traten del objeto de estudio, documentos científicos, artículos de revistas científicas, que sirvan como base de la investigación.

2.3.2 Método inductivo.

En este método se utilizó el razonamiento para obtener información veraz y oportuna sobre la situación actual de los emprendedores de la ciudad de Catamayo, parroquia San Pedro de la Bendita y El Cisne, y sus emprendimientos, para llegar a conclusiones.

Este método se inicia con la observación individual de los hechos, se analiza la conducta y características de los emprendedores y sus emprendimientos, se hacen comparaciones y se llega a conclusiones para postularlas finalmente en una propuesta aplicable en busca del mejoramiento de los emprendimientos.

2.3.3 Método de análisis.

Permitió dar a conocer a profundidad la naturaleza de los fenómenos que rodean a los emprendedores y sus emprendimientos mediante el análisis exhaustivo de todos los detalles, comportamientos y sus características; además de poder explicar, hacer comparaciones, estudios y comprender mejor su comportamiento.

2.4 Técnicas e instrumentos para la recolección de información.

2.4.1 Encuestas

Se utilizó esta técnica, en la cual se elaboró un cuestionario de 28 preguntas dirigido a los emprendedores con el fin de obtener información adecuada y oportuna referente a la situación actual de los mismos, lo que permitirá elaborar una propuesta que mejore las condiciones de sus emprendimientos.

2.4.2 Entrevistas.

Se aplicó esta técnica con la finalidad de conocer el criterio de los emprendedores, técnicos y/o profesionales que se encuentran inmersos en el tema, lo que aportaran a determinar el perfil de los emprendedores y la elaboración de una propuesta integral para los mismos.

2.4.3 Guion de entrevista.

Está estructurada para autoridades de la ciudad de Catamayo, parroquia San Pedro de la Bendita y El Cisne, las preguntas que se formularon en este guion son abiertas, aplicando lineamientos existentes, con el fin de indagar puntos claves relacionados al perfil del emprendedor.

2.4.4 Cuestionario.

El fondo de las preguntas tiene estrecha relación con el objetivo de estudio, tratando en lo posible que el número de preguntas planteadas generen respuestas efectivas para un diagnóstico confiable.

2.5 Población para la investigación.

Con el fin de obtener un diagnóstico más aproximado a la realidad que garantice resultados confiables , se consideró que la población sujeta a estudio son todos los emprendimientos pertenecientes a la ciudad de Catamayo, Parroquia San Pedro de la Bendita y Parroquia El Cisne, que constan en la base de datos del Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO (2017), Instituto Ecuatoriano de Economía Popular y Solidaria IEPS (2017) y el registro de emprendimientos de la Comisaría Nacional de Policía del Cantón Loja y Catamayo.

A continuación en las tablas 9, 10 y 11 se detalla el número total de emprendimientos a los que se aplicará la encuesta. (Ver formato de encuesta en anexo 1)

Tabla 9. Tabla resumen de emprendimientos de la ciudad de Catamayo.

Lugar	Tipo de emprendimiento	Número
Ciudad de Catamayo	Comercialización de artículos de bazar.	6
	Restaurantes y cafeterías.	34
	Tiendas de abarrotes.	101
	Venta de artículos religiosos.	0
	Servicio de transporte.	9
	Servicio de hospedaje.	18
	Otros (Comercialización de muebles, gabinetes de belleza, pañalerías, carpinterías y procesadora artesanal de café)	43
TOTAL		211

Fuente: Comisaría Nacional de Policía del cantón Catamayo y Ministerio de Industrias y Productividad, 2017. Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Tabla 10. Tabla resumen de emprendimientos de la parroquia San Pedro de la Bendita.

Lugar	Tipo de emprendimiento	Número
Parroquia San Pedro de la Bendita	Comercialización de artículos de bazar	2
	Servicio de restaurantes	7
	Tiendas de abarrotes	15
	Comercialización de artículos religiosos	1
	Servicio de transporte	2
	Servicio de hospedaje	2
	Comercialización de amasijos	19
TOTAL		48

Fuente: Comisaría Nacional de Policía del cantón Catamayo y Ministerio de Industrias y Productividad, 2017. Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Tabla 11. Tabla resumen de emprendimientos de la parroquia El Cisne.

Lugar	Tipo de emprendimiento	Número
Parroquia El Cisne	Comercialización de artesanías	5
	Servicio de restaurantes (preparación de alimentos)	25
	Tiendas de abarrotes (víveres)	19
	Comercialización de reliquias (artículos religiosos, medallas, imágenes, estampas)	48
	Servicio de transporte	2
	Servicio de hospedaje	10
TOTAL		109

Fuente: Comisaría Nacional del cantón Loja, Ministerio de Industrias y Productividad e Instituto Ecuatoriano de Economía Popular y Solidaria (2017)

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Se aplicará la entrevista al presidente del Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial de El Cisne y San Pedro de la Bendita y al Vice Alcalde del Cantón Catamayo. (Ver formato de entrevista en anexo 2)

CAPITULO 3:
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

3.1 Análisis de resultados de la encuesta aplicada a emprendedores de la ciudad de Catamayo, parroquias San Pedro de la Bandita y El Cisne.

Utilizando la metodología antes descrita, se aplicó la encuesta que consta de 28 preguntas (ver anexo 1) a todos los emprendedores de la ciudad de Catamayo y las parroquias de San Pedro de la Bendita y El Cisne, información que se analiza a continuación.

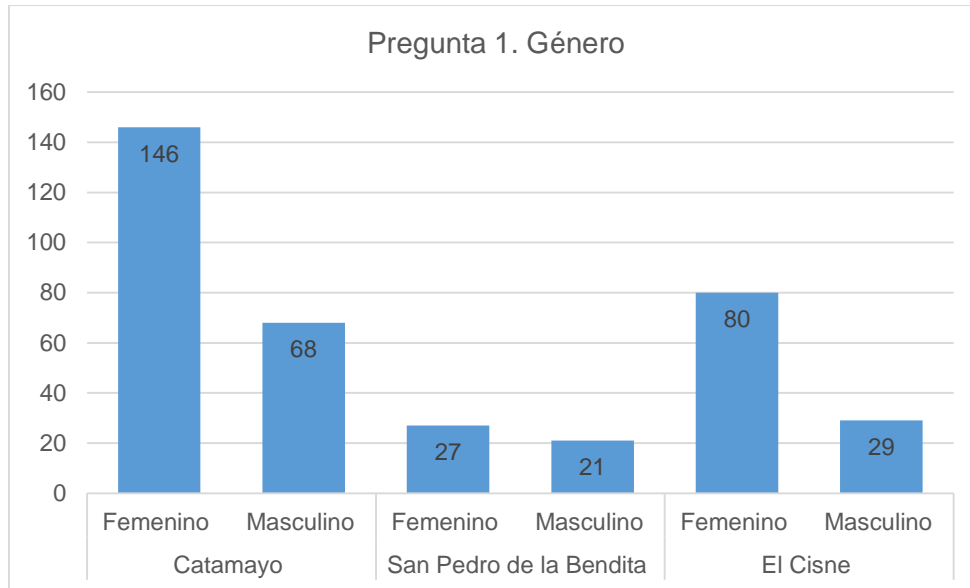


Figura 4. Análisis de resultados de la pregunta 1 de la encuesta.

Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores de la ciudad de Catamayo y parroquias San Pedro de la Bendita y El Cisne.

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Análisis: se evidencia que el género femenino predomina en la generación de emprendimientos tanto en la ciudad de Catamayo, parroquias San Pedro de la Bendita y El Cisne, demostrando así la capacidad de las mujeres lojanas para romper esquemas tradicionales al ser generadoras de empleo, y obtener mayor poder de decisión dentro de su hogar y la sociedad.

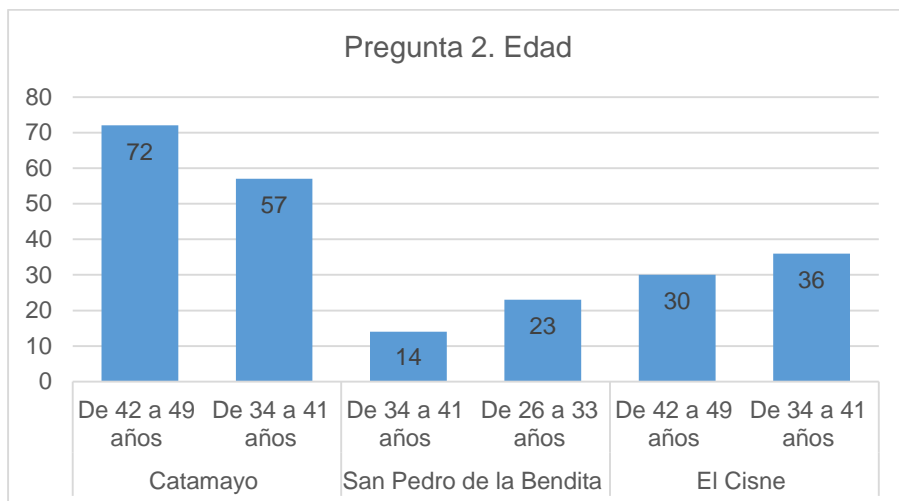


Figura 5. Análisis de resultados de la pregunta 2 de la encuesta.
 Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.
 Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Análisis: se observa que el rango de emprendedores de mayor edad está en la ciudad de Catamayo, mientras que el rango de emprendedores de menor edad está en la parroquia San Pedro de la Bendita, concluyendo que la mayoría de emprendedores tienen varios años de experiencia por lo que les permite tener mayor posicionamiento en el mercado.

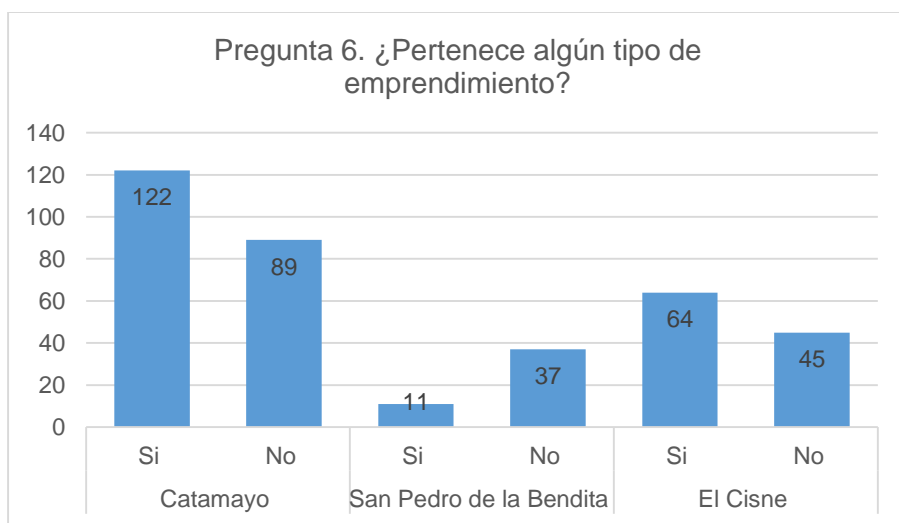


Figura 6. Análisis de resultados de la pregunta 6 de la encuesta.
 Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.
 Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Análisis: se observa que tanto en la parroquia El Cisne y en la ciudad de Catamayo los emprendedores forman parte de algún tipo de asociación, a diferencia de la parroquia San Pedro de la Bendita en la cual sus emprendedores no forman parte de algún tipo de

asociación, debido a cierta resistencia de los emprendedores al tener que compartir sus recetas y formas de elaborar sus productos tradicionales y su falta de afinidad entre comerciantes.

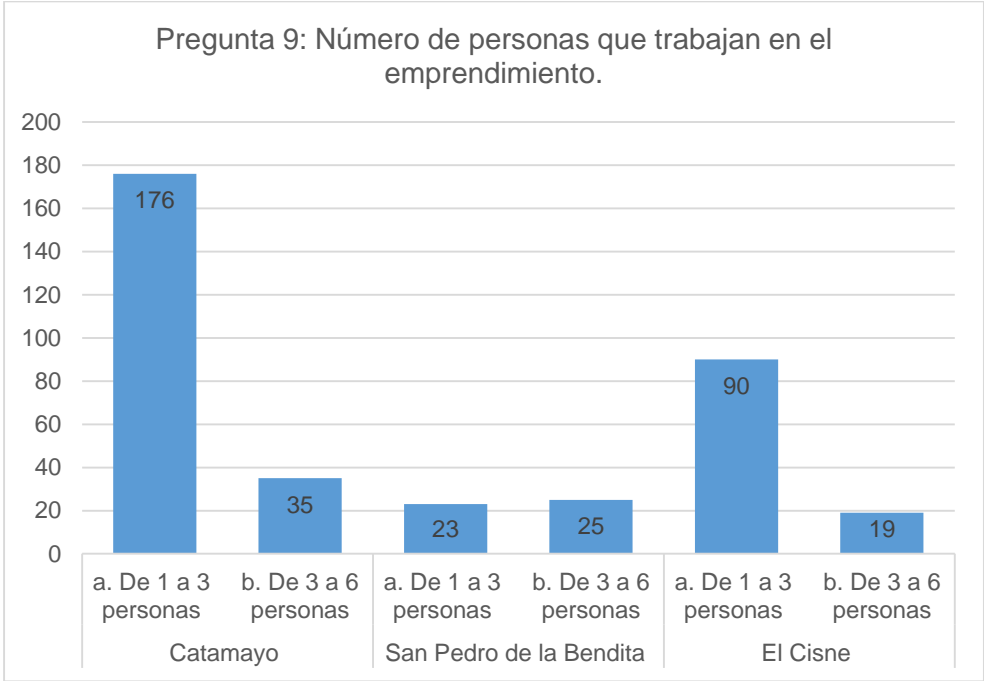


Figura 7. Análisis de resultados de la pregunta 9 de la encuesta.
 Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.
 Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Análisis: se evidencia que en la mayoría de emprendimientos de la ciudad de Catamayo y parroquia El Cisne trabajan menos personas en comparación a los emprendimientos de San Pedro de la Bendita, mismos que son negocios familiares donde intervienen la mayoría de la familia, en virtud de que para la elaboración de sus productos necesitan mayor cantidad de mano de obra.

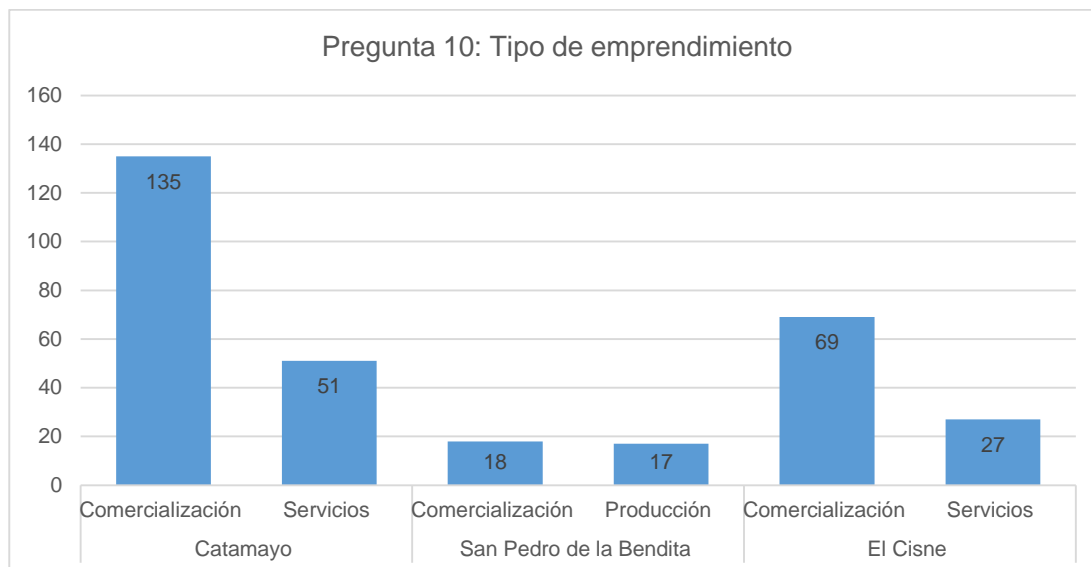


Figura 8. Análisis de resultados de la pregunta 10 de la encuesta.
 Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.
 Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Análisis: se puede observar que en su mayoría los emprendedores de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne se dedican a la comercialización, es importante resaltar que en la parroquia San Pedro de la Bendita a más de la comercialización gran parte de los emprendedores se dedican a la elaboración de sus productos tradicionales como son los amasijos.

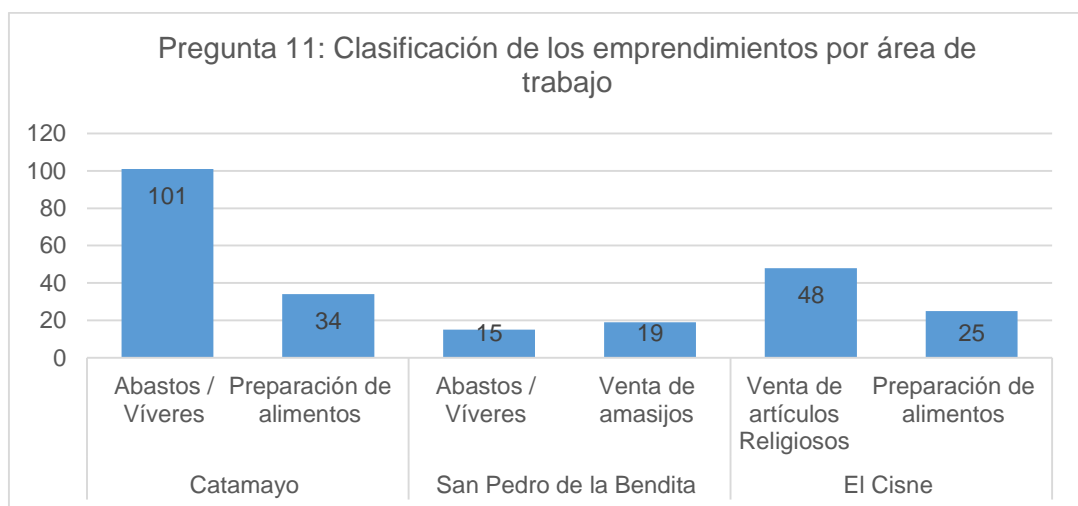


Figura 9. Análisis de resultados de la pregunta 11 de la encuesta.
 Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.
 Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Análisis: se evidencia que en Catamayo predominan los emprendimientos de venta de abastos y víveres, seguido de la preparación de alimentos, en la parroquia San Pedro de la

Bendita se observa que la mayoría son emprendimientos que se dedican a la elaboración y venta de amasijos, productos que forman parte de la herencia gastronómicas de la parroquia, finalmente en la parroquia El Cisne se muestra que la mayor parte de emprendimientos son de venta de artículos religiosos esto en razón a la masiva concurrencia de romeriantes que acuden a la basílica de la sagrada imagen de la Virgen del Cisne.

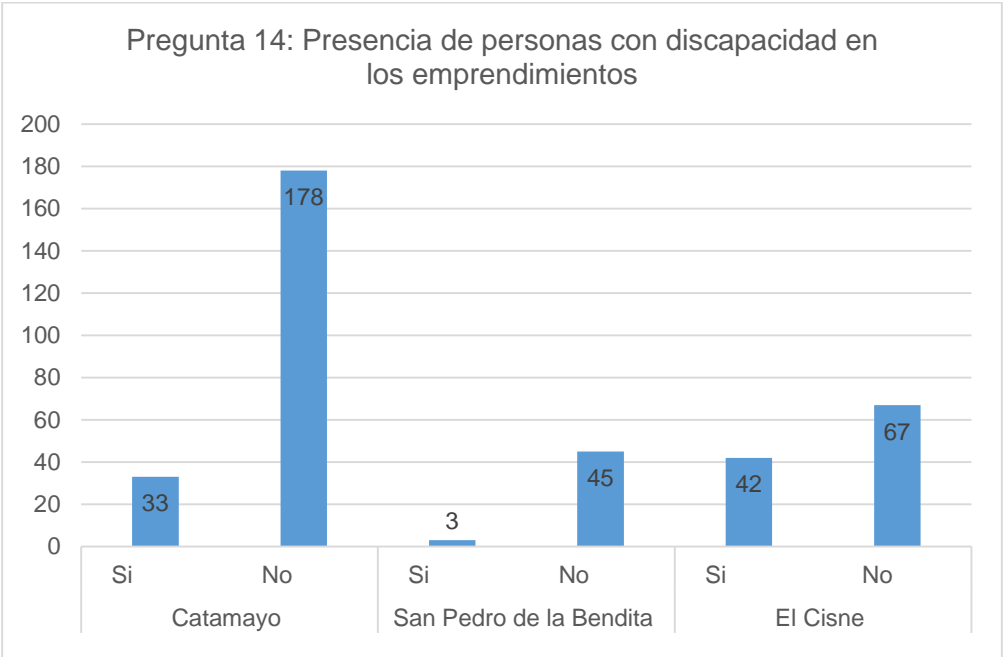


Figura 10. Análisis de resultados de la pregunta 14 de la encuesta.
 Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.
 Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Análisis: se determina que los emprendimientos de El Cisne brindan mayor oportunidad de trabajo a personas con discapacidad permitiendo que se logre una verdadera inclusión de este grupo de atención prioritaria, en comparación a los emprendimientos de Catamayo y San Pedro de la Bendita que no brindan esta oportunidad.

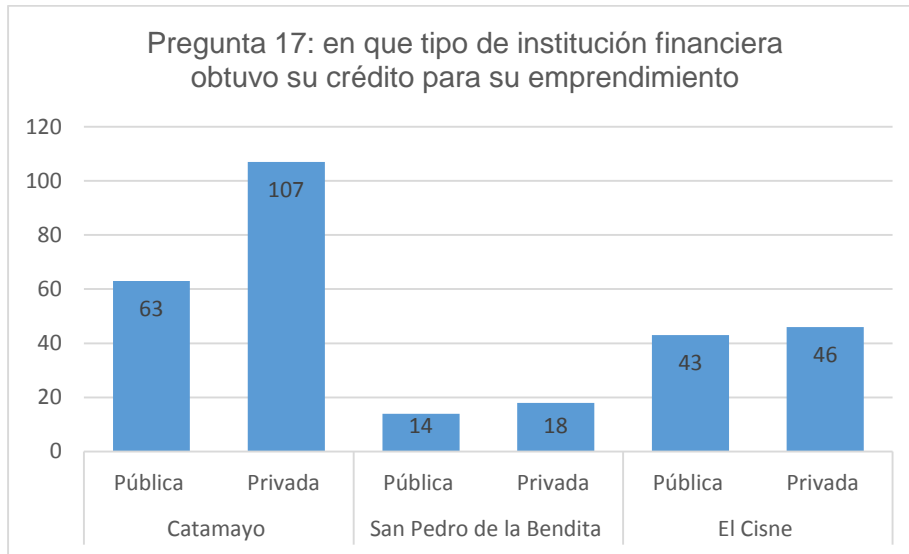


Figura 11. Análisis de resultados de la pregunta 17 de la encuesta.
 Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.
 Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Análisis: se evidencia que la mayoría de los emprendimientos han obtenido un crédito a través de instituciones financieras privadas, esto debido a la facilidad que estas entidades prestan para el otorgamiento de créditos y el pago de sus mensualidades.

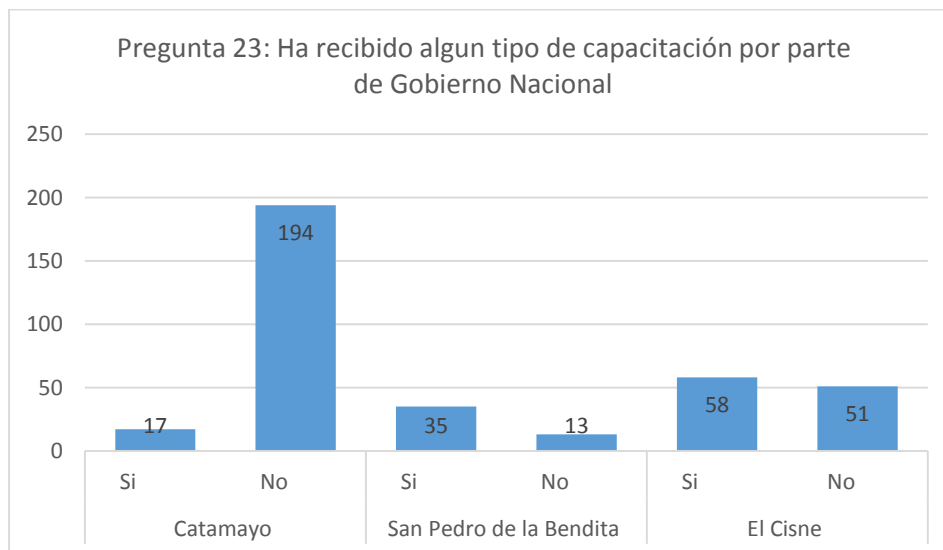


Figura 12. Análisis de resultados de la pregunta 23 de la encuesta.
 Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.
 Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Análisis: se puede observar que los emprendedores de Catamayo, no han recibido algún tipo de capacitación por parte del Gobierno, debido a la falta de gestión por parte de los

representantes de las organizaciones y autoridades del cantón, en comparación a San Pedro de la Bendita y El Cisne que si han recibido capacitación en temas de seguridad ciudadana, cadenas de comercialización, atención al cliente y asesoramiento para solicitud de trámites de su negocio.

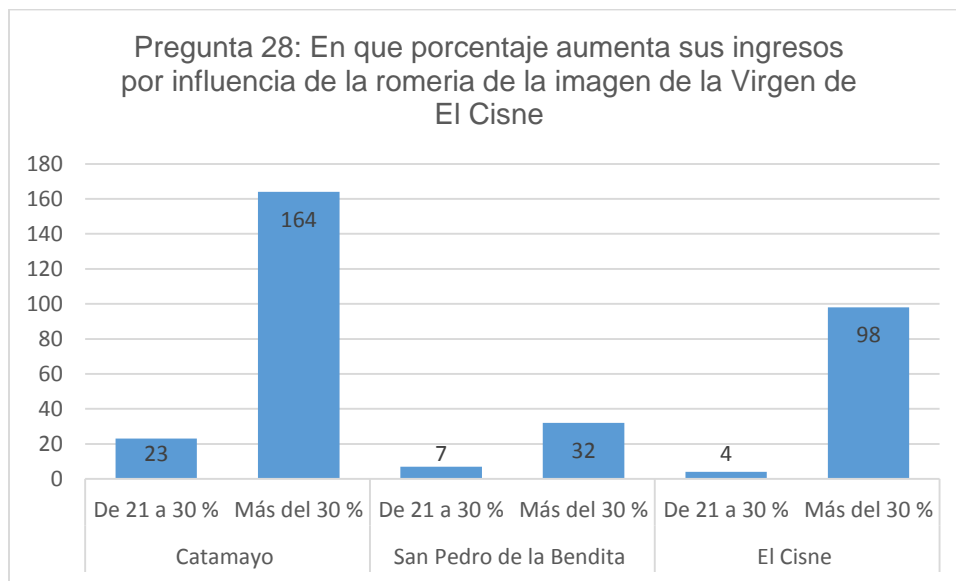


Figura 13. Análisis de resultados de la pregunta 28 de la encuesta.
 Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne.
 Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Análisis: se evidencia que la mayor parte de los emprendimientos registra un aumento considerable en sus ingresos debido a la romería de la sagrada imagen de la Virgen del Cisne, ya que tanto la ciudad de Catamayo como la parroquia San Pedro de la Bendita se encuentran en el trayecto de dicha romería.

3.2 Análisis de resultados de la entrevista a autoridades de la parroquia El Cisne.

De acuerdo a la entrevista realizada al Sr. Julio Macas, Presidente del Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial de El Cisne se evidencia que la mayoría de los emprendedores se dedican a comercializar artículos religiosos, esto se debe a la presencia de romeriantes por devoción a la Virgen de El Cisne.

La actividad económica y productiva de los emprendedores de la parroquia se incrementa en los meses de mayo, agosto y septiembre, en relación la gran afluencia de peregrinos y turistas que acuden a la peregrinación de la Sagrada Imagen de la Virgen de El Cisne. En tales fechas el Gobierno Parroquial invierte gran parte de presupuesto para brindar las

mejores condiciones a los devotos y emprendedores para que desarrollen sus actividades turísticas y comerciales.

Referente a los planes a futuro en los que el GAD Parroquial tiene planificado apoyar a los emprendedores, se ha logrado conseguir la construcción del mercado central para la Parroquia, mismo que en los próximos meses estará listo al servicio de los emprendedores y de los turistas religiosos.

3.3 Análisis de resultados de la entrevista a autoridades de la parroquia San Pedro de la Bendita.

De acuerdo a la entrevista realizada al Sr. Francisco Hidalgo Jaramillo, Presidente del Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial de San Pedro de la Bendita, se analiza que la actividad económica que realizan los emprendedores en la Parroquia San Pedro de la Bendita, es la producción y comercialización de amasijos tradicionales, agricultura y ganadería.

Una de las características de los moradores de San Pedro de la Bendita es el espíritu emprendedor, su pasión por el trabajo honrado y fructífero, lo que ha permitido desarrollar notablemente la actividad comercial en la Parroquia.

Se destaca de igual forma que la creciente actividad comercial de San Pedro de la Bendita se debe al paso de turistas y peregrinos a la parroquia El Cisne y a la Costa, lo que hace que los emprendedores tengan un mercado permanente para comercializar sus productos.

El GAD Parroquial continuamente ha realizado gestiones a nivel local, nacional e internacional para apoyar a todos los emprendedores de la Parroquia.

3.4 Análisis de resultados de la entrevista a autoridades de la Ciudad de Catamayo

De acuerdo a la entrevista al Dr. Oswaldo Celi Rojas, Vice Alcalde del Cantón Catamayo se menciona que a principal actividad económica de los emprendedores es la comercialización, esto en razón que la ciudad de Catamayo es un puerto de arribo de turistas que llegan desde los cantones Calvas, Gonzanamá entre otros, y por otro lado llegan desde los cantones Olmedo y Chaguarpamba lo que hace que Catamayo reciba gran cantidad de personas que realizan actividades de turismo, comercio y trabajo.

Otros factores son, la presencia del aeropuerto ciudad de Catamayo, el paso obligatorio a la Parroquia El Cisne y la actividad comercial de la industria más grande del sur del Ecuador como es el Ingenio Monterrey.

Como apoyo a los emprendedores en Catamayo, se realizan ferias comerciales, institucionales y facilitación de espacios públicos y todo el contingente para promover el emprendimiento local.

CAPÍTULO 4

PROPUESTA

El impacto que representa el emprendimiento y la innovación sobre la economía de las naciones avanza de una manera tan rápida y tiene un alcance tan extenso, que resulta complejo descifrar cual es el rumbo de un país como Ecuador. A pesar de que el camino aún no se vislumbra claro, nuestro país demuestra a nivel mundial que en términos de emprendimiento se ubican en lo más alto del podio del índice de emprendimiento mundial, a este indicador se lo conoce como Monitor de Emprendimiento Global GEM (2016) ; para el caso ecuatoriano, el estudio fue elaborado por la Escuela de Negocios ESPAE de la ESPOL, los resultados del informe señalan que Ecuador continúa siendo el país con la Actividad Emprendedora Temprana (TEA) más alta de la región y ocupa el segundo puesto entre los 66 países participantes a nivel global. En Sur América el Estado colombiano y peruano se ubican tras Ecuador.

En base de ello se puede discernir que la población ecuatoriana tiene un alto espíritu de emprendimiento; ya sea por una básica necesidad de generar recursos para la subsistencia, distintas oportunidades de mercado, la existencia de apoyo estatal o privado, o cualesquiera sean los motivo que lleva a los ecuatoriano a emprender, es importante aprovechar que existe la motivación y el personal para ello.

En este caso se presenta una propuesta con objetivos y estrategias que buscan mejorar el clima o entorno en el cual los emprendedores de una zona de la provincia de Loja se desenvuelven, evidentemente en este campo como en muchos otros no existen recetas fijas o prefabricadas que tendrán los mismos resultados en todas las locaciones, por ello para la elaboración de dicha propuesta se han tomado en cuenta la realidad particular de los emprendimientos locales. Se han fijado tres horizontes de planeación para la presentación de este trabajo, corto, mediano y largo plazo; en cada uno de los cuales se plantearan acciones encaminadas a otorgarles más y mejores oportunidades a los actuales y futuros emprendedores de la zona.

4.1 Estrategias a corto plazo.

Tal como su nombre lo indica este horizonte de planeación se refiere a los objetivos y estrategias de mayor urgencia, lo que buscan será tener un impacto en la motivación para generar nuevos emprendimientos y a la mantención de los ya existentes.

4.1.1 Estrategia 1: Levantamiento y análisis de información.

Al llevar a cabo el levantamiento de datos para la realización de este trabajo investigativo se pudo obtener información de 357 emprendimientos en las localidades de Catamayo, San Pedro de la Bendita y El Cisne; la problemática y necesidades que han sido evidenciadas se refiere a una zona específica de la provincia de Loja y por consiguiente limitan de cierta manera el establecimiento de políticas colectivas.

Con el afán de mostrar más lúdicamente cada una de las estrategias que se busca proponer se presentará una matriz en la cual se identificarán los objetivos, las metas, indicadores de gestión y cumplimiento.

Tabla 12. Estrategia 1: Levantamiento y análisis de información

Objetivo:	Identificar el tejido empresarial de PYMES de la provincia de Loja.	
Plazo/Tiempo:	Corto (máximo tres meses)	
Actividades:	<ul style="list-style-type: none"> a) Levantar una base de datos de PYMES en toda la provincia de Loja. b) Obtener un mapeo geográfico y por actividades de emprendimiento e innovación. c) Obtener el universo de necesidades de los emprendedores. d) Planificación de cronogramas y distributivos de responsabilidades. e) Conformación de equipos de recolección de datos y su respectiva capacitación 	
Meta:	Determinar el 90% del tejido empresarial de la provincia de Loja.	
Planteamientos		
INDICADORES	RESPONSABLES	EVIDENCIA
<ul style="list-style-type: none"> .- Número de emprendimientos obtenidos sobre el número total de emprendimientos. .- Número de sectores determinados sobre el número total de sectores. 	GADs, Universidades, Institutos Técnicos Superiores y empresas privadas interesadas en temáticas de emprendimiento, Autoridades y/o sus representantes.	<ul style="list-style-type: none"> .- Realización de reuniones. .- Actas de reunión. .- Objetivos y acuerdos fijados entre las partes. .- Cronograma de actividades.
Origen de presupuesto:	El presupuesto estará conformado principalmente por los costos del personal de levantamiento y tabulación de datos, así como de los costos de materiales, alimentación y transporte que se requieren para cada grupo de investigación; determinar inicialmente dichos costos resulta complejo dado que todo dependerá del alcance que se le quiera otorgar a la investigación y de los recursos propios con los que cuenten cada uno de los interesados. Sin embargo los fondos deberían ser principalmente otorgados por organismos públicos dados los objetivos sociales.	

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

4.1.2 Estrategia 2: Planteamiento de la problemática actual.

La segunda estrategia tiene como finalidad poner en conocimiento de las autoridades locales, tanto públicas como privadas, sobre la problemática en las tres localidades analizadas; resulta de suma importancia poner en conocimiento de las partes interesadas las características de la población y de los negocios que conforman el ecosistema emprendedor de la zona.

Gracias a los datos recolectados se pudo evidenciar que, en promedio, dentro de las tres localidades analizadas, el 65% de los emprendedores son mujeres dentro de un rango de edad entre 26 y 41 años, casi la mitad de ellas son mujeres casadas que aún no poseen hijos (el núcleo familiar en un 45% es conformado por la pareja de esposos); esto indica que el objetivo inicial son mujeres jóvenes con mayor predisposición o motivación para levantar emprendimientos.

Tabla 13. Estrategia 2: planteamiento de la problemática actual

Objetivo:	Planteamiento de la problemática actual.	
Plazo/Tiempo:	Corto (máximo siete meses)	
Actividades:	a) Poner en conocimiento de las autoridades locales, tanto públicas como privadas, sobre la problemática en las tres localidades analizadas	
Meta:	Identificar el 90% de la problemática actual.	
Planteamientos		
INDICADORES	RESPONSABLES	EVIDENCIA
Número de problemas actuales por cada localidad analizada.	Investigador, autoridades públicas y privadas, emprendedores. GADs locales, empresas públicas y privadas de la zona.	.- Acta de presentación de resultados. .- Acta de compromiso de entrega de incentivos. .- Documento final.
ACCIONES		
Presentación de los resultados de la investigación realizada en Catamayo, San Pedro y El Cisne. Búsqueda de auspiciantes que faciliten algún tipo de incentivo a los mejores emprendimientos actuales. Elaboración de un documento formal donde se evidencien los hallazgos demográficos, socio-económicos y empresariales de la zona analizada.		
Origen de presupuesto:	El presupuesto que se requerirá para llevar a cabo esta estrategia, de igual forma deberá ser debatido entre los participantes de la comisión de apoyo al emprendimiento. Los recursos en su mayoría serán en especies y deberán ser aportados por las instituciones o personas que voluntariamente así lo deseen. En cuanto al presupuesto para la presentación de resultados del presente trabajo investigativo, el autor deberá obtener el apoyo de uno o de todos los GADs participantes, ya que son datos que de relevancia para su administración.	

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Tal como se ha mencionado anteriormente la presentación de información es vital para cualquier proceso de toma de decisiones, en este caso se ha incluido la posibilidad de otorgar a los emprendedores con los negocios más promisorios ciertos incentivos que demuestren el compromiso que sus autoridades poseen para con ellos, esto con la finalidad de estimular su trabajo y al mismo tiempo allanar el camino para las acciones que se presentaran en el mediano y largo plazo.

4.1.3 Estrategia 3: creación de una comisión permanente.

La siguiente táctica de corto plazo que se podría implementar en busca de mejorar el ambiente de emprendimiento e innovación en la ciudad de Catamayo y las parroquias de San Pedro y El Cisne sería la creación de una mesa de trabajo permanente, o también denominada comisión mixta, en la que estén presentes los principales agentes vinculados al emprendimiento en la zona.

Esta comisión debería contar con autoridades o actores público-privados directamente enfocados en campos de acción relacionados directamente con temas de emprendimiento, trabajo, labor social, comercio y provisión de insumos y servicios; la inmediatez de implementación de esta actividad se basa en que es imperante contar con una directiva que formule opciones de mejora y actividades encaminadas a la mejora del clima de emprendimiento, así mismo se busca que esta comisión sea la encargada de analizar los datos recolectados y tome decisiones en base de ellos. A continuación, se presenta la respectiva tabla de contenidos de la estrategia:

Tabla 14. Estrategia 3: creación de una comisión permanente.

Objetivo:	Creación de una comisión permanente
Plazo/Tiempo:	Corto (máximo cinco meses)
Actividades:	<ul style="list-style-type: none"> a) Establecer un listado primario de personalidades que puedan representar los intereses del público objetivo, llamando a emprendedores, actores públicos y privados, universidades y otros centros educativos. b) Determinar las autoridades y/o representantes de mayor relevancia en temas de emprendimiento e innovación en el sector deseado, para formar una mesa directiva de trabajo. c) Crear una hoja de ruta con la planificación de actividades individuales a realizarse con sus respectivos plazos y responsables. d) Hacer un primer llamado para la conformación de grupos de representantes de emprendedores de las tres localidades analizadas.
Meta:	Determinar el 80% de los integrantes de la comisión permanente.

Planteamientos		
INDICADORES	RESPONSABLES	EVIDENCIA
Número de integrantes de la comisión. Número de representantes de intereses del público objetivo. Número de emprendedores y actores públicos y privados.	GAD municipal de Catamayo, organizaciones públicas y privadas, educadores, emprendedores.	.- Acta de la reunión cumplida. .- Convocatoria realizada. .- Listado de la mesa de trabajo. .- Hoja de ruta planificada. .- Acta de validación y acuerdos alcanzados .- Acta de compromiso.
ACCIONES		
Formación de una mesa de trabajo permanente conformada por autoridades público-privadas, educadores, empleadores y emprendedores. Creación de una hoja de ruta primaria que tome en cuenta los datos obtenidos en la recolección de información. Validación de los planteamientos de la hoja de ruta. Creación de una sede física para el trabajo de la comisión; en este caso se estima que la locación más apropiada para este cometido es la ciudad de Catamayo, por ser la urbe con mayor población e ingresos de la zona.		
Origen de presupuesto:	El presupuesto que se requerirá para llevar a cabo esta estrategia estará directamente ligado a cada institución participante, cada una de ellas aportará con el tiempo de su delegado y en el caso de la creación de la sede será el GAD municipal de Catamayo deberá aportar (si así se acuerda) con alguna oficina o sala de reuniones donde puedan llevarse a cabo las tertulias deseadas.	

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo

Con la creación de dicha comisión se espera conformar una directiva amplia y que en ella confluyan tantos intereses sociales, públicos y privados; lo importante es poder lograr que las voces de los emprendedores sean escuchadas y sus necesidades solventadas, todo esto con el fin de mejorar la situación socioeconómica de esta población.

4.2 Estrategias a mediano plazo

4.2.1 Estrategia 4: Trabajo conjunto con centros educativos.

Las estrategias y acciones subsiguientes corresponden a un plazo mediano, que se puede contabilizar a partir del primer año de establecimiento de la hoja de ruta hasta un máximo de tres años posteriores a ello. Estas gestiones tienen como finalidad posicionar en la mentalidad local el espíritu emprendedor, por medio del establecimiento de acciones, normas, actividades y oportunidades que incentiven y faciliten el emprendimiento y la innovación local.

La formación y acompañamiento que una institución educativa puede aportar a que un emprendedor inicie con su negocio y lo mantenga en el tiempo es fundamental, ya sea a nivel medio o superior el ámbito educativo es imprescindible. En nuestro país durante ya muchos años se ha promovido la creación y existencia de institutos técnicos superiores, los cuales otorgan a sus estudiantes conocimientos de tipo intermedio entre un título de grado y un bachillerato; la idea en sí no es mala ya que nuestra economía en vías de desarrollo requiere gran cantidad de mano de obra calificada en el ámbito técnico (electricidad, mecánica, sistemas computacionales, cocina, servicios varios, etc.), pero aún las políticas no han logrado que dicho tipo de estudio despegue. En la siguiente tabla se muestran acciones encaminadas a acercar a la academia a los emprendedores de Catamayo, San Pedro y El Cisne:

Tabla 15. Estrategia 4: trabajo conjunto con centros educativos.

Objetivo:	Trabajar articuladamente con centros educativos.	
Plazo/tiempo:	Medio (de uno a dos años)	
Objetivos:	<ul style="list-style-type: none"> a) Establecer la cantidad y el tipo de instituciones educativas de nivel medio y superior pueden tener un impacto significativo con el ecosistema emprendedor local. b) Creación de una cátedra especializada en temas de emprendimiento. c) Creación de cursos de capacitación continua en temas relacionados al emprendimiento, la innovación, manejo financiero y apertura de mercados. d) Creación de espacios, charlas y coloquios de motivación y superación personal, manejo de marca y planificación estratégica. e) Fomentar la asociatividad entre los emprendedores actuales y futuros. 	
Meta:	Trabajo en conjunto con el 80% de centros educativos.	
Planteamientos		
INDICADORES	RESPONSABLES	EVIDENCIA
<p>Número de centros educativos a trabajar articuladamente, sobre el número total de centros educativos.</p> <p>Número de cátedras en temas de emprendimiento, sobre el número total de cátedras.</p> <p>Número de cursos de capacitación continua en temas de emprendimiento e innovación, sobre el número tal de cursos.</p>	<p>Universidades locales, Institutos Técnicos Superiores de la zona, Colegios de Bachillerato.</p>	<p>.- Acta de reunión</p> <p>.- Documento con la infografía recolectada.</p> <p>.- Acta de creación de los cursos, seminarios, charlas, respectivos responsables, y los lugares para ofrecerla.</p> <p>.- Acta de compromiso entre emprendedores y centros educativos.</p>
ACCIONES		

Realizar un estudio técnico que recoja cada una de las oportunidades de emprendimiento en la zona, en base de los recursos naturales, educación de la población, vías de acceso, oportunidades de negocio, cercanías de proveedores y clientes, capacidad productiva, acceso a financiamiento, oferta y demanda propias del sector.

Crear de una cátedra (escuela de formación en negocios) local. La cual se enfoque en promover tanto el conocimiento técnico como en la motivación del personal. Se pueden impartir cursos con temáticas variadas orientados a la formación técnica productiva como el manejo administrativo del negocio.

Lograr un espacio de sinergia donde estudiantes o profesionales puedan otorgar asesoría a emprendedores a cambio de experiencias laborales o pagos por volumen.

Crear una cátedra anexa a la principal pero con fines de promover la asociatividad entre los emprendedores locales.

<p>Origen de presupuesto:</p>	<p>El presupuesto que se requerirá para llevar a cabo esta estrategia, provendrá de las instituciones es educativas pertinentes aunque la gestión debe promover obtener recursos públicos y privados para los materiales, publicidad y locaciones.</p>
--------------------------------------	--

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

En este caso se busca formar una sinergia entre la academia y los emprendedores de la zona, durante la investigación de campo se pudo evidenciar que en promedio un 55% de los negocios se dedican exclusivamente al comercio lo que indica que en esta zona los capitales giran mayoritariamente en torno al intercambio de mercancías en especial de tipo religioso, lo que se explica por la influencia de la virgen de El Cisne. Por otra parte un 50% de los emprendedores indican que requieren de capacitación y otro 45% manifiesta que al momento de tomar la decisión de invertir en su negocio su mayor preocupación fue la incertidumbre, esto da cuenta de la necesidad de contar con apoyo de formación técnica y emocional a los actuales y futuros empresarios de la zona.

4.2.2 Estrategia 5: Acercamiento de las instituciones públicas a los emprendedores.

Continuando con las estrategias de mediano plazo, se vuelve importante promover que las instituciones públicas se acerquen a los emprendedores, se elimine en lo posible el centralismo y se facilite el acceso a los servicios que ofrecen estas instituciones al público en general y con mayor énfasis a los empresarios pequeños y medianos.

El levantamiento de datos ofrece un resultado interesante, en promedio el 78% de los emprendedores encuestados recurrieron a financiamiento para levantar su negocio; así mismo en promedio el 54% requiere actualmente de financiamiento que tendrá como destino el capital de trabajo.

Tabla 16. Estrategia 5: acercamiento de las instituciones públicas a los emprendedores.

Objetivo:	Acercar las instituciones públicas a los emprendedores.	
Plazo/tiempo:	Medio (de uno a dos años)	
Actividades:	a) Integrar las políticas y servicios públicos hasta los emprendedores de la zona de influencia. b) Fomentar el conocimiento de políticas, soluciones, incentivos y demás oportunidades que la legislación ecuatoriana posee en el ámbito empresarial.	
Meta:	Acercamiento del 80% de las instituciones públicas a los emprendedores.	
Planteamientos		
INDICADORES	RESPONSABLES	EVIDENCIA
Número de instituciones públicas que se han acercado a los emprendedores, sobre el número total de instituciones públicas. Número de emprendedores satisfechos con el acercamiento de instituciones públicas, sobre el número total de emprendedores.	Emprendedores, autoridades de GADs, Superintendencia de Compañías, instituciones financieras públicas.	.- Acta de reunión entre las autoridades. .- Resolución de factibilidad. .- Base de datos actualizada.
ACCIONES		
Estudio de factibilidad de creación de una oficina única de trabajo que ofrezca todos los servicios que el emprendedor requiere, tanto en temas legales como en acceso al financiamiento e bajo costo. Reunión de un delegado de la junta permanente con todas las autoridades relacionadas o con competencias en lo que a creación de empresas y negocios se refiere. Creación de una base de datos de ofertas de financiamiento público con sus respectivos objetivos, tasas, requisitos, orientaciones y demás información que pudieran requerir los emprendedores. .-.		
Origen de presupuesto:	El presupuesto que se requerirá para llevar a cabo esta estrategia, provendrá de las instituciones públicas relacionadas a este tema.	

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

Al tratarse de un proyecto de tipo social, el acercamiento de las instituciones públicas es imprescindible, mientras menos burocracia exista y menor distancia se coloque entre las instituciones y los individuos que requieren de ellas, mayor será el beneficio mutuo.

4.3 Estrategias a largo plazo

4.3.1 Estrategia 6: creación de un espacio de coworking.

Se ha establecido que esta estrategia tenga un horizonte de largo plazo ya que la iniciativa del coworking es algo novedoso y disruptivo lo que implica un cambio completo en la mentalidad de los emprendedores de la zona, dicha modificación en la idiosincrasia de la formación de empresas conlleva tiempo y esfuerzo

La presente estrategia busca proponer formar un espacio en el cual los emprendedores de la zona de influencia puedan compartir ideas, soluciones, problemas, costos, gastos e incluso ingresos; utilizando esta nueva forma de asociatividad se pueden esperar grandes resultados ya que la innovación surge de los grupos multidisciplinarios y que mejor opción para lograrlo que hacer converger a un grupo de individuos con ganas de emprender.

Tabla 17. Estrategia 6: creación de un espacio de coworking.

Objetivo:	Crear de un espacio de coworking.	
Plazo/tiempo:	Largo (más de tres años)	
Objetivos:	a) Crear un espacio físico donde los emprendedores puedan interactuar entre sí y encubar sus emprendimientos con menores costos. b) Promover el espíritu asociativo y colaborativo entre los emprendedores de la zona. c) Crear un nuevo paradigma de emprendimiento y asociatividad.	
Meta	Conformar el espacio coworking en un 80% de su estructura.	
Planteamientos		
INDICADORES	RESPONSABLES	EVIDENCIA
Número de emprendedores que participan del espacio coworking, sobre el total de emprendedores.	GADs locales, universidades y emprendedores.	.- Acta de compromiso para los diferentes aportes de capital y/o recursos. .- Relación de recursos destinados para este cometido. .- Acta de recursos a compartir.
ACCIONES		
<p>Establecimiento o construcción de un espacio físico donde los emprendedores puedan interactuar de forma igualitaria (sin jerarquías de poder), las instituciones participantes pueden proveer del espacio físico, capacitación, acompañamiento y cualquier otro recurso que los emprendedores puedan requerir. Los gastos de mantenimiento correrán a cargo de los emprendedores ya que ellos serán quienes usen las instalaciones como escenario inicial hasta que su empresa haya despegado.</p> <p>Por medio del acompañamiento de las universidades y centros educativos asociados al programa y gracias a las diferentes cátedras analizadas se puede proveer a los emprendedores de un nuevo aliento y espíritu innovador; con ello se busca promover antes del poder el querer y que las ideas no se desvanezcan por miedos o desánimos.</p>		
Origen de presupuesto:	El presupuesto que se requerirá para llevar a cabo esta estrategia, provendrá de los GADs en aportes de especies o de capital, las universidades aportaran con la capacitación y la motivación; mientras que los emprendedores se ocuparan de los gastos inherentes a sus negocios.	

Elaborado por: Luis Xavier Córdova Burneo.

CONCLUSIONES

Del trabajo realizado se puede concluir lo siguiente:

- Países con economías emergentes o en vías de desarrollo como Ecuador se ven obligados a desarrollarse en un entorno globalizante y de alta competitividad, para lo cual en nuestro medio no necesariamente existe la debida preparación, planeación y formación en emprendimiento o un marco legal y económico adecuado, por lo tanto las instituciones públicas y privadas deben proponer modelos creativos que impulsen nuevos tipos de negocios que generen bienestar y riqueza a quienes tienen la decisión de hacerlos.
- La ciudad de Catamayo y las parroquias San Pedro de la Bendita y El Cisne constituyen una pequeña porción de territorio de la provincia de Loja y en conjunto componen una importante ruta de turismo religioso, la más importante del sur del Ecuador, la mayor parte de sus actividades económicas se centran en el comercio de artículos religiosos y otra porción más pequeña se centra en comercio al por menor y mayor de productos agrícolas.
- El perfil del emprendedor típico local se centra en una mujer joven de entre 20 y 41 años de edad, casada y en su mayoría con un máximo de dos hijos; son mujeres emprendedoras de las cuales 2 de 3 se encuentran asociadas, gracias a sus empresas otorgan empleo en promedio de 1 a 3 personas por negocio. Centran su negocio en el comercio y la mayoría de ellas buscan mantener su hogar con su trabajo, los negocios en su mayoría tienen de 4 a 7 años de vida y se levantaron con un crédito.
- Los emprendedores solicitan mayoritariamente capacitación y acceso a financiamiento, su mayor temor al iniciar el negocio se centró en riesgo y la incertidumbre de incubar la empresa; finalmente casi por unanimidad todos los encuestados indican que su mayor oportunidad de ventas viene durante la romería de la imagen de la Santísima Virgen de El Cisne.
- Los emprendimientos ofrecen oportunidades de trabajo a personas con discapacidad, permitiendo incluir a este grupo de atención prioritario; siendo en su mayoría emprendimientos familiares que han estado presentes de generación en generación elaborando y comercializando productos tradicionales de cada zona.

RECOMENDACIONES

En base de las conclusiones planteadas se puede recomendar lo siguiente:

- El fomento de la cultura emprendedora es un requerimiento imprescindible dentro de las políticas estatales en cualquier nación, especialmente en la nuestra que se encuentra aún en vías de desarrollo. Por medio de políticas laborales, financieras, tributarias y de inclusión claras y perdurables se logra que quienes decidan emprender encuentren mayor confianza para colocar su capital, tiempo y esfuerzo en sus negocios.
- A través de programas de capacitación en atención al cliente, normas sanitarias de manejo de alimentos, y mediante incentivos económicos y sociales promover la diversificación de los negocios en la zona de influencia.
- Promover la asociatividad en los emprendedores de la zona como el principal medio para conseguir ventajas que van desde líneas de créditos a bajo interés, capacitación y asesoramiento técnico.
- Las estrategias planteadas como propuesta para esta investigación se centran en emplear información de primera mano sobre la situación geográfica y socio económica de los emprendedores de la zona, con ellas se pretende marcar una hoja de ruta en lo que respecta a la ayuda que requieren los emprendedores de la zona; todo en base de los datos recolectados. Se espera que las estrategias planteadas se lleven a cabo y que tanto las instituciones públicas y privadas que se relacionan directamente con los emprendedores puedan confluir en un mismo pensamiento.
- Implementar las estrategias de acercamiento a emprendedores, instituciones públicas y privadas, a centros educativos que han sido planteadas en el presente trabajo con el fin de promover un acceso más igualitario y justo a los recursos naturales y económicos que posee la zona de influencia, así como el mejoramiento del clima de emprendimiento e innovación existente.

BIBLIOGRAFÍA

- Briascos, I. (2014). *El desafío de emprender en el siglo XXI: Herramientas para desarrollar la competencia emprendedora*. Madrid: Narcea Ediciones.
- Caldas, M., & Reyes, A. (2017). *El emprendedor (Empresa e iniciativa emprendedora)*. Editex.
- Cipriano, A. (2016). *Plan estratégico de negocios*. Madrid: Grupo Editorial Patria.
- Comisaría Nacional de Policía del Cantón Catamayo. *Permiso Anual de Funcionamiento*. Catamayo.
- Corma, F. (2013). *Innovación, innovadores y empresa innovadora*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Decreto Ejecutivo No. 16. (2013). *Decreto No. 16*. Obtenido de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/ecu140190.pdf>
- Formichella, M. M. (Enero de 2004). *CONCEPTO DE EMPRENDIMIENTO Y SU RELACION*. Obtenido de <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>
- GAD Municipal Catamayo . (Diciembre de 2017). *GAD MUNICIPAL CATAMAYO*. Obtenido de <http://www.gadmunicipaldecatamayo.gob.ec/diagnostico-socio-cultural/>
- GEM. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Ecuador 2016*. Obtenido de <http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/ReporteGEM2016.pdf>
- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria . (2011). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria*. Obtenido de <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/Ley%20Orga%CC%81nica%20de%20Economi%CC%81a%20Popular%20y%20Solidaria.pdf/0836bc47-bf63-4aa0-b945-b94479a84ca1>
- Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO, & Instituto de Economía Popular y Solidaria. (2017). *Registro de Emprendimientos - Cantón Loja*. Loja.
- MIPRO, M. d. (2017). *Registro de Emprendimientos - Cantón Catamayo*. Catamayo .
- Malinowski, E. (2011). *Integración Del Emprendimiento en la Gestión Del Conocimiento*. Lulu.com.
- Morris, M. (1998). *Sustainable Advantages for Individuals Organizations and Societies*. USA: Editorial Greenwood publishing .
- Motta, A. (2014). *Los ocho dominios del emprendedor*. México: Ana María I. Maidana.
- Parra, M., & Rubio Germán, L. L. (2018). *Emprendimiento y creatividad: Aspectos esenciales para crear empresa*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- PDYOT de la Parroquia El Cisne . (2015). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia El Cisne*. Obtenido de <http://app.sni.gob.ec/sni->

link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdocumentofinal/1160035890001_PDOT_E
L_CISNE_2015_30-10-2015_07-01-50.pdf

PDYOT de la Parroquia San Pedro de la Bendita . (2014-2019). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia San Pedro de la Bendita* . Obtenido de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdocumentofinal/1160023370001_PD%20y%20OT%202014%20-%202019_31-10-2015_14-01-33.pdf

PDYOT del Cantón Catamayo . (2014-2019). Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Catamayo. Catamayo, Loja, Ecuador: Ninguna.

Rodríguez, V. (2009). *Iniciativa emprendedora (Empresa y Administración)*. Editex.

Romero, R. (Julio de 2010). *EMPRENDIMIENTO Y CULTURA PARA LA PERDURABILIDAD EMPRESARIAL*. Obtenido de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/2057/1026255323-2010.pdf>

Schnarch, A. (2014). *Emprendimiento exitoso: Cómo mejorar su proceso y gestión*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Schumpeter, J. (1942). *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. . Obtenido de <http://cnqzu.com/library/Economics/marxian%20economics/Schumpeter,%20Joseph-Capitalism,%20Socialism%20and%20Democracy.pdf>

Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria. (2017). *Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria*. Obtenido de Formas de organización de la Economía Popular y Solidaria: <http://www.seps.gob.ec/interna?formas-de-organizacion-de-la-economia-popular-y-solidaria>

Valls, N., Villa, A., Martínez , S., & Hernando , A. (2007). *Emprendimiento Social Juvenil, 18 buenas prácticas*. Obtenido de http://estaticojuventud.carm.es/wmj/home/DOC24552530909_203_mANUAL_DE_BB.PP_Emprendimiento_So

ANEXOS

ANEXOS

Anexo 1: Formato de la encuesta aplicada a los emprendedores de la ciudad de Catamayo y Parroquias San Pedro de la Bendita y El Cisne.

ENCUESTA DIAGNOSTICO DEL PERFIL DEL EMPRENADOR EN LA CIUDAD DE CATAMAYO, PARROQUIA SAN PEDRO DE LA BENDITA Y EL CISNE

Importante: Toda información proporcionada por usted es estrictamente confidencial; por lo tanto no se difundirá en forma individual, ni tampoco podrá utilizarse para fines tributarios u otros que no sean estadísticos.

1.GENERO	2.EDAD	3.ESTADO CIVIL	4.CARGAS FAMILIARES	5. USTED TIENE ALGÚN NEGOCIO /EMPRENDIMIENTO
a. M ()	a. Menos de 18 años ()	a. Soltero ()	a. De 1 a 2 integrantes ()	a. Si ()
b. F ()	b. De 18 a 25 años ()	b. Casado ()	b. De 3 a 4 integrantes ()	b. No ()
	c. De 26 a 33 años ()	c. Viudo ()	c. De 5 a 6 integrantes ()	
	d. De 34 a 41 años ()	d. Unión libre ()	d. Más de 6 integrantes ()	
	e. De 42 a 49 años ()	e. Divorciado ()		
	f. De 50 a 57 años ()			
	g. Más de 57 años ()			
6.PERTENECE ALGÚN TIPO DE ASOCIACIÓN	7.SU EMPRENDIMIENTO ES		8. NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO	9.NÚMERO DE PERSONAS QUE TRABAJAN
a. Si ()	a. Fijo ()			
b. No ()	b. Ambulante ()			

10.TIPO DE EMPRENDIMIENTO	11.CLASIFICACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS POR ÁREA DE TRABAJO	12.MONTO APROXIMADO DE INGRESOS SEMANALES QUE GENERA SU EMPRENDIMIENTO	13.MONTO APROXIMADO DE GASTOS SEMANALES QUE REALIZA EN SU EMPRENDIMIENTO
a. Producción ()	a. Artesanías/manualidades ()	a. 100 a 150,00 usd ()	a. 100 a 150,00 usd ()
b. Comercialización ()	b. Preparación de alimentos ()	b. 150,01 a 200,00 usd ()	b. 150,01 a 200,00 usd ()
c. Servicios ()	c. Abastos/viveres ()	c. 200,01 a 250,00 usd ()	c. 200,01 a 250,00 usd ()
d. Artesanales ()	d. Venta de artículos religiosos ()	d. 250,01 a 300,00 usd ()	d. 250,01 a 300,00 usd ()
e. Otros ()	e. Transporte ()	e. 300,01 a 350,00 usd ()	e. 300,01 a 350,00 usd ()
	f. Hospedaje ()	f. 350,01 a 400,00 usd ()	f. 350,01 a 400,00 usd ()
	g. Otros ()	g. Más de 400,00 usd ()	g. Más de 400,00 usd ()
14.dentro de los emprendimientos existe personas con discapacidad	15. ¿cuál fue su motivación para crear la empresa?	16.años de experiencia en el emprendimiento	17. ¿obtuvo algún tipo de crédito para financiar el emprendimiento?
a. Si ()			a. Si ()
b. No ()	----- ----- ----- ----- -----	-----	b. No ()
			¿EN QUE INSTITUCIÓN FINANCIERA? -----

18. ¿Qué monto solicito?	19. A cuál de los siguientes rubros usted destina sus ingresos del emprendimiento	20. Enumere 3 necesidades para sus emprendimientos	21. ¿en la actualidad el gobierno proporciona ayuda económica para expandir su negocio?	
A. 1000,00 a 1500,00 usd ()	a. servicios médicos ()	1.	a. si ()	
B. 1500,01 a 2000,00 usd ()	b. alimentación ()		b. no ()	
C. 2000,01 a 2500,00 usd ()	c. vestuario ()	2.		
D. 2500,01 a 3000,00 usd ()	d. vivienda ()			
E. 3000,01 a 3500,00 usd ()	e. diversión ()	3.		
F. 3500,01 a 4000,00 usd ()	f. otros ()			
G. Más de 4000,00 usd ()				
22. ¿existen programas de apoyo Para el emprendedor en caso de Ser si cómo cuáles?	23¿reciben algún tipo de capacitación de emprendimiento por parte de gobierno?	24 ¿que pediría a las autoridades competentes para mejorar el emprendimiento en el cisne?		25 ¿qué fue lo más difícil al implementar su negocio?
a. Si ()	a. Si ()			a. Permisos (documentos) ()
b. No ()	b. No ()		b. Falta de financiamiento ()	
			c. Proveedores ()	

			d. Riesgo e incertidumbre ()
Cuales:			f. Asesoramiento de conocimientos empresariales ()
26. ¿DEBILIDADES Y FORTALEZAS EN SU NEGOCIO?	27. ¿DE QUE MANERA INFLUYE LA ROMERIA DE LA VIRGEN DE EL CISNE EN SU EMPRENDIMIETO?	28: ¿EN QUE PORCENTAJE AUMENTA LAS VENTAS DE SU NEGOCIO DURANTE LA ROMERIA DE LA VIRGEN DE EL CISNE?	
<u>Debilidades</u>	Positivamente ()	a. De 1 a 10 porciento	
<u>Fortalezas</u>	Negativamente ()	b. De 11 a 20 porciento	
		c. De 21 a 30 Porciento	
		d. Más del 30 porciento	

Anexo 2: Formato de la entrevista aplicada a autoridades del cantón de Catamayo y Parroquias San Pedro de la Bendita y El Cisne.

ENTREVISTA APLICADA A AUTORIDADES DE LA CIUDAD DE CATAMAYO, PARROQUIA SAN PEDRO DE LA BENDITA Y EL CISNE
Pregunta 1: ¿Qué tipo de emprendimiento existe en su parroquia / ciudad?
Pregunta 2: ¿Cuál cree usted que es la razón para que los emprendimientos se desarrollen en su parroquia / ciudad?
Pregunta 3: ¿qué características destaca de los emprendedores de su parroquia / ciudad?
Pregunta 4: ¿Qué temporada considera usted que son de mayor ingreso para los emprendimientos de su parroquia / ciudad y por qué?
Pregunta 5: ¿Cuál es el apoyo que brinda la institución a la cual usted representa y cuáles son los proyectos a realizarse en beneficio de los emprendimientos de su parroquia / ciudad/?