**ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE**

1. ***Analizar el estado del clima emprendedor en el Ecuador, a partir del análisis del GEM (Global Entrepreneurship) 2016 para Ecuador.***

Tema:

**Análisis del clima emprendedor en el Ecuador, Según El GEM 2016**

Global Entredreneurship Monitor o GEM, es uno de los proyectos de investigación más importantes a nivel mundial en el tema de emprendimiento, ya que busca mejorar la capacidad emprendedora a través del análisis de diferentes factores que intervienen en el ciclo de vida de un emprendimiento, desde su gestación hasta que se estabilice el negocio, o en el peor de los casos, se produzca el cierre del mismo; para ello analiza factores como: el ecosistema, valores de la sociedad, demografía, políticas públicas, educación, formación en emprendimientos, financiamiento, etc., dicho análisis permite identificar los factores que fomentan o dificultan la actividad emprendedora.

El objetivo de medir los niveles de emprendimiento de los países, es que a través de una plataforma se evalué el grado de influencia que tiene la actividad emprendedora en el crecimiento económico de la sociedad.

**El clima emprendedor del ecuador.**

 De acuerdo a las investigaciones efectuadas por el Global Entredreneurship Monitor - GEM, Ecuador mantiene un entorno económico, social, cultural y político crítico para el nacimiento, evolución y desarrollo de nuevos emprendimientos u empresas. GEM (2016) señala: “Tanto para el Ecuador como para la región, el entorno no se ha percibido favorable a lo largo del tiempo” (p.22). De las evaluaciones efectuadas se puede resumir que Ecuador sigue siendo el país con la TEA más alta en la región, y el segundo entre los 66 países evaluados por el GEM, pese a que algunos factores se mantienen y han mantenido estables a lo largo del tiempo, a excepción de educación superior y acceso a la infraestructura física; sin embargo, las condiciones que han alcanzado una mejor evaluación para el desarrollo de los emprendimientos, durante el periodo de 2010 a 2015, y los años 2015 y 2016 son: Acceso a la infraestructura física; Normas sociales y culturales; Educación emprendedora a nivel post secundario; Infraestructura comercial y profesional. De la misma manera, las condiciones más desfavorables para el emprendimiento son: Apoyo financiero y Políticas de Gobierno relativas a regulación.

 Cabe destacar que uno de los aspectos más influyentes para el desarrollo de emprendimientos de los ecuatorianos es la capacidad emprendedora que poseen, la cual está claramente identificada en los jóvenes que culminan sus estudios universitarios, ya que las universidades se están preocupado por mejorar la calidad de sus estudiantes a través de la implementación de procesos de investigación, además, busca apoyarlos para definir ideas de negocios a través de un proceso de innovación. Sin embargo, es necesario que el sistema educativo cree formas de desarrollar habilidades para emprender desde la educación básica.

 En los últimos años, Ecuador ha logrado un gran avance en el desarrollo de su Infraestructura física, no solo en lo referente a vialidad, sino también en la implementación de redes o sistemas informáticos que nos permiten estar informados de los diferentes cambios que se originan en los mercados de producción, la modificación de la oferta y la demanda, innovación de productos, etc., además, el nivel de comunicación que nos permite ejercer mejora la calidad de nuestros servicios y nos ayuda a ejercer un emprendimiento a bajos costos.

 Una gran limitante para la creación de nuevos emprendimientos es la carencia de recursos económicos, lo cual se apoya en la falta de fuentes de financiamiento dedicadas a apoyar a emprendedores, pues los créditos actuales no están dirigidos a pequeñas empresas, menos aún a negocios con alto componente de riesgo; es por ello, que la normativa financiera tanto pública como privada debe prever nuevas formas de financiamiento para este importante sector de la economía.

 Actualmente se han implementado diversas formas de financiamiento informales (familiares, amigos, vecinos) pada el inicio de nuevos emprendimientos, aunque es importante reconocer que el porcentaje de negocios que se financia con recursos propios ha aumentado significativamente en el último año, lo cual se ha visto reflejado en una considerable reducción de la utilización del financiamiento externo (familiares, bancos y gobierno), cabe recalcar que las fuentes de financiamiento externo más importante en Ecuador son los bancos, solo un pequeño porcentaje de emprendedores hace uso del financiamiento con fondos del gobierno.

 El estado ecuatoriano ha generado políticas de gobierno que promuevan la generación y desarrollo de nuevos emprendimientos a través del acceso a importantes canales de distribución, con políticas de gobierno para el fomento de la ciencia y tecnología; sin embargo, dichas políticas están enfocadas mayormente a apoyar al desarrollo de emprendimientos y limitan la creación de empresas a través de la rigidez de las normas laborales, los constantes cambios tributarios, entre otras.

Global Innovation Index, a través de 82 indicadores mide el grado de innovación de distintas economías en el mundo, por lo que, de un análisis del año 2016 esta empresa determino que Ecuador se sitúa en el puesto 14 de 19 a nivel regional, y 100 de 128 a nivel mundial en cuanto al uso de tecnologías se refiere, lo cual nos proporciona una referencia de la innovación en general en el país, ya que el uso de nuevas tecnologías va de la mano con la innovación.

En el año 2016, tanto negocios nacientes, como nuevos y establecidos han disminuido el uso de nuevas y últimas tecnologías. Un 82% de los negocios nacientes, 90% de los nuevos y 93% de los establecidos usan tecnologías de más de 5 años de antigüedad. Sin embargo, para los negocios nacientes el uso de nueva tecnología (de 1 a 5 años) bordea el 14% en comparación al 8% de los nuevos y 4% de los establecidos. Menos del 5% de estos 3 grupos de negocios usan últimas tecnologías (menos de un año de antigüedad). En el 2015 el uso de tecnología antigua bordeaba el 65% para los negocios nacientes y nuevos y el 80% para los establecidos; el uso de última tecnología bordeaba el 15% para los negocios nacientes y nuevos y 6% para los establecidos en el contexto regional se destaca Chile, donde el 42% de los negocios de la TEA utilizan tecnologías de menos de 5 años de antigüedad, mientras que Colombia y Ecuador mantienen porcentajes similares, alrededor del 15%.

 No es posible puntualizar que determinada variable puede lograr que un emprendimiento sea productivo, pues es necesaria la intervención de varias condiciones para lograr la eficiencia de un negocio.

**Ciclo de vida del emprendimiento.**

 Las fases del ciclo de vida u etapas por las que atraviesa un negocio se identifican desde la intención de emprender, la concepción del negocio, su estabilidad y posible crecimiento de una empresa, es decir convertir una idea de negocio a un negocio naciente (hasta 3 meses de operaciones), negocio nuevo (entre 3 y 42 meses de operaciones), hasta volverse en un negocio establecido (más de 3.5 años de operaciones), y, por último, en el peor de los casos el cierre del negocio.

 Haciendo un análisis de la tendencia de los emprendimientos en los últimos 4 años, se puede definir que existen dificultades para que los emprendedores nacientes sobrepasen la barrera de los 3 meses de operaciones para convertirse en emprendedores nuevos, evidenciando un problema no identificado o no atendido por el que no han logrado convertirse en negocio establecido.

**El emprendimiento y el trabajo.**

 Dentro de las motivaciones por las que los individuos toman la decisión de implementar un negocio se debe en gran parte a la motivación por oportunidad de mejora, seguida de la motivación por necesidad y en último lugar estarían los emprendimientos por motivación mixta.

 Es importante reconocer que Ecuador presenta una alta Actividad Emprendedora Temprana TEA a nivel de la región, sin embargo, la mayoría de emprendimientos nacientes, nuevos y establecidos no han generado fuentes de trabajo que disminuyan el desempleo o empleo inadecuado del país, por lo que el 72.8% de los emprendimientos son unipersonales y con bajas expectativas de generación de empleo incluso para los próximos 5 años. En su mayoría, los emprendimientos que han generado empleo lo han hecho en una cantidad de 1 a 5 plazas, y apenas el 1.5 % de negocios nuevos y un 3 % de establecidos han generado más de 5 empleos.

 Algo que debemos resaltar es que, durante el año 2016, el 82% de los emprendedores que iniciaron un negocio motivados por la necesidad no han generado plazas de trabajo, en comparación al 37.5 % de los emprendedores motivados por la oportunidad de mejora y por una motivación mixta que si han generado entre 1 a 5 empleos.

 De los emprendedores de la TEA, cerca de la mitad se califican como auto-empleados, generadores de su propio espacio laboral y dedicados por entero a la atención de su negocio, pues la proporción de TEA que emprende por necesidad en bastante representativa y supera a los emprendedores motivados por la oportunidad; no obstante, en menor número existen emprendedores que comparte su iniciativa de negocio con una actividad laboral como empleado.

**¿En qué emprenden los ecuatorianos?**

 Los ecuatorianos hemos identificado actividades ocupacionales en las cuales poder desarrollar emprendimientos que nos permitan gozar de un trabajo para nuestro crecimiento personal; una fuente de ingresos para cubrir necesidades personales, familiares y colectivas; participar activamente en el desarrollo de nuestra economía para el crecimiento de nuestra sociedad, entre otros.

 La mayoría de emprendimientos que se han implementado están destinados a los consumidores, en actividades de comercio al por menor como: venta de ropa, zapatos, tiendas de abarrotes, librerías, bazares y papelerías; hoteles y restaurantes; otros emprendimientos con menor incidencia son los dedicados a la transformación, en actividades de manufactura como confección de ropa, producción y venta de chocolates, elaboración y venta de mueves, panaderías, elaboración de vinos, talleres de aluminio, vidrio y metalmecánica. Las actividades extractivas dedicadas a la agricultura, silvicultura y pesca, también tienen incidencia en la identificación de emprendimientos, en los cuales se realizan actividades como: siembra y venta de frutas, palma africana, arroz, plátano, yuca, papas, hortalizas; pesca artesanal, crianza y venta de pollos; criadero de ganado y venta de leche y quesos. Finalmente tenemos las actividades orientadas a negocios, entre las cuales identificamos emprendimientos que brindan servicios administrativos como: cyber, agencias de empleos, eliminación de plagas y servicios contables.

**Principal destino de los productos/servicios generados por emprendedores.**

 La decisión de iniciar un emprendimiento se afianza en las capacidades que tiene un individuo para detectar oportunidades y capacidades personales que combinadas con la influencia que ejerce el entorno, permiten dar inicio a un emprendimiento.

 El desarrollo del emprendimiento se ve fortalecido o restringido por la influencia de factores externos entre los cuales identificamos a la oferta, la demanda, políticas de gobierno, entre otras; sin embargo, vale la pena recalcar que la política de gobierno ejerce mayor influencia para que nuestros productos puedan extenderse más allá de nuestras fronteras y alcanzar la internalización.

Actualmente, Ecuador es el país latinoamericano con menor porcentaje de clientes en el extranjero, a nivel de región, debido a un problema en la balanza de pago y competitividad frente a sus países vecinos, lo cual ha generado una importante disminución en las exportaciones de productos primarios e industrializados de los emprendedores TEA, por lo que únicamente el 7 % de la producción es destinada a las exportaciones, y el 92 % restante es vendido a clientes nacionales.

 Ecuador es el país latinoamericano con menor porcentaje de clientes en el extranjero poniendo de manifiesto un problema de balanza de pago y competitividad frente a sus países vecinos Colombia, Perú y Chile de acuerdo con datos de PROECUADOR, las exportaciones de productos primarios e industrializados decrecieron un 18.0% y 1.3% respectivamente en el periodo de enero-septiembre 2016 comparado con el mismo periodo del año anterior se espera que la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea mejore las condiciones de la balanza de pagos a partir de 2017 donde éste acuerdo entra en vigencia.

Por las consideraciones expuestas, podemos determinar que los productos y servicios generados por nuestros emprendedores están destinados al consumo nacional, siendo nosotros mismos sus principales consumidores.

**Bibliografía**

Global Entrepreneurship Monitor, (Junio, 2017), GEM Ecuador 2016 report, recuperado de <http://www.gemconsortium.org/report/49844>

Global Entrepreneurship Monitor, (2015,2016), GEM América Latina y el caribe 2015/16, recuperado de <http://www.ieem.edu.uy/pdf/noticias/154/resultados-del-global-entrepreneurship-monitor-2015-2016.pdf>

Revista Líderes, Washington Paspuel, (junio 2016), El nuevo emprendedor tiene retos por superar, recuperado de <http://www.revistalideres.ec/lideres/emprendedores-ecuador-negocios-publicacion.html>

Lasio, M., Caicedo, G., Ordeñana, X., Samaniego, A. (2016). Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2016

**ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE:**

1. **Elaborar un cuadro sinóptico conceptual que refleje ¿quién es el emprendedor? ¿qué características tiene el emprendedor? ¿el emprendedor nace o se hace?**

Tema**: ¿Quién es el emprendedor?**

**Bibliografía**

Alcaráz Rodríguez, R., (2011), El emprendedor de éxito, Cuarta Edición, McGrawHill, Impreso en México, ps 3 y 8

Sánchez García José C., (2016) Director de la maestría en Desarrollo Emprendedor e Innovación Universidad de Salamanca, España.29 ago. 2016

**ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE:**

1. **Diagnosticar la oferta e identificar oportunidades, de productos y servicios generados a partir del área contable, en su provincia y entorno.**

Tema:

Diagnóstico sobre el emprendimiento: oferta y demanda de productos y servicios generados del área contable.

|  |
| --- |
| **MATRIZ PARA IDENTIFICAR LA OFERTA DE SERVICIOS O PRODUCTOS CONTABLES Y/O DE AUDITORÍA** |
| **Nombre del producto o servicio** | **Descripción del producto o servicio** | **Tipo de oferta (Producto o servicio)** | **Proceso para la obtención del producto o servicio** | **Beneficio del producto o servicio** | **Bienes que se elaboran a partir del producto o servicio** | **Fuente de información** |
| Asesoría en tributación y contabilidad | Capacitación y diseño de contabilidad, declaración de impuestos, cumplimiento de obligaciones con IESS y Ministerio de Trabajo | Servicio | Los clientes se acercan a la oficina o por medio telefónico contratan el servicio ofertado | Los clientes tengan al día sus declaraciones, obligaciones para posibles auditorias | Registros contables, formularios, comprobantes de pago | Observación, entrevista |
| Servicios contables y administrativos | Transferencia de áreas no claves de la organización: administrativas*,* contables y remuneraciones. | Servicio | Los clientes se contactan por medio telefónico para contratar el servicio, se negocia y se realiza un contrato. | Incremento de rentabilidad por mejora de productividad, optimización de controles, maximiza el tiempo | *Administrativas* (inventarios, consolidación bancaria, formularios, comprobantes de pago); *Contables* (asientos contables, estados financieros; *remuneraciones* (planillas, comprobantes de pago) | Entrevista telefónica |
| Capacitación | Adiestramiento y capacitación en el área Contable. | Servicio | Los clientes se contactan por medio telefónico o página de Facebook para acceder al curso de su interés, cancela el costo y acude al taller.  | Obtiene conocimientos actualizados en el área de su interés. | Certificado del curso con el número de horas. | Entrevista telefónica |
| Declaración de impuestos | IVA, IR, devolución de impuestos, proyección de gastos. etc. | Servicio | Los contribuyentes se acercan a la oficina o se contactan por medio telefónico para la contratación del servicio | Contribuyentes estén al día en sus obligaciones tributarias | Formularios, anexos, comprobantes de pago | Observación |
| Consultoría contable, tributaria y empresarial | Asesorar con responsabilidad y calidad por los servicios prestados en las áreas de tributación, contabilidad, laboral y social. | Servicio | Los clientes se informan vía contacto telefónico, se acercan a la oficina, se contrata el servicio | Que los contribuyentes y/o empresas estén al día en sus obligaciones: tributarias, laborales y contables | Formularios, anexos, comprobantes de pago, informes, balances, estados financieros | Entrevista telefónica |

**Una vez analizada la oferta propongo dos ideas de negocio relacionadas con la contabilidad y/o auditoría**

|  |
| --- |
| **MATRIZ DE IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD/OPORTUNIDAD** |
| **Nº** | **Descripción de la necesidad/oportunidad** | **¿Cómo identificó el problema/necesidad?** |
| 1 | **Necesidad:** Falta de asesoría contable, tributaria y acceso a servicios contables de calidad de los grupos minoritarios (personas de la tercera edad, con capacidades especiales, inmigrantes, indígenas, entre otros) de la ciudad y provincia de Loja**Oportunidad:** Establecer una microempresa que preste estos servicios con calidez y calidad a precios accesibles. | **Entrevista**Se entrevistó a personas de la tercera edad, con capacidades diferentes, que no sabían que tenían beneficios y que tampoco tienen conocimientos de contabilidad y tributación, de la misma manera las personas con capacidades especiales, inmigrante e indígenas mencionan que no se les trata con delicadeza y que en muchos casos los costos de los servicios son muy altos, razón por la cual prefieren no hacerlo, aunque en algunos casos se han hecho acreedores a multas, además manifiestan que estarían dispuestos a aprender y a cancelar costos cómodos por los servicios tributarios y contables. |
| 2 | **Necesidad:** Desconocimiento de la norma tributaria y su correcta aplicación. Personas naturales que no cumplen con sus obligaciones fiscales y tributarias en el tiempo determinado para hacerlo.**Oportunidad:** Crear y ofrecer el servicio de outsourcing contable y tributario en la ciudad de Loja. | **Entrevista**Se entrevistó a personas naturales que poseen RUC y que por desconocimiento de sus obligaciones tributarias han tenido que pagar multas e intereses. De allí que las personas no realizan sus declaraciones por muchos meses e inclusive años y no buscan asesoramiento, entonces se presenta como oportunidad perfecta para asesorar y ofrecerles servicio outsourcing contable y tributario para ayudar a los contribuyentes en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y tributarias, los entrevistados manifiestan que sería bueno que se les de este servicio; pero también que sea de calidad y a precios cómodos. |
| 3 | **Necesidad:** Falta de capacitación y actualización de conocimientos de los contadores CPA. **Oportunidad:** Crear y establecer un centro de formación y actualización de los contadores y auditores de la ciudad y provincia de Loja. | **Entrevista**Se entrevistó a profesionales contadores y auditores CPA que culminaron sus estudios de grado hace cinco años o más, ellos manifiestan que faltan cursos de capacitación de actualización respecto de la norma Contable, NIIF, NICS, NIAS, Ministerio de Trabajo, Informes SEPS y Superintendencia de Compañías y que se les hace necesario capacitarse y que estarían dispuestos a pagar cursos de actualización en lo que se requiera.  |

**Actividad 4 de la tarea primer bimestre (De las ideas de negocio propuestas en la segunda matriz de la actividad 3, detallo lo solicitado)**

|  |
| --- |
| **MATRIZ DE IDEAS DE NEGOCIO** |
| **Nº** | **¿Quiénes serían los clientes?** | **¿Qué problema soluciona?** | **¿Cómo lo voy a hacer?** | **¿Dónde lo haré?** | **¿A quién necesitaré en mi equipo?** |
| 1 | Grupos minoritarios (personas de la tercera edad, con capacidades especiales, inmigrantes, indígenas, entre otros) de la ciudad y provincia de Loja | La falta de conocimiento y cumplimiento de derechos y obligaciones tributarias de estas personas vulnerables. | Establecer una microempresa que se enfoque en brindar el servicio a estos grupos minoritarios (personas de la tercera edad, con capacidades especiales, inmigrantes, indígenas, entre otros) con calidad, calidez, buena atención y aprecios accesibles. Se hará publicidad en medios publicitarios locales. | Parroquias urbanas y rurales del cantón Loja para empezar.  | Profesionales expertos en el área contable y tributaria. |
| 2 | Personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, personas naturales obligadas a llevar contabilidad, pequeñas y microempresas nuevas y asociaciones controladas por la SEPS  | Incumplimiento de obligaciones tributarias y contables a tiempo. | Establecer una microempresa que se especialice en el ámbito contable, especialmente en lo que respecta a tributos y prestar el servicio de outsourcing contable a través del programa VISUAL FAC, esto para las personas Obligadas a llevar contabilidad, pequeñas y microempresas nuevas y asociaciones controladas por la SEPS, en el marco del respeto, legal y honesto, a precios accesibles. Me acercaré a los posibles clientes a ofertar el servicio de outsourcing contable. | En la ciudad y provincia de Loja | Profesionales expertos en el área contable y tributaria, así como experiencia en el manejo del programa contable VISUAL FAC. |
| 3 | Contadores CPA independientes y de las organizaciones públicas y/o privadas de la ciudad y provincia de Loja. | La falta de formación y actualización (NIAS, NIC, NIIF, Normativas SRI, IESS, Ministerio de Trabajo, Informes SEPS y Superintendencia de Compañías) de los contadores y auditores de la ciudad y provincia de Loja. | Crear una escuela de capacitación, que brinde los cursos de actualización en NIAS, NIC, NIIF, Normativas SRI, IESS, Ministerio de Trabajo, Informes SEPS y Superintendencia de Compañías) para los contadores y auditores de la ciudad y provincia de Loja, con calidad y calidez, a precios cómodos. Se hará publicidad en medios publicitarios locales. | En la ciudad de Loja | Profesionales expertos en el área contable, auditoria, aplicación de NIIF y tributaria. |

**Bibliografía:**

Base de datos del Registro Único de Contribuyentes por provincia (Loja) de personas naturales y sociedades actualizada hasta el 10 de abril de 2018, recuperado de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>

Rodríguez, F., Moreno, J., Manual para la identificación de oportunidades de negocio. Recuperado de <https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=sites&srcid=ZGVmYXVsdGRvbWFpbnxvcGRlbmdjfGd4OjQ4YzA4MDkzYjdmZGYyMWM>