



UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

TITULACIÓN DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“Caracterización de los emprendedores
migrantes beneficiados del Fondo ‘EL CUCAYO’ de la Región 7 del
Ecuador, 2011”**

TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN

AUTORAS:

Cuenca Puma, Liliana Ximena

Saetama Solórzano, Maybel Melissa

DIRECTOR: Peñarreta Quezada, Miguel Ángel, Ing

LOJA - ECUADOR

2013

**APROBACION DEL DIRECTOR DEL
TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN**

Ingeniero.

Miguel Ángel Peñarreta Quezada

DIRECTOR DEL TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN

De mi consideración:

El presente trabajo de fin de titulación: "Caracterización de los emprendedores migrantes beneficiados del Fondo El Cucayo de la Región 7 del Ecuador, 2011" realizado por las profesionales en formación: Liliana Ximena Cuenca Puma y Maybel Melissa Saetama Solórzano, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuando se aprueba la presentación del mismo.

Loja, Noviembre de 2013

f)

Ing. Miguel Ángel Peñarreta Quezada

DIRECTOR DE TESIS

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

“Nosotras Cuenca Puma Liliana Ximena, Saetama Solórzano Maybel Melissa declaramos ser autoras del presente trabajo de titulación: “Caracterización de los emprendedores migrantes beneficiados del Fondo El Cucayo de la Región 7 del Ecuador, 2011”, de la Titulación Administración de Empresas, siendo el Ing. Miguel Ángel Peñarreta Quezada director del presente trabajo; y eximimos 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, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de nuestra exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaramos conocer y aceptar la disposición del Art. 67 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 grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”.

f.....

Autora: Cuenca Puma Liliana Ximena

CI: 1900390095

f.....

Autora: Saetama Solorzano Maybel Melissa

CI: 1900537984

DEDICATORIA

Dedico mi tesis primeramente a Dios por darme la vida, a mis padres que con sus palabras de aliento me animaron a seguir adelante, con su ejemplo de dedicación y trabajo.

A mi esposo Vinicio que con su compañía y paciencia estuvo ahí siempre ayudándome en todo momento, a mi hijo Steven que es la razón y el motivo que me ha llevado a seguir superándome día a día, para alcanzar mis más apreciados ideales de superación.

A mis abuelitos, a mis hermanos, familiares y amigos a todos ellos quienes estuvieron en los momentos más difíciles y me dieron su amor y comprensión para poderlos superar, quiero también dejar a cada uno de ellos una enseñanza que cuando se quiere alcanzar algo en la vida, no hay tiempo ni obstáculo que lo impida para poderlo LOGRAR

Liliana

A mis padres y hermanos, por su abnegación y apoyo incondicional, sin cuya ayuda no hubiese podido culminar mis estudios.

A todas las personas que me ayudaron a alcanzar esta meta.

Maybel

AGRADECIMIENTO

Queremos dejar constancia de nuestro sincero agradecimiento en primer lugar a Dios por darnos salud, sabiduría y fuerza para alcanzar una meta en nuestras vidas profesionales, como también al Ing. Miguel Ángel Peñarreta Quezada por su acertada dirección y colaboración en el presente trabajo de investigación.

De igual manera a la Secretaria Nacional del Migrante (SENAMI) por habernos facilitado la información necesaria para el desarrollo del presente trabajo, a sí mismos gracias al grupo de migrantes que contribuyeron con su valiosa información, anécdotas y experiencias personales.

A la Universidad Técnica Particular de Loja en especial a la Titulación en Administración de Empresas por los valiosos conocimientos impartidos durante nuestra vida universitaria.

Liliana y Maybeliii

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA.....	i
CERTIFICACIÓN.....	¡Error! Marcador no definido.
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	viii
RESUMEN EJECUTIVO.....	- 1 -
ABSTRACT	- 2 -
INTRODUCCION.....	- 3 -
CAPITULO I.....	- 5 -
1. Aspectos generales del emprendedor.....	- 5 -
1.1 Definición de emprendedor	- 6 -
1.2 Características del emprendedor	- 8 -
1.3 Personalidad del emprendedor	- 9 -
1.4 Generación de ideas: imaginación, creatividad e innovación	- 10 -
1.4.1 Imaginación.....	- 10 -
1.4.2 Creatividad.....	- 11 -
1.4.3 Innovación.	- 12 -
1.5 Cultura emprendedora	- 13 -
CAPITULO II	- 15 -
2. Emprendimiento en Ecuador.....	- 15 -
2.1 Desarrollo del emprendimiento ecuatoriano	- 16 -
2.1.1 Potencial de emprendimiento.....	- 17 -
2.1.2 Educación del emprendedor.	- 18 -
2.1.3 Iniciativas emprendedoras.	- 18 -
2.1.4 Factores críticos del emprendimiento.....	- 19 -
2.2 Ciclo del Emprendimiento	- 19 -
2.2.1 Motivación para el emprendimiento.	- 20 -
2.2.2 Creatividad para el emprendimiento.	- 21 -
2.2.3 Planificación del emprendimiento	- 21 -
2.3 Creación de un negocio.....	- 22 -
2.3.1 Pasos para emprender un negocio.	- 23 -
CAPITULO III	- 27 -
3. Caracterización de los emprendedores migrantes beneficiados del fondo el cucayo de la región 7 del ecuador, 2011	- 27 -
3.1 Situación actual del migrante ecuatoriano de la región 7	- 28 -
3.2 Determinantes socioeconómicos que forzaron al migrante a salir del país.....	- 29 -
3.2.1 Motivos por el que migraron.....	- 29 -
3.2.2 Recursos utilizados por el migrante emprendedor.....	- 30 -

3.2.3	Frecuencia de remesas enviadas por migrantes emprendedores de la Región 7 de Ecuador.	- 31 -
3.3	Características entorno general del migrante emprendedor al iniciar un negocio- 32 -	
3.3.1	Factores de motivación y conocimientos previos antes de iniciar su propio negocio	- 33 -
3.3.2	Factores de éxito para iniciar un negocio.	- 34 -
3.3.3	Fuentes de financiamiento del emprendimiento.	- 35 -
3.3.4	Emprendimiento por actividad económica.	- 37 -
3.3.5	Obstáculos que limitan al iniciar el emprendimiento.	- 39 -
3.4	Características del emprendedor migrante de la Región 7 del Ecuador	- 40 -
CAPITULO IV		- 41 -
4.	Programas e instituciones de apoyo para emprendedores.....	- 41 -
4.1	Principales mecanismos del plan nacional de desarrollo humano para las migraciones 2007-2010	- 42 -
4.1.1	Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI).	- 42 -
4.2	Cooperación internacional entre Ecuador – España.....	- 44 -
4.2.1	Programa de canje de deuda.	- 44 -
4.2.2	Proyecto de codesarrollo Cañar-Murcia.	- 45 -
4.3	Instituciones que apoyan al emprendedor en la Región 7	- 46 -
4.4	Plan de acción para mitigar problemática de emprendedores migrantes.....	- 49 -
CONCLUSIONES		- 55 -
RECOMENDACIONES.....		- 57 -
BIBLIOGRAFIA.....		- 58 -
ANEXOS.....		- 60 -

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 01:	Características del emprendedor.....	-8-
Figura 02:	Personalidad del emprendedor.....	-10-
Figura 03:	Imaginación.....	-11-
Figura 04:	Componentes de la creatividad.....	-12-
Figura 05:	Innovación.....	-13-
Figura 06:	Edades de los emprendedores ecuatorianos.....	-17-
Figura 07:	Ciclo de emprendimiento en el Ecuador, 2011.....	-20-
Figura 08:	Datos generales de los migrantes emprendedores beneficiados.....	-21-
	del Fondo “El CUCAYO” de la Región 7 del Ecuador: 2011.....	-28-
Figura 09:	Principales motivos de migración.....	-30-
Figura 10:	Recursos para migrar.....	-31-
Figura 11:	Frecuencia y monto de remesas.....	-32-
Figura 12:	Motivaciones de los migrantes ecuatorianos de la Región 7 para emprender.....	-33-
Figura 13:	Conocimientos de los migrantes ecuatorianos antes de emprender.....	-34-
Figura 14:	Factores de éxito.....	-35-

Figura 15: Fuentes de financiamiento para la creación del negocio.....	-36-
Figura 16: Provincias donde se han generado emprendimientos por el migrante.....	-37-
financiado por la Secretaria Nacional del Migrante (SENAMI)	
Figura 17: Emprendimiento por actividad económica.....	-38-
Figura 18: Obstáculos presentados a los migrantes ecuatorianos de la Región.....	-39-
al iniciar un negocio	
Figura 19: Restaurant SAKAWKA – Saraguro.....	-68-
Figura 20: Centro de Desarrollo Infantil “Chiquititos” – Machala.....	-68-
Figura 21: Clínica Dental “San Sebastián”-Machala.....	-69-
Figura 22: Taller de confección de ropa- Huaquillas.....	-69-
Figura 23: Encofrados y hormigones – Huaquillas.....	-70-
Figura 24: Vivero Rey – Gonzanamá.....	-70-
Figura 25: Carpintería Artebano – Loja.....	-71-
Figura 26: O&A Frenos y Llantas – Loja.....	-71-
Figura 27: Ferralla – Loja.....	-72-

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01: Instituciones de apoyo al emprendedor migrante ecuatoriano.....	-46-
Tabla 02: Universidades de apoyo al emprendedor ecuatoriano.....	-47-
Tabla 03: Instituciones a nivel nacional de apoyo al emprendedor ecuatoriano.....	-47-
Tabla 04: Instituciones de apoyo al emprendedor ecuatoriano.....	-48-
Tabla 05: Productos y servicios bancarios.....	-49-
Tabla 06: Comparación de trámites con otros países.....	-51-
Tabla 07: Plan de capacitación para emprendedores migrantes.....	-52-
Tabla 08: Contenidos módulo 1capacitación para migrantes emprendedores.....	-53-
Tabla 09: Contenidos módulo 2capacitaciones para migrantes emprendedores.....	-53-
Tabla 10: Contenidos módulo 3de capacitación para migrantes emprendedores.....	-54-
Tabla 11: Provincia de Loja (2011).....	-61-
Tabla 12: Provincia de El Oro (2011).....	-62-
Tabla 13: Provincia de Zamora Chinchipe (2011).....	-62-
Tabla 14: Remesas Inversión (2011).....	-67-
Tabla 15: Descripción del emprendimiento del migrante en Estados Unidos y Europa ¿Emprendió donde emigro? (2011).....	-67-
Tabla 16: Emprendimiento fuera del Ecuador (2011).....	-67-

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación analiza y define las características del emprendedor migrante de la Región 7 de Ecuador; en base a un censo realizado a 32 personas migrantes retornadas y beneficiadas del capital semilla del Programa Fondo Concursable “El Cucayo” de la Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI), en relación a las expectativas de sus proyectos de retorno.

La investigación es relevante no solamente conceptualiza al emprendimiento sino que además, determina las motivaciones por las que decidieron emprender en el país a su retorno, factores de éxito, fuentes de financiamiento, los obstáculos y posibilidades que ha encontrado, por esta razón la información obtenida servirá de base para elaborar propuestas que contribuyan a la solución de problemas como: limitada o nula oferta de productos y servicios financieros, excesiva carga administrativa y la falta de programas de capacitación.

El 78% de migrantes; iniciaron su negocio gracias a la experiencia alcanzada en países como Italia, España y EEUU en ámbitos relacionados a las actividades que desempeñaron mientras migraron, donde el 97% de emprendimientos generan fuentes de empleo en la región.

PALABRAS CLAVES: emprendedor migrante, capital semilla, negocio.

ABSTRACT

The present research analyzes and defines the characteristics of migrant entrepreneurship in the 7 region of Ecuador, based on a census to 32 returned migrants and benefited by the seed capital of the Competitive Fund Program "The Cucayo" of the National Secretariat for Migrants (SENAMI) in relation to the expectations of return projects.

The research is relevant not only conceptualizes the entrepreneurship but also determines the motivations for which decided to undertake in the country on their return, success factors, financing sources, obstacles and possibilities they have found. For this reason the obtained information will be useful as basis to develop proposals that contribute to the solution of problems such as limited or no offer of financial products and services, excessive administrative burden and lack of training programs.

The 78% of migrants started their business thanks to the experience gained in countries like Italy, Spain and the U.S. in areas related to activities performed while migrating, where 97% of enterprises generate employment opportunities in the region.

KEYWORDS: migrant entrepreneurship, seed capital, business.

INTRODUCCION

El presente trabajo de fin de titulación tiene como primordial objetivo analizar las características de los emprendedores migrantes beneficiados del Fondo “El Cucayo” de la Región 7 de Ecuador, 2011, como también se determina la importancia de conocer la parte socio-económica de los emprendedores y los motivos que impulsaron para la creación de su propio negocio, obteniendo información de la realidad migratoria en la región sur de Ecuador.

En el capítulo I se establece descripciones conceptuales de autores reconocidos a nivel internacional sobre emprendimiento, permitirá comprender de manera más amplia aspectos teóricos vinculados a esta interesante temática, por lo tanto, para disipar algunas de las nociones preconcebidas acerca de los emprendedores, se mencionan algunos elementos que lo identifican; así como sus características, personalidad, cultura y factores esenciales del emprendedor, donde construyen una filosofía creadora, positiva y humana; con nueva capacidad de liderazgo, que fomenten el trabajo en equipo, renueven ideas y tomen decisiones adecuadas.

En el capítulo II se puntualiza algunas características del perfil emprendedor ecuatoriano, comparando cifras estadísticas con otras investigaciones realizadas anteriormente, así mismo se describe los principales factores esenciales que apoyan al emprendedor en la creación de su negocio, factores críticos del emprendimiento, ciclo del emprendimiento, y aportes de la migración al campo empresarial.

En el capítulo III se describen las características del perfil del emprendedor migrante de la Región 7. El alcance en esta sección de la investigación se ha estructurado en tres temáticas: en primer lugar, se describe la situación actual del migrante emprendedor, luego los principales determinantes que forzaron al migrante a trasladarse a otro país y finalmente, las características del entorno general del migrante emprendedor al iniciar un negocio en Ecuador.

Por otro lado cabe indicar que en este capítulo también se presentan análisis y gráficos estadísticos que reflejan los lineamientos que permiten determinar la caracterización de los emprendedores migrantes de la Región 7 del Ecuador 2011.

En el capítulo IV se describe los programas e instituciones de apoyo que existen por parte del gobierno nacional al emprendedor, quien ha tenido la valentía de crear su propio negocio con el propósito de superarse y tener una mejor calidad de vida para su familia y a

la vez generar fuentes de trabajos para personas que se encuentran desempleados en su entorno.

Entre las instituciones y programas existentes, se destacan: Plan Nacional de Desarrollo Humano para las Migraciones (PNDHM), Secretaria Nacional del Migrante (SENAMI), entre otros. Para finalizar se plantea un plan de acción para mitigar la problemática de emprendedores migrantes.

Culminando el proyecto de fin de titulación con conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES DEL EMPRENDEDOR.

1.1 Definición de emprendedor

El emprendedor es una persona que tiene una “idea” y que la percibe como una oportunidad que le ofrece el mercado y que ha tenido la motivación, el impulso y la habilidad de movilizar recursos a fin de ir al encuentro de nuevas ideas. Es capaz de acometer un proyecto que es rechazado por la mayoría.¹

Dentro del concepto de emprendedor; existe una actividad emprendedora que convierte los sueños de cambio en una realidad social, a través de combinar las capacidades de innovar y de desafiar el equilibrio social, político y económico.

Furham (1995), considera que el emprendedor se caracteriza principalmente por mostrar comportamientos innovadores y por el deseo de emplear estrategias. Sabe interpretar las características reales del entorno a pesar de que no son aparentes a su competencia. Es capaz de luchar ante cualquier inconveniente que se atravesase en su estrategia y no le teme al fracaso.

Para el Instituto Tecnológico de Costa Rica, hablar de emprendedor significa relacionar la filosofía emprendedora, buscando un cambio en la forma de ser, de hacer y de pensar en los individuos mediante el desarrollo de habilidades, capacidades, valores, motivaciones y actitudes que lo faculten para desarrollar el espíritu emprendedor que habita en cada ser humano, formándose más competitivo en su campo, incrementando el sentimiento de realización profesional y sintiéndose una persona útil para la sociedad.²

Según Varela (2008), el emprendedor “es la persona o conjunto de personas que es capaz de percibir una oportunidad de producción o de servicio, y ante ella expresa libre e independientemente una decisión de consecución y asignación de los recursos naturales, financieros, tecnológicos y humanos necesarios para poder poner en marcha el negocio, que además de crear valor adicional para la economía, genera trabajo para él y muchas veces para otros. En este proceso de liderazgo creativo, el emprendedor invierte dinero, tiempo y conocimientos y participa en el montaje y operación del negocio, arriesgando sus recursos y su prestigio personal pero buscando recompensas monetarias y personales.

El emprendedor es aquella persona que identifica una oportunidad en el mercado y está dispuesto a arriesgarse a crear una empresa. El emprendedor, una vez que identifica una

¹Bernal C. (2007)

²Espíritu Emprendedor. (2001) Revista del Centro de Incubación de Empresas. Costa Rica

oportunidad de negocio, encuentra la motivación, el impulso y la habilidad de administrar los recursos necesarios para sacarle provecho económico.³

El emprendedor es capaz de enfrentar eficazmente los desafíos que presenta el cambio constante, así como satisfacer a los clientes por sobre lo que la competencia ofrece, y promover un enriquecimiento del que todos ganan.

Drucker P. (1993), mencionó que el emprendedor busca el cambio, responde a él y lo explota como una oportunidad. La innovación es una herramienta específica para el emprendedor, ya que ellos explotan el cambio como una oportunidad para diferentes negocios o servicios.

El emprendimiento conlleva a la formulación de propuestas de valor, la capacidad de ver oportunidades donde otros solo ven caos, confusión y contradicción, donde están dispuestos a tomar riesgo, tanto personales como financieros, y hacer todo lo posible para que los pronósticos estén a su favor.⁴

En general, los emprendedores son individuos ambiciosos con una fuerte pasión por el logro, que detectan una oportunidad y crean una organización, son capaces de afrontar riesgos calculados porque tienen gran confianza en que lograrán sus propósitos. Esta confianza en sí mismo parte de una autoestima sólida, que permite a su vez establecer relaciones saludables y estables.

El emprendedor motivado, espera lo mejor de sí mismo, esto genera una actitud positiva, es conveniente tener un pesimismo motivado que igual que el optimismo es bueno desarrollarlo, sirve para ver mentalmente las peores consecuencias, por si un intento falla al principio es muy útil para implementar medidas tanto al inicio como las que surjan a medio camino.

³Gosende J.(2011)

⁴Timmons A. (1990)

1.2 Características del emprendedor⁵

El emprendedor es una persona con varias características, capacidades, competencias que no son sólo innatas sino que se pueden aprender, desarrollar, potenciar.



Figura N° 1: Características del emprendedor (2007)

Fuente: García E.; Garza R.; Sáenz L.; Sepúlveda L. (2007), Formación de Emprendedores.

Según García, Garza, Sáenz & Sepúlveda (2007), la persona emprendedora tiene las siguientes características:

- ✓ **Liderazgo:** Influye en la mente de las personas, formando que el equipo trabaje con entusiasmo, en el logro de metas y objetivos.
- ✓ **Obsesión por la oportunidad:** Conocen las necesidades de los clientes, están orientados al mercado y obsesionados con la creación y engrandecimiento del negocio.
- ✓ **Tolerancia al riesgo e incertidumbre:** No solo se preocupan por generar ideas, sino también, por hacerlas realidad, calculan riesgos, minimizadores del riesgo, toleran la tensión y son capaces de resolver problemas.

⁵ García E., Garza R., Sáenz L., Sepúlveda L. (2007)

- ✓ **Creatividad, autoconfianza y capacidad de adaptación:** Están seguros de sus potenciales personales por lo que son capaces de enfrentar, sin mayor dificultad, los retos que involucra la realización de un nuevo proyecto, por más difícil que sea.
- ✓ **Motivación:** Tienen clara orientación hacia los resultados, se fijan metas altas y realistas, poseen un fuerte ímpetu por obtener logros, conocen sus debilidades y fortalezas y se enfocan sobre lo que sí puede hacerse en lugar de las razones por las cuales algo no se puede hacer.
- ✓ **Persistentes en la consecución de sus objetivos:** No se desaniman a pesar de encontrar obstáculos en la ejecución de sus proyectos. Muchas veces para consolidar un negocio han sufrido grandes caídas, pero sus ganas de superación y de logro de sus objetivos son tan grandes que más bien, aprenden de los errores y siguen adelante.

Ciertamente es difícil que una sola persona tenga todo el rango de características y actitudes asociadas con cada tema principal, sin embargo, es necesario hacer notar que algunos emprendedores podrían tener fortalezas en algunas dimensiones que compensarían las debilidades en otras.

1.3 Personalidad del emprendedor⁶

El emprendedor encuentra en sí mismo las cualidades precisas para llevar adelante las acciones que sean necesarias para lograr objetivos y metas.

Toda persona nace con talentos o habilidades que en la mayoría de los casos están dormidas, esperan de nuestra ayuda para salir a la luz, habilidades que permitirán lograr todo lo planteado en la vida.

El emprendedor debe poseer personalidad especial, con capacidad profesional, técnica y humana, conocimientos financieros, materiales y tecnológicos, contar con recursos humanos capacitados. El emprendedor debe ser:

⁶Palacios L. (2012)

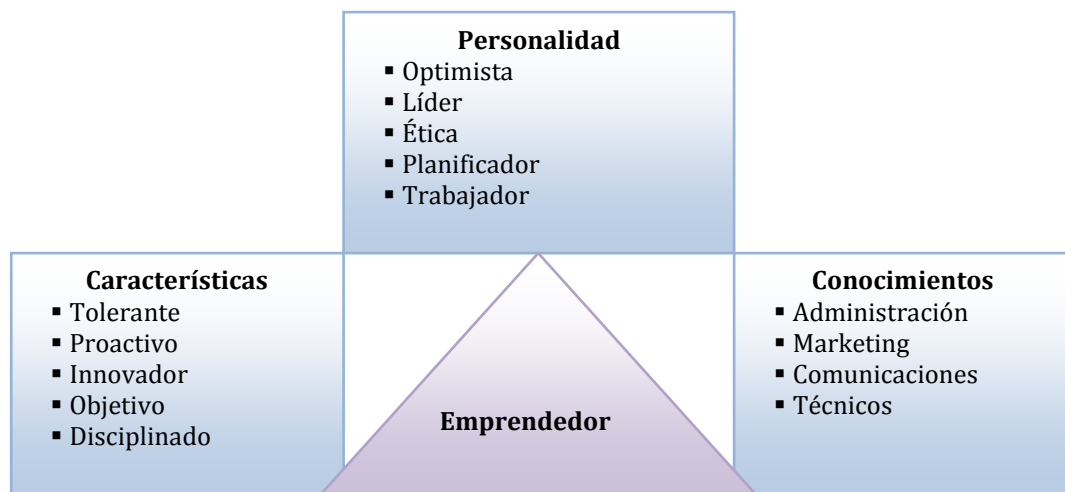


Figura N° 02: Personalidad del emprendedor (2012)
Fuente: Palacios L. (2012) Estrategias de creación de empresarial.

Varios de estos rasgos son esenciales y otros son adquiridos por el emprendedor por la misma necesidad que siente la persona para seguir avanzando, de considerar que nada puede detenerlo.

1.4 Generación de ideas: imaginación, creatividad e innovación⁷

La generación de ideas de negocio es cada vez más dinámica y cambiante; este suceso hace que desarrollen modelos más competitivos en el contexto de la sociedad que evoluciona rápidamente.

1.4.1 Imaginación.

La imaginación es la capacidad de inventar, contar o representar seres, acontecimientos u cosas reales o virtuales en el pensamiento. La habilidad de reproducir de alguna manera, los conocimientos concretos de objetos materiales adquiridos anteriormente por medio de impresiones sensoriales.

La imaginación sirve de puente, entre la sensibilidad y el entendimiento. Su función creativa es esquematizar los conceptos abstractos; por lo mismo su intervención en la obra del conocimiento es tan útil que contribuye a facilitar su acceso a los problemas más abstractos.

⁷Palacios L. (2012)

El mejor ejecutivo es el más imaginativo. Prevé, planifica y controla para disminuir errores y aprovechar al máximo su imaginación.

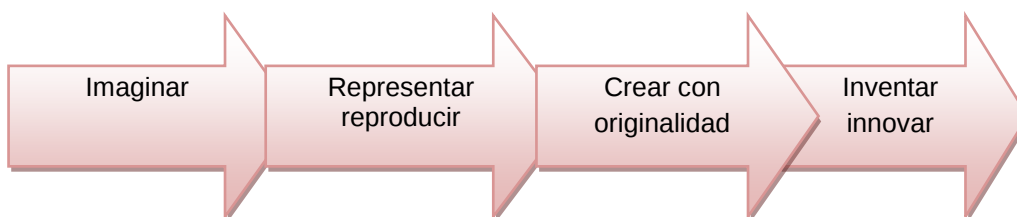


Figura N° 03: Imaginación (2012)

Fuente: Palacios L.(2012) Estrategias de creación de empresarial

1.4.2 Creatividad.⁸

La creatividad convierte lo extraño en habitual, de manera que lo inusual sea normal, pocas personas poseen esa cualidad innata. Esta sin duda se aprende, práctica y desarrolla, permitiendo predisponer la mente para aceptar el cambio y gestionar de forma eficiente.

Gallagher (1975), definió la creatividad como un proceso mental con el que se espera producir algo nuevo y original, determinado por el propio individuo, basado en experiencias personales.

La creatividad sirve para facilitar la adaptación al cambio, de manera de no aplicar soluciones anticuadas a problemas nuevos. Su función consiste en utilizar la capacidad creadora para encontrar nuevas respuestas, soluciones originales e ideas más innovadoras.

La creatividad posee tres componentes básicos:⁹

- *La capacidad de pensar creativamente:* Las personas enfocan los problemas y sus soluciones, su capacidad para reunir las ideas existentes formando otras nuevas. Depende en gran medida de su propia personalidad, así como la manera de pensar y trabajar de la persona.
- *La pericia:* Todo lo que una persona sabe y puede hacer en el campo más amplio de su trabajo.
- *La motivación:* Fuerte deseo interno de hacer algo basado en interés y pasiones.

⁸Campoy M. (2010)

⁹Martínez L.(2010)

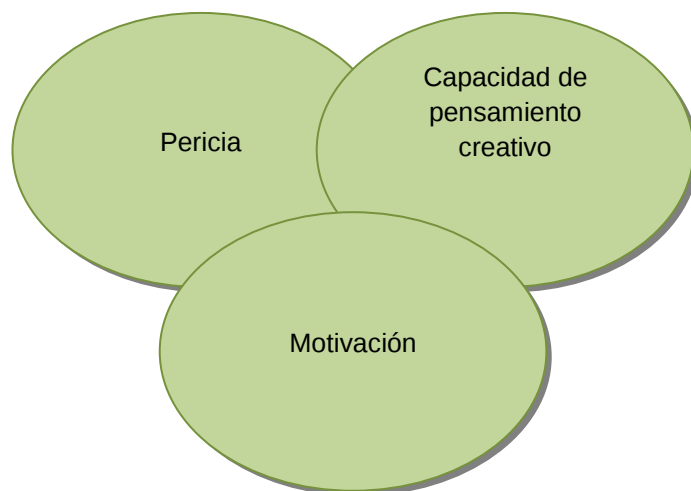


Figura N° 04: Componentes de la creatividad (2000)
Fuente: Harvard Business Review (2000) Creatividad e Innovación

1.4.3 Innovación.¹⁰

Actualmente la innovación es considerada como uno de los factores básicos de desarrollo en los países avanzados. La innovación no consiste únicamente en la incorporación de tecnología, debe ayudar a prever las necesidades de los mercados y a detectar los nuevos productos, procesos y servicios de mayor calidad, generando nuevas prestaciones con el menor coste posible.

Para Daniel Campoy (2010), la innovación es el proceso que ayuda a desarrollar ideas o inventos y se ofrecen al mercado como bienes o servicios para ser adquiridos por los clientes. Es convertir una idea en negocio.

Peter Drucker (1985), señaló que la innovación es la herramienta clave de los empresarios, donde se aprovechan los cambios como una oportunidad.

Howard Stevenson (1999), profesor de la Universidad de Harvard, menciona que la innovación no implica sólo crear un nuevo producto, puede innovarse al crearse una organización, una nueva forma de producción.

La creatividad y la innovación están muy relacionadas. A partir de la premisa que la creatividad genera las bases de la innovación. Así mismo, la innovación necesita soluciones mediante la creatividad. La creatividad elabora ideas mientras que la innovación consiste en la implantación real y útil de las mismas.

¹⁰Palacios L. (2012)

La creatividad, relacionada con la innovación, presenta dos elementos:

- El individuo: Genera nuevas ideas a partir de su experiencia y conocimiento.
- El grupo: Pertenece al individuo, que favorece su actividad creadora para sus fines.

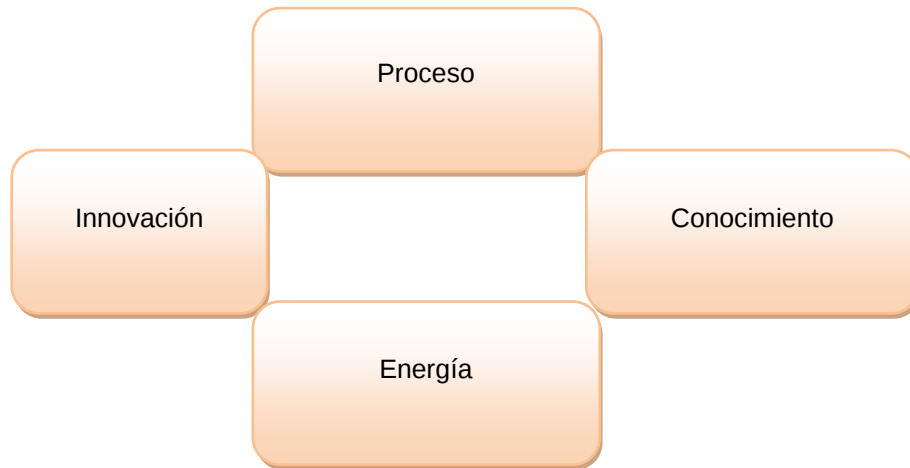


Figura N° 05: Innovación
Fuente: Palacios L. (2012) Estrategias de creación de empresarial

1.5 Cultura emprendedora¹¹

La cultura está relacionada con las costumbres y hábitos de las personas, mientras que el emprendimiento es la iniciativa, actitud positiva, aptitud, acción y creatividad para realizar algo, por lo tanto; la cultura emprendedora es la suma de costumbres, hábitos, iniciativa, acción positiva, y creatividad para realizar las cosas.

La necesidad de la cultura del emprendimiento es una actividad que está adquiriendo importancia durante los últimos años, como consecuencia de la dinámica del nuevo ambiente de los negocios y de la búsqueda de oportunidades y de trabajo para muchas personas.

De acuerdo con Robbins y Coulter (2005), el espíritu emprendedor es el proceso mediante el cual una persona o equipo de personas empeña sus esfuerzos en la búsqueda de oportunidades para crear valor y crecer, satisfaciendo necesidades y expectativas mediante la innovación y la diferenciación.

¹¹Bernal C. (2007)

Las personas emprendedoras con cultura y espíritu emprendedor se orientan a buscar oportunidades y recursos para optimizarlos y convertirlos en hechos, ya sea de desarrollo de unidades de negocio (emprendiendo nuevas actividades en negocios ya constituidos) o iniciando nuevos negocios, asume el riesgo que ello demanda.

La Unión Europea, considera que el fomento de la cultura emprendedora es la clave en la creación de empleo, la mejora de la competitividad y el crecimiento económico. También hay que considerar que conforme los cambios sociales y económicos por los que atraviesa no solo en Ecuador sino también los países internacionales, la cultura emprendedora es una alternativa para mejorar la calidad de vida de los individuos y apoyar al desarrollo socioeconómico de la localidad o país en donde se originan nuevos negocios o se fortalecen los existentes.

Revista Líderes, en la sección de Emprendimiento, publicado en abril de 2012 indica que en Ecuador, uno de cinco personas está planificando iniciar un nuevo negocio, según estudios de Global Entrepreneurship Monitor GEM (2010). La mayor parte de factores que han actuado como estimuladores del espíritu emprendedor se describen en la investigación realizada por Wilson Araque en su obra Perfil del Emprendedor Ecuatoriano¹² los mismos que están relacionados al ámbito actitudinal de las personas, entre los más importantes están: necesidad de independencia 23%, deseo de mejorar económicamente 21%, sentido de pertenencia 8% y el estímulo familiar 6%.

En general, la cultura y el espíritu emprendedor son hoy una necesidad especialmente en los países en desarrollo (Colombia, Perú, Ecuador, otros), como el caso de los latinoamericanos, donde se requiere personas dispuestas a identificar oportunidades de negocio, ya sea para negocios en marcha o para emprender nuevos negocios que ofrezcan oportunidades de generar riqueza, calidad de vida y empleo.

Precisamente este marco teórico permite comprender la dinámica del emprendedor migrante que se detalla en los contenidos del Capítulo III

¹² Araque W. (2009)

CAPITULO II

EMPRENDIMIENTO EN ECUADOR

2.1 Desarrollo del emprendimiento ecuatoriano

El desarrollo del emprendimiento es la capacidad de concebir e incubar en la mente ideas creadoras, germinadoras y multiplicadoras, capaces de generar el impulso para la acción proactiva.

Emprender es desarrollar un espíritu orientado no solo a la creación de empresas sino también a la innovación de las empresas existentes, al diseño de nuevos productos y procesos.¹³

Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2010, muestra que el mayor índice de actividad emprendedora en Ecuador, está conformado por el grupo de adultos con el 27.6% (25 a 34 años); seguido por los más jóvenes con un 22.6% (18 a 24 años). El 22% entre los (35 a 44 años), en un 16.6% entre (45 a 54 años). Respecto a los emprendedores que poseen edades entre los 55 a 64 años, su participación en la TEA (Actividad Emprendedora Temprana) aumentó a un 11.2% en el 2010. En Latinoamérica predomina la participación en la TEA de los adultos con edades entre los 25 a 34 años (ver gráfico 6).

El 68% de los emprendedores provenía de áreas urbanas, y sólo el 30% tenía ingresos anuales superiores a US\$7200; un 48% tenía ingresos de hasta US\$4800 por año, lo que representó un ingreso mensual de US\$400 menor al costo de la canasta básica familiar de US\$538,12 (INEC 2010).

En el 2010 la proporción de emprendedores nacientes fue del 49%, mostrando un incremento del 9% con respecto al 2009; en los emprendedores nuevos fue del 51%, mostrando una reducción del 9% con respecto al año anterior. El incremento de emprendedores nacientes es una buena señal de dinamismo del sector empresarial mostrando el ingreso de nuevos actores al mercado; la reducción en emprendedores nuevos podría reflejar el cierre de algunos negocios. Adicionalmente a sus iniciativas empresariales, el 48% de los emprendedores nacientes y el 21% de los nuevos estaban empleados a tiempo completo; el 35,5% de los emprendedores nacientes y el 78,9% de los nuevos se definieron como auto empleados

¹³Miranda C. (2005)

Los emprendedores nacientes es la proporción de aquellos adultos que están iniciando un negocio y los emprendedores nuevos es la proporción de aquellos individuos que poseen un negocio de hasta 42 meses de vida. (GEM 2010).

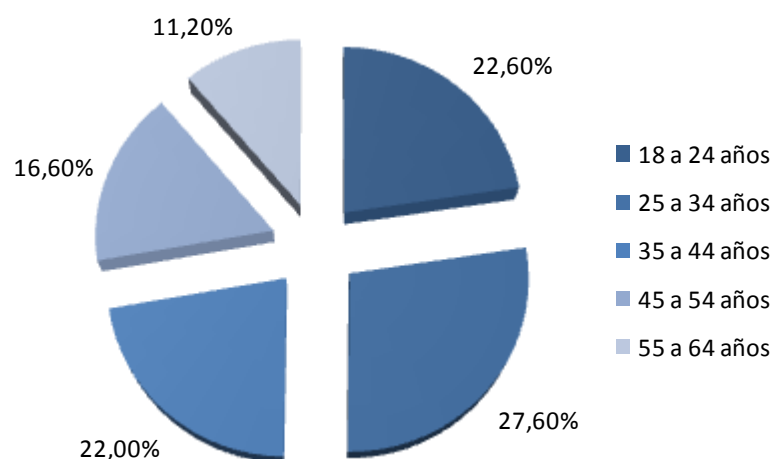


Figura N° 06: Edades de los emprendedores ecuatorianos (2010)
Fuente: Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2010

El desarrollo del emprendimiento se basa en la actitud proactiva que desde el hacer, acompañado del saber y la conciencia, permite a los individuos plantearse metas, realizar propuestas y sobre todo tomar iniciativas que permitan aprovechar oportunidades que se presentan en el entorno actual.¹⁴

2.1.1 Potencial de emprendimiento.

Global Entrepreneurship Monitor GEM (2010) mide la actividad emprendedora de un país a través de las percepciones, actitudes, actividad y aspiraciones de los individuos adultos entre 18 y 64 años. Incluye empresas en proceso de creación, negocios jóvenes, autoempleo, y en general la actividad empresarial formal e informal.

En un periodo de aparente recuperación de los efectos de la crisis global, la actividad emprendedora también inició su reactivación; la TEA para Ecuador en el 2010 fue de un incremento del 21,3% con respecto a la TEA2009 (15,8%). La TEA en el 2010 aproximadamente un quinto de la población se encontraba planificando el inicio de un negocio o era propietario de uno de reciente creación. El 72% de los emprendedores manifestó haber creado el negocio atendiendo una oportunidad en el mercado, mientras que el 28% fue por necesidad. (GEM 2010).

¹⁴ Global Entrepreneurship Monitor Ecuador (GEM 2010)

2.1.2 Educación del emprendedor.

De acuerdo al INEC (2010), los niveles educativos predominantes de la Población Económicamente Activa (PEA) son: primaria (34%) y secundaria (35%) y solamente el 19% tiene nivel universitario.

En cuanto al nivel de instrucción de los emprendedores ecuatorianos cabe indicar que el 47% poseía educación secundaria y el 27% universitaria, investigación realizada por el GEM 2010.

El nivel educativo alcanzado, los cursos de emprendimiento y creación de empresa, están positivamente relacionados con la idea de emprender y el inicio de un nuevo negocio. Los profesores de BabsonCollege (Lange, Marram, Jawahar, Yong&Bygrave, 2011)¹⁵ han encontrado que los cursos de emprendimiento tanto a nivel de pregrado como en los MBA (Maestría en Administración de Negocio) son determinantes de la intención de emprender y la creación de un negocio después de la carrera universitaria. Otro hallazgo es hacer un plan de negocio, si bien tiene un impacto menor, también determina la intención de emprender.

2.1.3 Iniciativas emprendedoras.

El 80% de las personas o de equipos de trabajo emprenden por necesidad cuando se presentan circunstancias personales como la desmotivación por la rutina laboral, el bajo nivel de ingresos, un clima organizacional adverso o la pérdida de trabajo. El 20% restante se presenta cuando el emprendedor o el grupo de emprendedores identifican una oportunidad.

Los emprendimientos que surgen como respuesta a necesidades en general desarrollan actividades comerciales relativamente “sencillas” y fáciles de imitar. Por lo tanto, en poco tiempo surge un gran número de competidores, lo que disminuye rápidamente su participación en el mercado y aumenta el riesgo sobre la inversión inicial.

Los emprendimientos que surgen a partir de la identificación de oportunidades; para desarrollar este tipo de iniciativas los temas de educación e investigación son cruciales, porque puede generar riqueza con valores agregados. Los emprendimientos de base tecnológica se fundamentan en el conocimiento, la investigación y la tecnología. Por ello, sólo están en capacidad de competir quienes cuenten con igual o mayor nivel de conocimientos especializados. Estos emprendimientos son menos susceptibles de imitar a

¹⁵Lange J., Marram E. , Jawahar A., Yong W. y Bygrave W. (2011)

corto plazo y, en general aumentan su participación en el mercado a mediano plazo y largo plazo, con un menor nivel de riesgo sobre la inversión inicial.¹⁶

2.1.4 Factores críticos del emprendimiento.

Los factores críticos del emprendimiento son los siguientes:

- **Políticas Gubernamentales.-** Es un factor que preocupa a los expertos; la falta de una política comercial externa, la falta de incentivos para las inversiones, la rigidez laboral y las constantes reformas tributarias, consideran que son barreras para iniciar nuevos negocios.
- **Apoyo Financiero.-** Es un factor recurrente dentro de los que constituyen limitantes para el emprendimiento en el país. En el 2010 aparecen nuevamente motivos tales como la debilidad del mercado de valores, falta de créditos para iniciar empresa en la banca privada, y falta de inversionistas. Aun no se observa conocimiento u opinión con respecto al impacto de programas de financiamiento para emprendedores como el de la CFN (Corporación Nacional Financiera) por ejemplo.
- **Educación, Entrenamiento y Capacidad para Emprender.-**A estos factores se les atribuye con mucha frecuencia responsabilidad sobre la calidad de los emprendimientos en Ecuador. La motivación para emprender oportunidad versus necesidad está vinculada en cierto grado en el nivel educativo del emprendedor, y el entrenamiento específico en creación de empresas efectivamente influye en la intención de emprender y en la actividad emprendedora. En Ecuador en los últimos años la capacitación en creación de empresa se ha difundido ampliamente, sobre todo a nivel de universidades, gremios, organismos no gubernamentales, y recientemente el gobierno.¹⁷

2.2 Ciclo del Emprendimiento

El ciclo del emprendimiento está compuesto por un conjunto de etapas secuenciales que a futuro llevan a que una idea de negocio se convierta en una empresa real. La mayor parte

¹⁶ Rafael Méndez (2010)

¹⁷ Global Entrepreneurship Monitor Ecuador. (GEM2010)

de las organizaciones dedicadas a la promoción del espíritu emprendedor atienden las tres primeras etapas: motivación, creatividad y planificación de la idea de negocio.

Quedando así de lado, las otras dos etapas: financiamiento y puesta en marcha, dichas etapas, al ser poco atendidas, tienden a generar frustración en los emprendedores que están en proceso de formación, ya que estos al final de cuentas quedan en segundo lugar sin prestar atención oportuna.

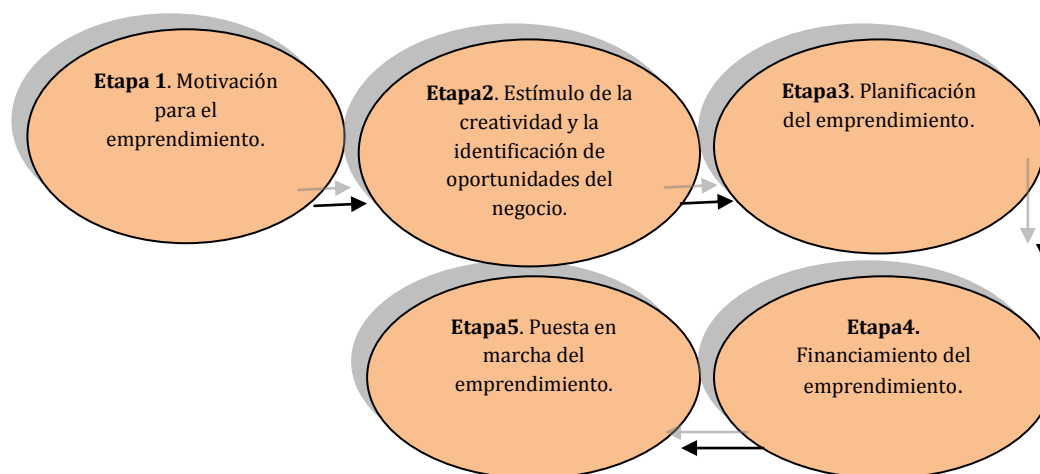


Figura N° 07: Ciclo de emprendimiento en el Ecuador (2011)
Fuente: Araque W. (2009) Perfil de emprendedor ecuatoriano

2.2.1 Motivación para el emprendimiento.

El primer paso que incide directamente en el surgimiento de una nueva empresa es el grado de motivación al que ha llegado el emprendedor, el momento de tomar la decisión de empezar su aventura empresarial. Sin ese combustible motivador, difícilmente un proyecto de negocios puede nacer y desarrollarse.

Los puntos de origen de la motivación del emprendedor están relacionados con el ámbito de la autoestima positiva, el desarrollo de su capacidad para asumir riesgos y la confianza en sus capacidades para llevar adelante un proyecto de negocios.

Los factores que motivaron a crear su propia empresa y que han actuado como estimuladores del espíritu emprendedor están relacionados al ámbito actitudinal de las personas, entre los más importantes están: necesidad e independencia (23%), deseo de mejorar económicamente (21%), sentido de pertenencia (8%) y el estímulo familiar (6%). Otros factores que también destacan son la experiencia en el negocio como empleado (7%)

y la experiencia en el negocio basada en los procesos de producción y de la estructura del mercado (9%).¹⁸

2.2.2 Creatividad para el emprendimiento.

La creatividad está directamente relacionada con la generación por parte del emprendedor, de ideas dirigidas a la satisfacción de alguna necesidad que aún no está siendo satisfecha parcial o totalmente en el mercado.

Para que surjan ideas es importante que el emprendedor busque “estimuladores para la generación de ideas”; como ejemplo de estimuladores de ideas podríamos tener los siguientes: visita a un centro comercial, navegación en internet, vacaciones dentro y fuera del país, asistencia a un seminario, entrevistas con expertos de negocio, lectura de libros y revistas, observación de películas y/o de noticieros con orientación económica, etc.

En general, el factor central para conseguir un efectivo estímulo a la creatividad es que el emprendedor busque alguna forma de despertar su creatividad, ya que las ideas por sí solas nunca llegarán a la mente de quien está queriendo crear una empresa.

2.2.3 Planificación del emprendimiento

Cada vez existe una mayor tendencia de los empleados dependientes a pensar en crear su propia empresa. Varios son los factores que influyen en esa decisión, entre los más importantes se hallan: necesidades de independencia, deseo de mejorar económicamente, sentido de pertenencia, experiencia en el negocio y el estímulo familiar.

Existe una escasa planificación en el país al momento de iniciar un negocio, cifras de la investigación que realizó Wilson Araque demuestran una alta despreocupación en aspectos como: inversión proyectada para dar crédito a los clientes (82% no lo hace), cálculos sobre inversión en activos fijos (72% no lo hacen), estimación de las necesidades de dinero en efectivo a tener disponible (70% no lo hacen).

Esto muestra una alta preocupación en la determinación de los costos y gastos (75% si lo hacen), en el cálculo de ingresos por ventas (51% si lo hacen) y en la proyección de ganancias o pérdidas (50% si lo hacen). (Araque W. 2009).

¹⁸Araque W. (2009)

2.3 Creación de un negocio

La creación de un negocio es producto de la combinación de dos factores: el emprendedor y una oportunidad de negocio, basada en la necesidad del mercado. La creación de un negocio no persigue solamente la idea de ganar dinero, sino también hay estímulos que impulsan a los migrantes a realizarlo, entre ellos:

- Retornar al país y ofrecer un producto que satisfaga necesidades.
- La independencia y libertad para tomar decisiones.
- Asumir riesgos y aprovechar oportunidades.
- Invertir el dinero ganado, producto del esfuerzo en el país que residió.
- Desarrollar una vocación, un sueño con su familia y amigos.
- Iniciar un negocio donde la familia puede trabajar en conjunto y permanezca unida.

Antes de iniciar una idea de negocio es necesario realizar un análisis de cuáles son las aptitudes y actitudes, para poder evaluar hasta qué punto llega dentro del perfil emprendedor y detectar las carencias con vistas a: darle una respuesta positiva, tomar la decisión de no crear el negocio aunque la idea que se tenga sea buena, o buscar a otras personas que acompañen en el desarrollo para suplir dichas carencias.¹⁹

Para una idea de negocio es necesario conocer las debilidades principales que afectan al iniciar un negocio: escasez de recursos físicos y monetarios propios, problemas de planificación y organización, bajo de nivel de calificación de recurso humano contratado; si estas no son corregidas a tiempo se convierten en las causas principales de su desaparición inmediata.²⁰

Más del 50% de los nuevos negocios no espera explotar ningún producto. Solamente el 3% de las nuevas empresas califica como negocio de alto potencial, es decir que espera tener pocos competidores, brindar innovaciones al mercado y utilizar tecnologías de punta.²¹

La intención de emprender y la creación de empresas se ven afectadas por el temor al fracaso y el impacto de experiencias negativas. En el 2010, el 38% de los individuos

¹⁹ Castillas T.; Marti J. (2011)

²⁰ Cuando una persona está interesada en crear una empresa es importante que, antes de iniciar su aventura emprendedora se preocupe por ir creando un fondo de ahorro como base de la inversión que el nuevo negocio demandara.

²¹ Global Entrepreneurship Monitor Ecuador (GEM 2010)

encuestados por el GEM, manifestaron que el temor al fracaso podría impedir que inicien un negocio, entre los emprendedores el 26% tenía la misma preocupación, y aun aquellos que indicaron que esperan crear una empresa en los siguientes tres años en un 30,1% coincidían en esta apreciación. Tanto en la percepción de oportunidades como en la intención de emprender la proporción de hombres superó a la de mujeres; con respecto al impacto del temor al fracaso la reacción de hombres y mujeres resultó similar.

2.3.1 Pasos para emprender un negocio.²²

La creación de un negocio es un proceso, como tal, está formado por una serie de pasos que tienen racionalidad y permiten al empresario ir tomando las decisiones requeridas en forma secuencial.

Primero, lo más importante, en el proceso de establecer una empresa, sea cual fuera esta, es la planeación. Se debe elaborar un plan de negocio antes de invertir.

¿Pero qué es un plan de negocios? El plan de negocios es un escrito, con toda la información de una manera organizada y detallada, de los pasos a seguir, para lograr las metas, sueños. A continuación se presenta los siguientes pasos.

2.3.1.1 Propósito del negocio.

La claridad de la misión, visión y objetivo del negocio, es lo que termina facilitando la elección del tipo de negocio, es importante considerar que cada nueva iniciativa conlleva a los siguientes propósitos:²³

- Oportunidad de independencia: proporcionar una manera de cristalizar sus talentos, ambiciones, etc.
- Oportunidad de obtener un mejor estilo de vida: usar cabalmente las aptitudes de cada emprendedor es la principal motivación.
- Oportunidad de obtener ganancia: es la correlación directa entre el esfuerzo y la compensación, es la principal motivación para trabajar con ahínco.

²²Figuerola E. (2012)

²³Olmos J. (2007)

2.3.1.2 Tipo de negocio.

El segundo punto a desarrollar es el tipo de negocio, poner información más detallada sobre el negocio, como:

- El nombre que se quiere utilizar.
- Los productos o servicios que se desea ofrecer.
- La experiencia y conocimientos que se tiene con relación a este tipo de negocio.
- Las tendencias de esta industria en general.
- Las oportunidades y amenazas existentes para estos negocios.

Algunos de estos puntos son contestados por cada emprendedor y otros deberán ser investigados. Una vez investigados y analizados se debe tener una buena idea de la situación general de negocio dentro del entorno económico, social y político.

2.3.1.3 Conocimiento del cliente.

Todos los puntos que contienen un plan de negocios son muy importantes, pero el que debería tener mayor atención es el conocimiento de la clientela. Todos los servicios y productos que se ofrecen, existen porque hay una necesidad en el mercado, y aquellas personas que necesitan y puedan adquirir los productos o servicios que deseen ofrecer son los posibles clientes. Sin clientes (mercado) el negocio literalmente no puede existir: ellos son quienes van a dar vida y movimiento a la empresa; con las compras van a dar el sostenimiento económico para pagar renta, sueldos, gastos y algo extra lo cual será la utilidad (ganancia). Por estas razones se debe poner especial cuidado en la clientela y respetarla para que siga adquiriendo los productos o servicios. También es muy importante saber quiénes son, dónde están, qué hacen, por qué necesitan estos servicios o productos, etc., sin estos conocimientos no se podría servir bien y ser eficientes en los procesos.

2.3.1.4 Ubicación del negocio.

Pasando al siguiente punto, se encuentra la ubicación del negocio. Si se trata de un negocio de menudeo (ventas al detalle) o de servicios donde la clientela tiene que ir al negocio, entonces este punto de la ubicación del negocio se vuelve de suma importancia, aquí se debe hacer preguntas como: ¿está cerca de los consumidores?, ¿se va a tener que comprar o se rentará el local?, ¿qué negocios van a estar cerca?, ¿cuál es el tráfico peatonal y automovilístico?, ¿existe estacionamiento suficiente?, ¿existe alguna restricción o incentivo

por parte de la ciudad para esa zona?, ¿qué desarrollos futuros se esperan para ese lugar?, ¿qué hay de la competencia en ese lugar?, etc. Un punto importante a recalcar es que antes de firmar cualquier contrato de compra o de renta para un local, se debe verificar con las autoridades locales de la ciudad si hay alguna restricción para el negocio en ese lugar específico que se ha escogido.

2.3.1.5 Competencia.

La competencia es una fuente de información para determinar el tamaño del mercado: Pero principalmente se debe estudiarla y seguirla de cerca porque ésta sirve para conocer las fuerzas y debilidades con respecto a la competencia, y para planear los procesos internos, buscar una ventaja competitiva que se diferencie de ellos y planear promociones y publicidad. En resumen, se aprende mucho al observar a la competencia, para que se imite en lo bueno y se supere algún error. Después de este análisis, se debe tener suficiente información para saber dónde está localizada, tamaño del negocio, líneas de productos o servicios, precios, número de empleados, medios de mercadeo que se debe utilizar y dar una idea de cuánto invierten en publicidad y promociones, así como saber quiénes son los principales proveedores.

2.3.1.6 Organización y administración.

En este punto se describe cómo se planea iniciar la empresa, con qué personal, describiendo las actividades que llevarán a cabo cada uno, horarios, responsabilidades, forma de pago, capacitación, etc. También describir los procesos administrativos y establecer políticas y procedimientos para la empresa.

En muchas ocasiones, cuando la gente inicia un negocio no son expertos en administración; sin embargo, la falta de una buena administración es una de las razones más grandes del fracaso de los nuevos negocios. Por esta razón si no se es buen administrador, se recomienda seguir cursos de contabilidad y administración o se contrate un contador para el cálculo de impuestos y de flujo de efectivo para poder llevar organizadamente los pagos, ventas, gastos, inventario, cobranza.

2.3.1.7 Finanzas.

Las finanzas es una de las partes críticas de iniciar un negocio, tienen que ver con el cómo se va a reunir el dinero suficiente para; adquirir los equipos y materiales necesarios para

comenzar, cubrir los gastos y costos de operación y sostener a la familia por los meses o años necesarios hasta que el negocio empiece a generar el suficiente dinero para sostenerse.

Cuando se inicia un negocio no es fácil obtener préstamos en los bancos, o de otras instituciones del gobierno, es más fácil obtener préstamos de amigos o familiares o en ocasiones de los mismos proveedores del equipo o material. Sin embargo se debe establecer una buena relación con las instituciones bancarias para que en un futuro faciliten los créditos.

Es de suma importancia llevar un buen control de sus ingresos (entradas) y egresos (salidas) para evitar problemas financieros durante la existencia del negocio.

2.3.1.8 Procesos y procedimientos.

Para elaborar un plan de negocios se debe describir, los procesos de producción, administración, ventas, servicio al cliente, cobranza, comisiones, etc. así como las políticas y procedimientos del negocio. Esto va a ayudar a organizar la empresa más eficientemente para servir mejor a los clientes y para evitar problemas y malentendidos dentro de la organización.

Estos pasos son de gran utilidad para poder llegar a emprender de una manera eficaz, conociendo cada detalle del emprendimiento.

Este capítulo comprende las características a nivel general de los emprendedores ecuatorianos que permitirá comparar con las características del emprendedor migrante de la región 7 de Ecuador, que se menciona en el capítulo III.

CAPITULO III

CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES MIGRANTES BENEFICIADOS DEL FONDO EL CUCAYO DE LA REGIÓN 7 DEL ECUADOR, 2011

3.1 Situación actual del migrante ecuatoriano de la Región 7

En esta sección se detallan datos generales de los migrantes emprendedores, en donde se consideran las siguientes variables: género, edad, nivel de educación y situación laboral. Aborda adicionalmente el destino del país al cual emigró.

De acuerdo a los resultados del censo aplicado a los migrantes emprendedores de la Región 7 que obtuvieron el apoyo de la SENAMI de Ecuador, se determinó que el 59% pertenece al masculino y 41% al femenino, inician sus actividades de negocio en edades comprendidas entre 46 a 60 años el 47%, precisamente en este rango de edad las posibilidades de ahorro son más significativas, lo que permitió financiar las ideas empresariales, mientras en una investigación realizada por el autor Wilson Araque (2009), los emprendedores ecuatorianos empiezan su actividad comercial en edades de 26 a 32 años el 35%, de 33 a 45 años en un 40%.

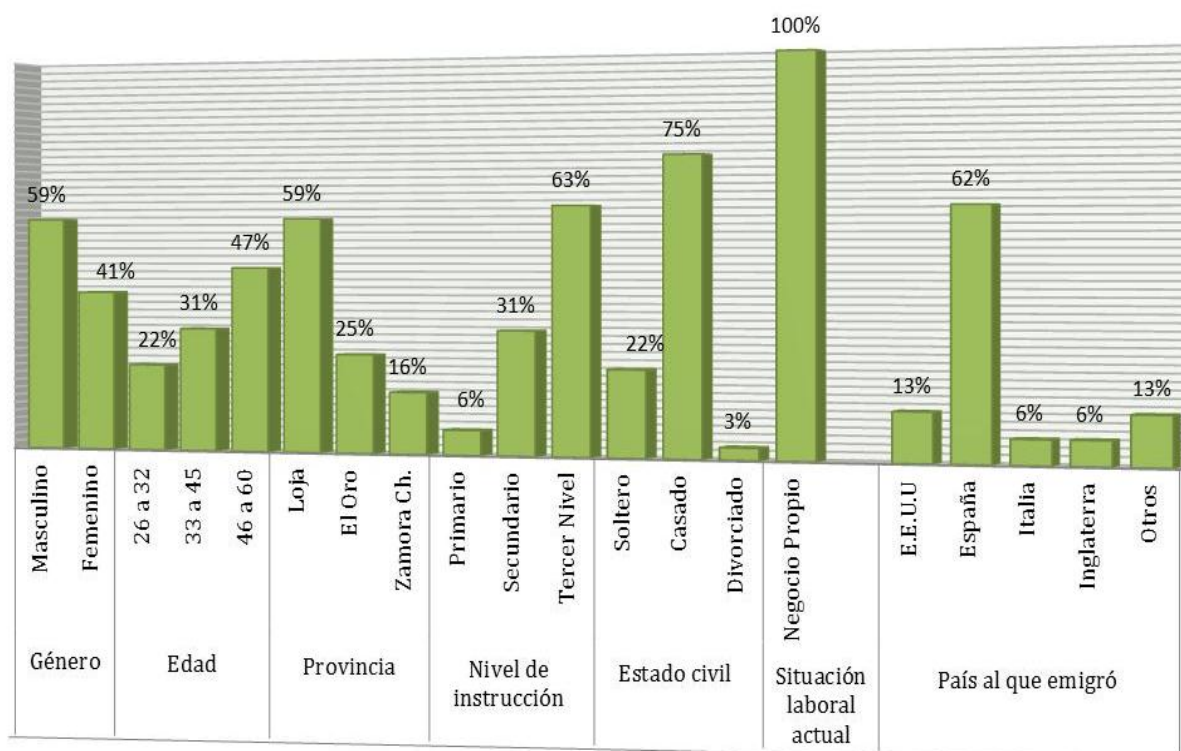


Figura N°08: Datos generales de los migrantes emprendedores beneficiados del Fondo “El Cucayo” de la Región 7 de Ecuador, 2011.
Elaborado por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel.

Los migrantes emprendedores de la Región 7 del Ecuador son oriundos de los siguientes sectores: de Loja el 59%, el 25% de El Oro y 16% de Zamora Chinchipe.

En cuanto al nivel de instrucción, el 63% indicó que posee educación superior, debido al desempleo se han visto en la necesidad de emigrar a otros países, existiendo de esta manera una fuga de cerebros en Ecuador, mientras en la investigación realizada por el GEM 2010 de emprendimiento en Ecuador se determinó que: el 90% de emprendedores ecuatorianos poseen un nivel de educación entre primario y secundario, y únicamente el 10% estudios universitarios.

España es el destino de preferencia del migrante emprendedor de la Región 7 del Ecuador, dato que se confirma a través del censo realizado, donde se indica que el 62% de migrantes residieron en esa urbe, el 13% en Estados Unidos y el resto de migrantes se encuentran distribuidos en Italia e Inglaterra, Francia, entre otros.

3.2 Determinantes socioeconómicos que forzaron al migrante a salir del país.

En este apartado se describe los principales motivos y recursos que influyeron en la toma decisiones para salir del país de origen. Así mismo, se podrá observar la frecuencia de remesas que enviaban los migrantes para cubrir las diferentes necesidades de sus familiares.

3.2.1 Motivos por el que migraron.

Bajo un panorama desalentador gran parte de los ecuatorianos, al no tener ingresos fijos que permita satisfacer sus necesidades básicas, optaron por ofertar su fuerza laboral en el extranjero, puesto que en ciertos países se alcanzaban niveles de remuneración sensiblemente más elevados que los que se tenía en Ecuador.

Los principales motivos de los migrantes emprendedores de la Región 7 de Ecuador que impulsaron a salir del país fueron: el 44% por conseguir un trabajo que permita obtener altos ingresos económicos, el 38% mejorar su calidad de vida, debido a los bajos salarios que recibían en Ecuador no solventaban sus necesidades básicas de salud, alimentación, vestuario, etc., el 12% por unión familiar, la esposa o esposo se encontraban en el exterior y su cónyuge e hijos decidieron viajar para estar junto a su familia. Por lo tanto, los migrantes decidieron viajar al extranjero por conseguir empleo y un salario digno.

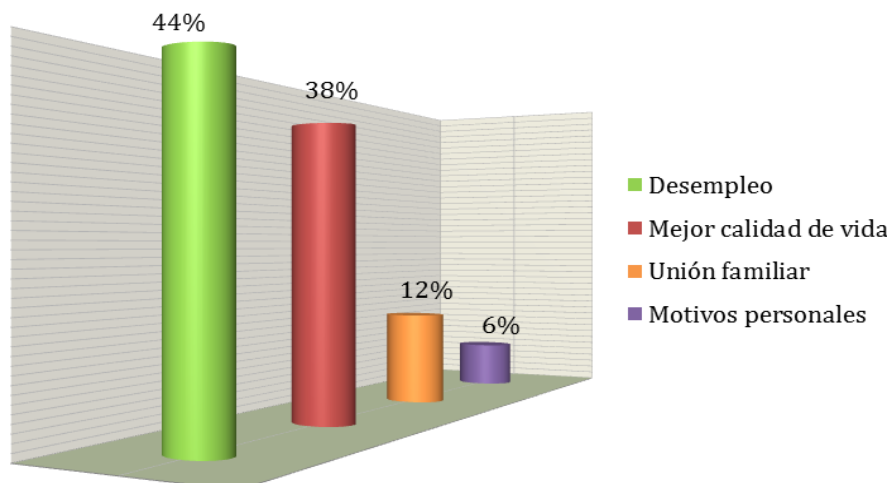


Figura N° 09: Principales motivos de migración (2011)
Elaborado por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel.

En Ecuador, la migración fue motivada en su momento, por la crisis financiera de 1999-2000. En este contexto, los datos del Censo de 2001 y de la encuesta ENEMDU (Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo) de 2006 muestra que la principal razón para migrar, no sólo fue motivada por la época de crisis, sino también por la necesidad de búsqueda de trabajo de alta rentabilidad.

Por otra parte, de acuerdo con estudios del BID (Banco Internacional de Desarrollo 2010), el 83% de los migrantes ecuatorianos han manifestado que la principal causa de su desplazamiento a otro país ha sido la necesidad de enviar dinero a sus familias.

3.2.2 Recursos utilizados por el migrante emprendedor.

Los migrantes emprendedores de la Región 7; utilizaron recursos propios y capitales ajenos a fin de salir a otros países, con la finalidad de conseguir un empleo que permita solventar necesidades básicas de ellos y de su familia.

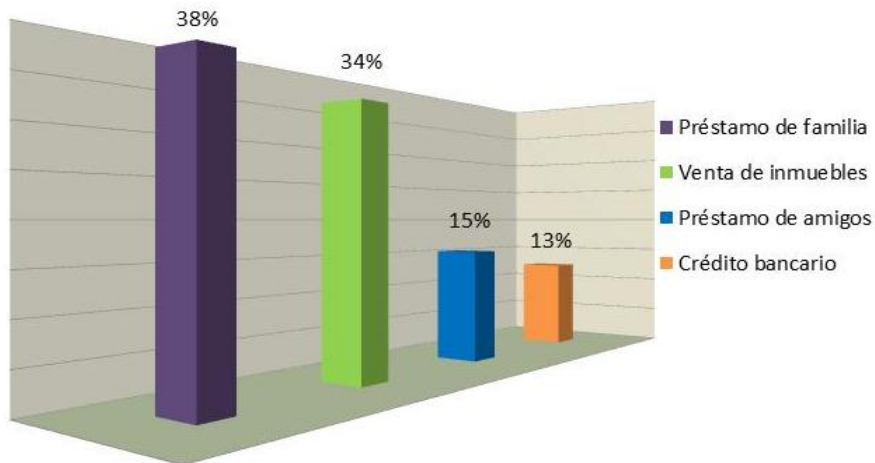


Gráfico N° 10: Recursos para migrar (2011)
Elaborado por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel.

Comúnmente son los mismos migrantes quienes financian los viajes a sus familiares, así lo determina el censo realizado, en donde se indica que el 38% facilitaron su viaje por préstamos de familiares, debido a que este tipo de capital lo obtiene con mayor facilidad, el 34% optaron por vender sus bienes inmuebles, financiando su viaje con recursos propios.

3.2.3 Frecuencia de remesas enviadas por los migrantes emprendedores de la Región 7 de Ecuador.

Las remesas en Ecuador representan un ingreso importante para los hogares que las reciben; según el Banco Central del Ecuador indica que en la Región 7 las remesas en el 2010 fue del 8.07% del total de envíos al Ecuador, mientras en el 2011 aumentó en un 0.17%.

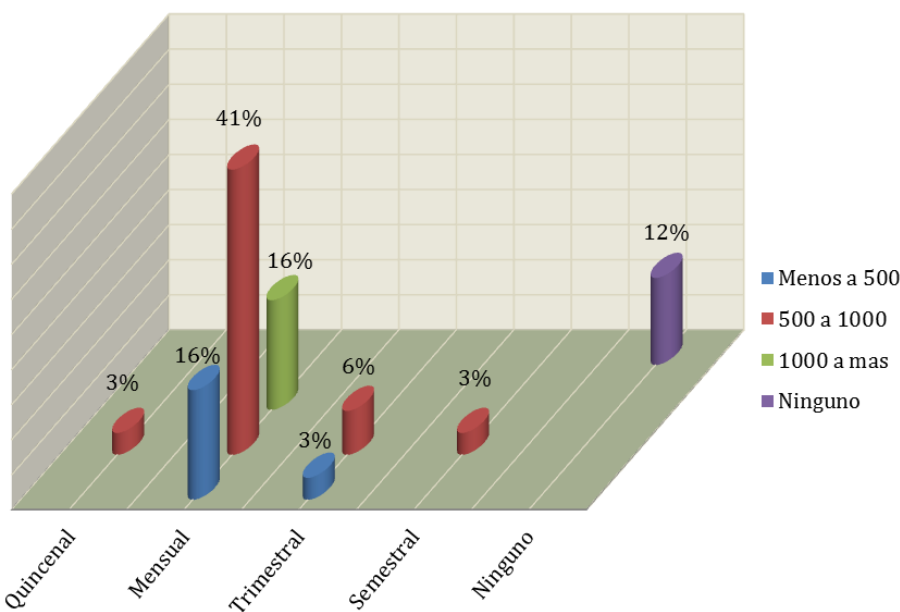


Figura N° 11: Frecuencia y monto de remesas (2011)
Elaborado por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel.

De acuerdo al censo realizado, el 73% de encuestados recibe dinero de sus familiares en forma mensual, el 41% en valores comprendidos de 500 a 1000 dólares, en general los migrantes envían dinero cada mes a sus respectivas familias, generando fuentes de ingresos que permita desarrollar su capacidad adquisitiva de consumo (gozan de un mayor acceso a la canasta básica) y han mejorado su salud, nivel de educación y otros.

El 12% no enviaron dinero, debido que decidieron invertir en su educación y ahorro propio en el extranjero.

Con respecto a las remesa enviadas a Ecuador, en el segundo trimestre de 2011 recibió 647,3 millones de dólares, frente a 595,8 millones del primer trimestre de este año, lo que refleja una disminución del 8% respecto al período anterior, debido principalmente a la disminución del flujo de remesas y del número de giros recibidos, por consecuencia de la crisis económica que viven los principales países (Estados Unidos, España, Italia, entre otros), según el Banco Central del Ecuador (BCE 2012).

3.3 Características del entorno general del migrante emprendedor al iniciar un negocio

En el diseño de este contexto se hace referencia a la caracterización relacionada con conocimientos previos que el migrante emprendedor posee para iniciar con su idea

emprendedora, factores de éxito, principales actividades de comercio, capital semilla, entre otros.

3.3.1 Factores de motivación y conocimientos previos antes de iniciar su propio negocio.

La motivación y el conocimiento son dos aspectos fundamentales considerados antes de emprender, puesto que estos factores impulsan al migrante a tener su propio negocio que genere una fuente de ingreso económico tanto para él como para los demás miembros de su familia.

En general, todo emprendedor tiene motivos y razones para iniciar un nuevo proyecto, este puede ser de carácter social, económico, político, artístico, cultural o de cualquier otra índole, pero se inicia desde la motivación o necesidad que se tenga en el ámbito personal, familiar o social.

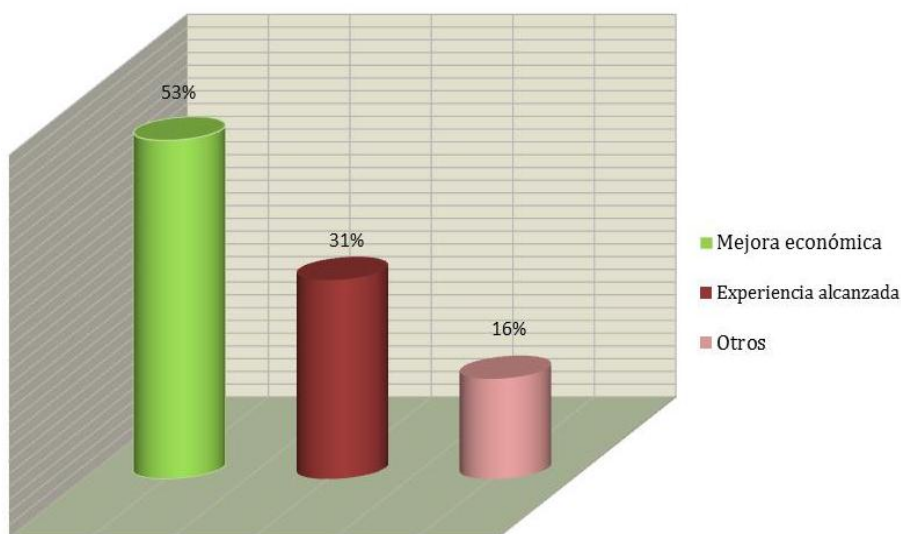


Figura N° 12: Motivos para emprender (2011)
Elaborado por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel.

Cuando los migrantes llegan a Ecuador, enfrentan situaciones socioeconómicas difíciles y quieren prosperar mediante la apertura de un negocio propio, generando fuentes de empleo para particulares y familia. Los emprendedores deciden crear su idea emprendedora por los siguientes motivos: el 53% por mejorar su situación económica, y el 31% basan sus emprendimientos en la experiencia alcanzada de trabajos anteriores.

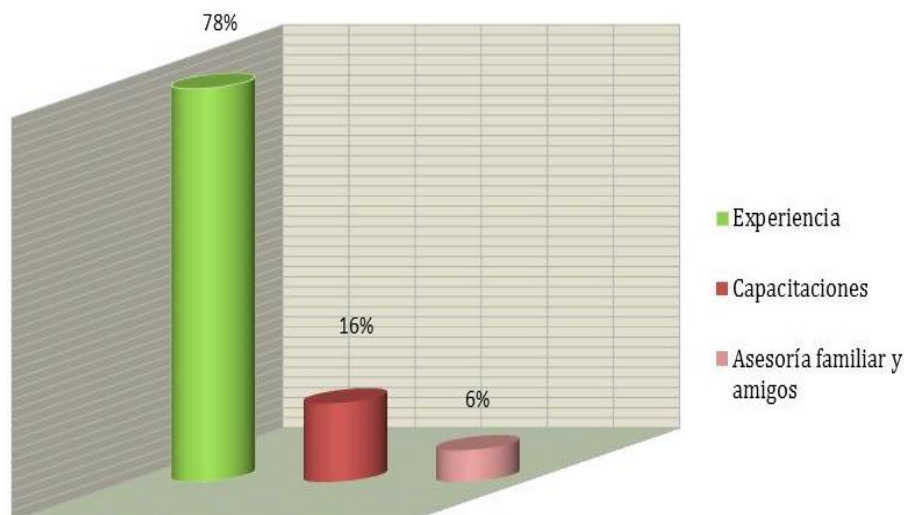


Figura N° 13: Conocimientos de los migrantes ecuatorianos antes de emprender (2011)
Elaborado por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel.

Luego del censo realizado a los 32 emprendedores se constató que el emprendedor migrante al retornar a Ecuador y al momento de iniciar sus negocios ya contaban con experiencia adquirida en empleos realizados en el exterior 78%, cabe indicar que el gobierno brinda capacitación por medio de la SENAMI (organismo que aporta con una parte de capital que necesita el emprendedor para iniciar su propio negocio, en áreas como: productividad, gestión de calidad, análisis financiero, aspectos contables y financieros, recursos humanos, mercadeo entre otras). Los migrantes consideran que el apoyo familiar es de fundamental importancia para el emprendimiento de una actividad de negocio.

3.3.2 Factores de éxito para iniciar un negocio.

El emprendedor es una persona que convierte sus sueños en realidad. Para iniciar su vida empresarial debe contar con factores que lo lleven al éxito.

Los factores claves de éxito son los elementos que permiten al emprendedor alcanzar los objetivos que ha planteado y distinguen a la empresa de la competencia haciéndola única, todos los negocios se fundan con la intención de lograr el éxito, los negocios son más exitosos en la medida en que desarrollen una mayor capacidad de aprovechar todas las herramientas a su alcance, gente, tecnología y procesos.

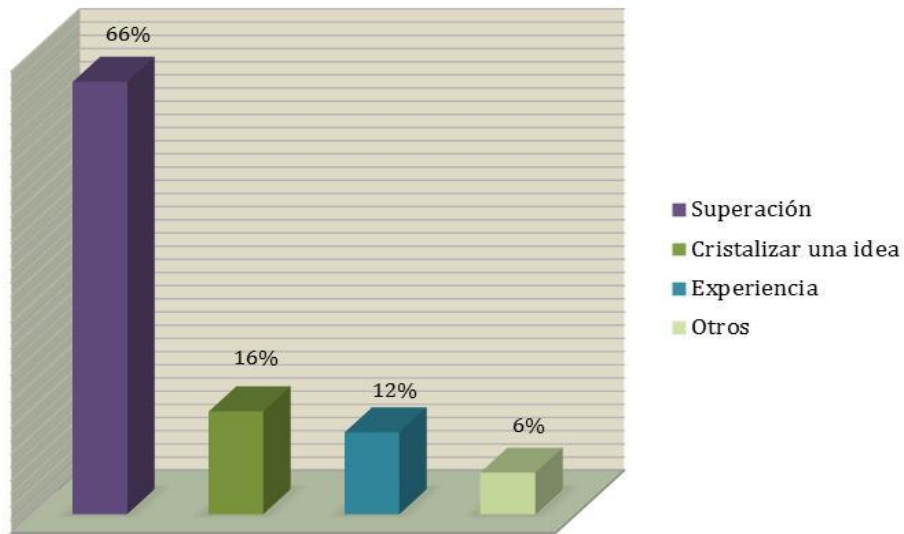


Figura N° 14: Factores de éxito (2011)
Elaborado por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel.

De acuerdo al censo realizado a los migrantes emprendedores de la Región 7 consideran que los factores de éxito para el desarrollo de un negocio es la superación en un 66%, gran parte de los emprendedores indicaron que sin la iniciativa de salir adelante no se podría llegar a ningún lado. El 16% cristalizar una idea y el 12% experiencia, ha facilitado al migrante emprender en sus propios negocios.

Entre otros, la oportunidad consideran que es un factor importante, no todas las personas tienen la posibilidad de emprender, por diversas circunstancias como: la falta de dinero, apoyo de la familia y desconocimiento, siendo estos decisivos en la iniciativa empresarial.

3.3.3 Fuentes de financiamiento del emprendimiento.

Todo emprendedor, para hacer realidad su idea de implementar un negocio, necesita de fuentes de financiamiento sean estas propias o externas.

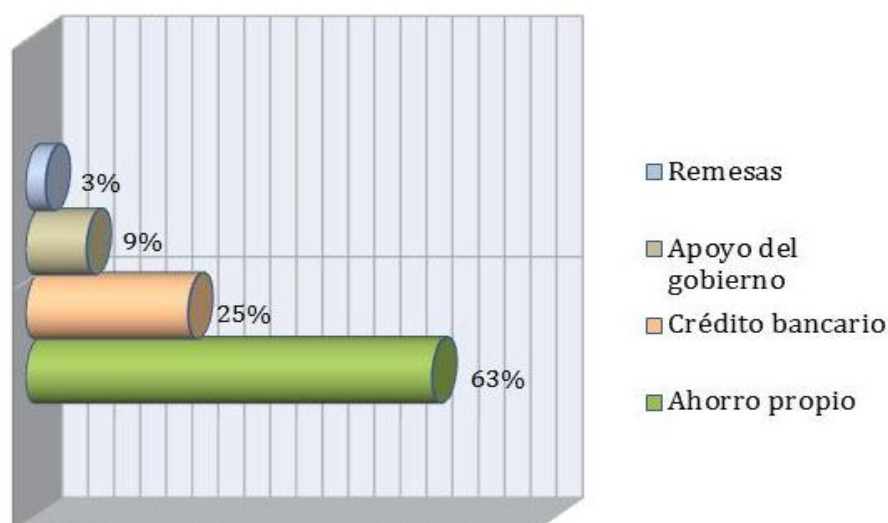


Figura N° 15: Fuentes de financiamiento para la creación del negocio (2011)
Elaborado por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel.

Los migrantes emprendedores de la Región 7 de Ecuador (2011), utilizaron las siguientes fuentes de financiamiento para emprender: el 63% ahorro propio, es decir su capacidad de ahorro permitió concretar sus fines de negocio, el 25% crédito bancario, debido que el capital de reserva que obtuvo no fueron suficientes para concretar sus planes de emprendimiento.

En Ecuador el *Fondo El Cucayo* fue el principal instrumento del Programa de Incentivos y Orientación a Personas Migrantes para la Inversión Social y Productiva, el mismo que estaba diseñado para un período de 36 meses, a partir de noviembre del 2008 y contó con un presupuesto de USD 6.250.000,00, actualmente el Fondo Concursable El Cucayo no se encuentra vigente.

El Fondo El Cucayo hasta el momento ha dejado resultados positivos; 339 emprendimientos han sido impulsados por la SENAMI, creando 2340 fuentes de empleo directo e indirecto. La institución ha invertido el 21% en capital semilla, mientras que los compatriotas migrantes han contribuido con el 79%. En general, el emprendimiento ecuatoriano en la Región 7 es financiado la mayor parte por el esfuerzo del migrante en base al ahorro propio²⁴.

Geográficamente, existen emprendimientos en casi todo el territorio ecuatoriano, cuya cobertura se aprecia en el gráfico N° 10. Sin embargo, el mayor número se encuentra

²⁴Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI), tomado de la página web: www.senami.gob.ec

ubicado en las ciudades más grandes del país, empezando por la ciudad capital, es decir, Quito (25%), luego en la ciudad de Cuenca (17%), seguida por Guayaquil (10%).

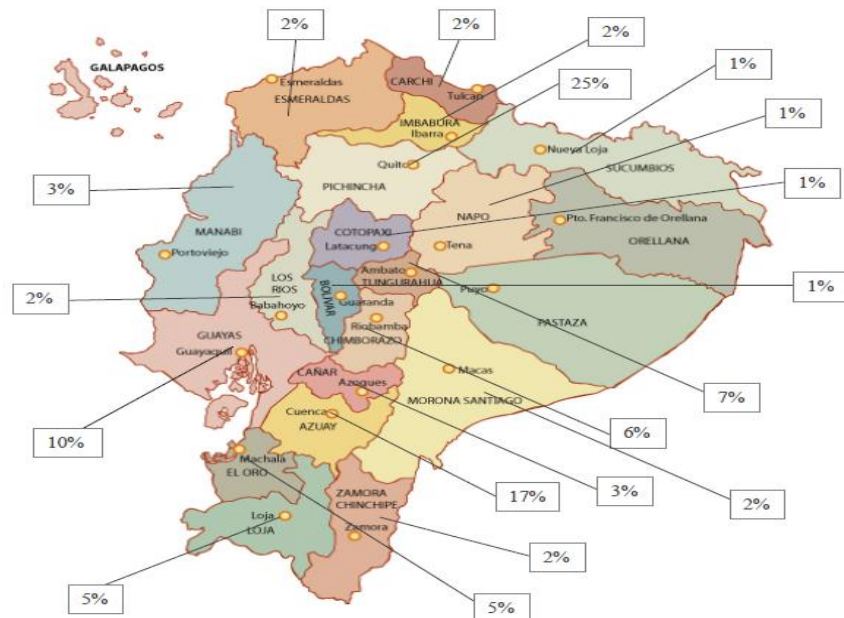


Figura N° 16: Provincias donde se han generado emprendimientos por el migrante financiados por la Secretaría Nacional del Migrante (2011)
Fuente: Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI), 2011

3.3.4 Emprendimiento por actividad económica.

La actividad económica es parte de la vida de todas las personas, donde cada individuo puede consumir, ahorrar, trabajar, producir, invertir, pagar impuestos, entre muchas otras acciones.

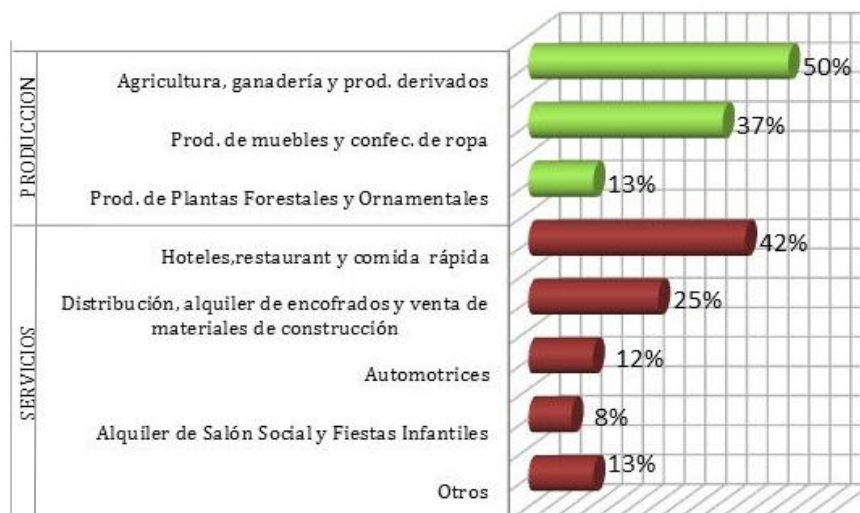


Figura N° 17: Emprendimiento por actividad económica (2011)
Elaborado por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel.

Del total de 32 emprendedores migrantes de la Región 7 del Ecuador (2011) han emprendido en la creación de sus negocios, en el sector servicios el 42% invirtió en hoteles, restaurantes y comida rápida, el 25% en distribución, alquiler y venta de materiales de construcción, el 12% automotrices, mientras en el sector de producción inician su idea de negocio en el área de agricultura, ganadería y sus productos derivados con el 50%, el 37% elaboración de muebles, confección de ropa y el 13% en plantas forestales y ornamentales, los mismos que permiten obtener ingresos económicos para solventar sus gastos personales y de su familia.

Los emprendimientos apoyados por el fondo El Cucayo, la SENAMI los ha clasificado en Ecuador de la siguiente manera: el 31% agricultura, ganadería y pesca, entre los que se destacan criaderos de animales, granjas, fincas, viveros, sembríos orgánicos y piscícolas.

El 27% en el sector de servicios comunitarios, sociales y personales, se encuentran negocios como: mecánicas automotrices, marketing, imprentas y centros fotográficos, limpieza y mantenimiento, lavanderías, centros de estética, acabados para la construcción, entre otros.

Luego están los emprendimientos ubicados en el área de la industria manufacturera (17%), donde sobresalen la confección de ropa y la fabricación de muebles. En los negocios de hotelería y restaurantes (14%); dentro del comercio al por mayor y menor (6%), como

ferreterías, panaderías y micro mercados. Posteriormente están los negocios dentro del sector de la educación, especialmente infantil (4%); y, finalmente en construcción (1%)²⁵.

Las actividades económicas generadas por los emprendedores, han contribuido con el desarrollo económico del sector, donde se encuentra ubicado cada negocio brindando empleo para las personas que residen en el mismo, el 97% han creado fuentes de trabajo de 1 a 5 empleados, el 3% de 6 a 10 empleados, los mismos que ayudan a disminuir el nivel de desempleo nacional y provincial.

3.3.5 Obstáculos que limitan al iniciar el emprendimiento.

Todo emprendedor encuentra una serie de obstáculos que limitan obtener un negocio propio, sin embargo, el hecho de ver su emprendimiento instalado y funcionando han motivado a vencer todos sus inconvenientes.

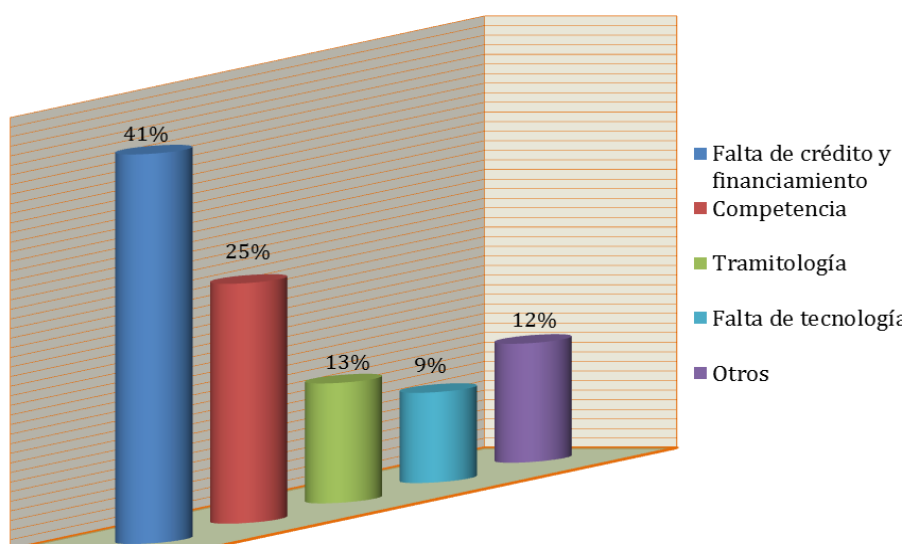


Figura N° 18: Obstáculos presentados al iniciar un negocio (2011)
Elaborado por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel.

Los obstáculos que influyeron al momento que los migrantes emprendedores decidieron crear su propio negocio fueron: 41% no contaban con crédito y financiamiento, cabe indicar que algunos contaban con el capital semilla y con la ayuda recibida del Fondo El Cucayo, pero no cubrían los gastos para completar su idea de negocio.

El 25% competencia, sin embargo decidieron observar el entorno de sus competidores, donde conocieron las debilidades y fortalezas de los adversarios del lugar, con el fin de

²⁵Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI), tomado de la página web: www.senami.gob.ec

brindar mejor servicio, demostrando el esfuerzo y dedicación por satisfacer las necesidades del cliente y del consumidor final.

Otro obstáculo presentado por los migrantes de la Región 7 de Ecuador fue la tramitología (13%), algunos emprendedores no viven en la parte urbana y se dificulta por la distancia y tiempo para realizar todos los trámites correspondientes para emprender.

3.4 Características del emprendedor migrante de la Región 7 del Ecuador

Los emprendedores migrantes de la Región 7 inician sus negocios en su mayoría en edades de 46 a 60 años, debido a que supieron administrar mejor sus remuneraciones en su país de destino como emigrante, el nivel educativo tiende a ubicarse mayormente en la categoría de tercer nivel, el principal factor de éxito que prevalece en el emprendedor migrante al iniciar su negocio es el sentido de superación, que impulsa constantemente a su autorrealización como personas triunfadoras que buscan un continuo progreso personal, profesional y económico.

Antes de iniciar con la idea emprendedora el migrante de la Región 7 contaba con conocimientos del negocio, basados en la experiencia adquirida en trabajos anteriores de los procesos internos de un negocio similar, donde los emprendimientos se centran en las actividades de producción (agricultura, ganadería y derivados) y servicios (hoteles y restaurantes) el cual financiaron sus negocios básicamente con el ahorro propio.

Luego de analizar las características y determinantes que incentivaron al iniciar un negocio en Ecuador, en el siguiente capítulo se describen algunos programas e instituciones de apoyo para emprendimiento en Ecuador. Adicionalmente se plantea un plan de acción para fortalecer los inconvenientes encontrados en el Capítulo III, que impiden que el emprendedor migrante continúe con la idea emprendedora.

CAPITULO IV

PROGRAMAS E INSTITUCIONES DE APOYO PARA EMPRENDEDORES

4.1 Principales mecanismos del Plan Nacional de Desarrollo Humano para las Migraciones 2007-2010²⁶

El objetivo del Plan Nacional de Desarrollo Humano para las Migraciones, es desarrollar en el Ecuador e impulsar en el mundo una política migratoria basada en el respeto y el ejercicio de los derechos humanos, económicos, sociales y culturales de todas las personas migrantes.

Frente a este objetivo, la **SENAMI** ha creado el Programa de Posicionamiento de la Política Migratoria Integral del Ecuador, que pretende posicionarla como un referente regional y universal. Para ello, cuenta con una agenda que permite promover el abordaje del Ecuador respecto a las migraciones a nivel bilateral y multilateral, en el marco latinoamericano y mundial junto con la Campaña Internacional “Todos somos Migrantes”, la cual busca difundir el reconocimiento y la reivindicación de la labor fundamental que realizan las personas migrantes en todo el mundo, tanto para las sociedades de origen, como para las sociedades de destino.

4.1.1 Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI).

El Gobierno ha impulsado y generado varios proyectos y programas que apoyan a los migrantes en los diferentes países donde estos se encuentran y también ha creado incentivos para su retorno.

El trabajo del Estado ha empezado con la definición de políticas migratorias encaminadas a la atención de los migrantes ecuatorianos en el exterior, sus familias en el Ecuador y, a ordenar los flujos migratorios hacia Ecuador, observando fundamentalmente el respeto a los derechos humanos. En el documento elaborado por la Subsecretaría de Relaciones Migratorias y Consulares, del Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio e Integración describen, que dada la enorme trascendencia social, económica y política del fenómeno de la migración, el Ecuador ha fortalecido su política de protección y apoyo a los migrantes y sus familias.

Entre los principales programas alcanzados por la SENAMI, se encuentran:

²⁶Fundación Carolina. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Flacso – Sede Ecuador (2011) El Plan “Bienvenid@s a Casa” Estudio sobre la experiencia del Fondo “El Cucayo”

4.1.1.1 Fondo Concursable “El Cucayo”.

El programa Fondo Concursable "El Cucayo", apoya a personas ecuatorianas migrantes emprendedoras para iniciar y ampliar un negocio propio económicamente rentable. Actualmente no se encuentra vigente, debido a que el programa fue diseñado para un periodo de 36 meses, a partir del año 2008.

El programa conservaba la apertura para receptar ideas de negocio en las distintas áreas productivas, turísticas, ambientales, manufactureras, agricultura, ganadería, caza, pesca, silvicultura, turismo, hoteles, restaurantes, comercio al por mayor y menor, construcción, educación, servicios comunitarios, sociales y personales.

Los emprendedores participantes que calificaron; ganaron un concurso que brinda asesoría técnica, financiamiento no reembolsable, acompañamiento y orientación para crédito en banca pública y del migrante.

Hasta la fecha las cifras del fondo en su primera, segunda y tercera etapa, ejecutadas entre el 2008 al 2011, fue de USD 3'135.951.43 no reembolsables, destinados a crear o mejorar emprendimientos.

4.1.1.2 Bienvenid@s a casa.

El Plan Bienvenid@s a Casa, es la principal estrategia institucional, la SENAMI hace operativo el Plan Nacional de Desarrollo Humano para las Migraciones; es decir, con la consolidación de los vínculos de los ecuatorianos en el exterior con el estado ecuatoriano, construyen mecanismos que promuevan el retorno de los migrantes, busca facilitar el derecho a un regreso digno de los migrantes al Ecuador, en coordinación con otras instituciones gubernamentales promueve una serie de facilidades y medidas para la disminución de trabas económicas y legales, así como para su reinserción socio-laboral.

4.1.1.3 Banca del Migrante (BDM).

La Banca del Migrante fue un proyecto creado por la Secretaria Nacional del Migrante (Senami) en el año 2009, con el objetivo de impulsar procesos de desarrollo humano para las personas migrantes, sus familiares y su entorno. Constituye una propuesta de servicios de banca ética y desarrollo, orientada a satisfacer las necesidades apremiantes y urgentes de financiamiento de la población migrante.

La BDM de Ecuador apoya en actividades productivas, comerciales o servicios por intermedio de las cooperativas financieras calificadas (JEP) a través de dos fuentes de cofinanciamiento:

- **Crédito Mi proyecto:** Emprendimiento productivo en actividades como: manufactura, agroindustria, agroquímica, farmacéutico, metal – mecánica, plástico, confecciones y calzado, ganadería, artesanías, pesca, pequeña industria entre otros. La tasa de interés es de 10.50% y 12.50% hasta 48 meses plazo.
- **Crédito Mi negocio:** Apoya al emprendimiento en actividades relacionadas con turismo, energías renovables, biotecnología (bioquímica y biomedicina), servicios ambientales, tecnología, transporte, logística y construcción. La tasa de interés va entre el 12% y 14% hasta 36 meses plazo.

El monto máximo para financiar estos programas es de US\$20.000 individual y US\$120.000 asociativo.

4.2 Cooperación internacional entre Ecuador – España

Actualmente existen varias iniciativas de cooperación bilateral entre España y Ecuador destinadas a apoyar a la población migrante ecuatoriana y a sus familias. A continuación, se describen los principales programas y proyectos, que son ejecutados directamente por entidades del gobierno ecuatoriano o por organismos internacionales y Organización No Gubernamental (ONGS).

4.2.1 Programa de canje de deuda.

El Convenio Bilateral para la Conversión de la Deuda Externa del Ecuador con el Reino de España fue suscrito en marzo de 2005. Su objetivo es canalizar los recursos, que de otra forma hubiesen sido destinados al pago de la deuda externa, para el financiamiento de acciones de desarrollo que permitan mejorar las condiciones de vida de poblaciones vulnerables del país.

En el marco de dicho convenio bilateral, el 17 de junio de 2009, la SENAMI firmó un convenio de cooperación para ejecutar proyectos de inversión para el desarrollo de las personas migrantes, España comprometió el financiamiento de USD 6'000.000 con cargo a

los recursos del Programa de Canje de Deuda Ecuador-España, y la SENAMI comprometió una contraparte de USD 4'829.277, totalizando una inversión de USD 10'829.277.

4.2.2 Proyecto de codesarrollo Cañar-Murcia.

Este proyecto es una experiencia piloto impulsada desde la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECID) y consiste en la implementación de una serie de actividades desarrolladas entre el universo social e institucional de origen de los emigrantes (cantón Cañar, en la provincia de Cañar, Ecuador) y el universo social e institucional de destino en el que actualmente residen, trabajan y se forman (localidades de la región de Murcia, España). Se pretende que del proyecto se puedan extraer una serie de buenas y malas prácticas en materia de codesarrollo que puedan ser replicadas en otras regiones.

La iniciativa está dirigida a población del cantón Cañar y emigrantes cañarejos residentes en Murcia, y tiene como objetivos la mejora integral, las condiciones de vida y posibilidades de desarrollo en Cañar, la inserción socio-laboral de la población migrante en Murcia, y posibilitar el trabajo en codesarrollo entre ambas localidades. Para lograr estos objetivos, el proyecto se estructura fundamentalmente en base a dos series de actuaciones: una que tiene que ver propiamente con la transferencia de recursos materiales e inmateriales que se produce entre ambas zonas (acciones de codesarrollo); y otra mediante acciones de acompañamiento que abordan ejes de intervención propios de la cooperación al desarrollo convencional y que están encaminadas a la mejora de las condiciones de vida específicas de la zona de origen.

4.2.2.1 Programa negocio propio desde España a Ecuador.

Se trata de una iniciativa financiada por el BID, se considera importante mencionar el programa “Negocio propio desde España a Ecuador” ya que similar al Fondo “El Cucayo”, apunta a un modelo de retorno voluntario basado en el desarrollo de la capacidad empresarial. Este programa forma parte de una iniciativa regional que se ejecuta de manera simultánea en España, Colombia, Uruguay, Bolivia y Ecuador. El objetivo general del proyecto es promover la participación de los emigrados en el desarrollo productivo y social de sus países, a partir de las comunidades de origen, a través del establecimiento directo o indirecto de actividades productivas, desarrolladas con socios locales. Para ello, el proyecto tiene dos objetivos específicos, por un lado, implantar empresas en los países de origen (de forma directa si los migrantes han retornado al país o de forma indirecta dirigiendo sus

remesas hacia la creación de proyectos productivos) y, por otro, implantar empresas en España.

El programa es ejecutado por la Fundación Crea Empresa en España, y por una contraparte en los países de origen; en el caso de Ecuador se trata de la Fundación Alternativa.

4.3 Instituciones que apoyan al emprendedor en la Región 7

En las siguientes tablas se mencionan las principales instituciones de apoyo al emprendedor ecuatoriano para la ejecución de los proyectos emprendedores:

A continuación en la tabla N° 01 se menciona las instituciones públicas de gobierno ecuatoriano que contribuyen al emprendimiento para migrantes en proyectos de negocios.

Tabla N° 01: Instituciones de apoyo al emprendedor migrante ecuatoriano

Entidades	Servicios ofertados	Instituciones		Ubicación		
		Publica	Privada	Loja	El oro	Zamora Chinchipe
Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI)	Apoya a las personas ecuatorianas migrantes emprendedoras para iniciar un negocio propio o ampliar uno ya existente que sean financieramente rentables.	x		x	x	x
Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (SECAP)	Fortalecer el talento humano de las personas migrantes ecuatorianas a través de la capacitación y formación integral gratuita.	x		x	x	x

Elaboración por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel

En la siguiente tabla se describe las universidades que apoyan al desarrollo del emprendimiento en la Región 7, las cuales contribuyen con capacitaciones, asesoramiento, entre otros.

Tabla N° 02: Universidades de apoyo al emprendedor ecuatoriano

Entidades	Servicios ofertados	Instituciones		Ubicación		
		Publica	Privada	Loja	El oro	Zamora Chinchipe
Universidad Técnica Particular de Loja, Agencia de Desarrollo Empresarial (ADE, UTPL)	Emprendimiento tecnológico, específicamente en desarrollo de software y desarrollo agroindustrial.		x	x		
	La ADE es una estructura empresarial: competitiva, sólida y viable que pretende la consecución de unos objetivos económicos basados en la creación y expansión de empresas competitivas en la zona Sur del Ecuador.		x	x		
Universidad Nacional de Loja, Centro de desarrollo empresarial y apoyo al emprendimiento (CDEAE, UNL)	Apoyo a la generación de emprendimientos dinámicos a través de la capacitación, incubación y asesoría para el desarrollo empresarial.	x		x		

Elaboración por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel

Para aportar con el emprendimiento el estado ha consignado a diferentes instituciones a implementar programas para la creación de nuevas ideas empresariales.

Tabla N° 03: Instituciones a nivel nacional de apoyo al emprendedor ecuatoriano

Entidades	Servicios ofertados	Instituciones		Ubicación		
		Publica	Privada	Loja	El oro	Zamora Chinchipe
Instituto para el Ecodesarrollo Regional Amazónica (ECORAE)	Elaborar y ejecutar planes, programas y proyectos, destinados a beneficiar a los migrantes ecuatorianos de las provincias amazónicas.	x				x
Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS)	Impulsar la Economía Popular y Solidaria a través de la promoción, fomento y proyección de la producción, distribución y consumo de bienes y servicios y el acceso a activos productivos, con el fin de contribuir a la realización del buen vivir.			x	x	x

Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC)	Apoya la diversificación de los sectores productivos a través de la innovación empresarial y sectorial, fomentando así un desarrollo equilibrado y armónico en todas las regiones del país.	x		x	x	x
Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)	Impulsa el desarrollo del sector productivo, industrial y artesanal, a través de la formulación y ejecución de planes y proyectos especializados.	x		x	x	x
Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA)	Capacitar y tecnificar al artesanado nacional a través de programas diseñados mediante un modelo innovador, productivo y de inclusión social.	x		x	x	x
Caritas Ecuador, Unión Católica de Emprendimiento para el Desarrollo Comunitario (UCADE)	Capacitación y crédito para el emprendimiento.	x		x	x	x

Elaboración por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel

La presente tabla N°04 indica las instituciones que apoyan al emprendedor en la Región 7, en las siguientes provincias.

Tabla N° 04: Instituciones de apoyo al emprendedor ecuatoriano

Entidades	Servicios ofertados	Instituciones		Ubicación		
		Publica	Privada	Loja	El oro	Zamora Chinchipe
Agencia de Desarrollo Económico Provincial de Loja ADEP- L	Promover los procesos para la consolidación de Emprendimientos en la Provincia de Loja.	x				
Corporación Orense de Desarrollo Económico Territorial (CORPODET)	Diseñar y aplicar estrategias que contribuyan al desarrollo territorial, en cooperación con actores publico/ privado, en un marco que promueva la innovación, que organice y fortalezca la competitividad de actividades productiva ya establecidas y la generación de nuevas iniciativas de producción y trabajo.		x		x	
Gobierno Provincial	Capacitación en elaboración de planes de negocios y gestión en los emprendimientos generados.	x		x	x	x
Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD)	Capacitaciones, asistencia técnica y elaboración de planes de negocio.	x		x	x	x

Elaboración por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel

4.4 Plan de acción para mitigar problemática de emprendedores migrantes.

Luego de realizar el proceso minucioso y transparente de la investigación en los capítulos anteriores, específicamente en el capítulo 3 a través de la aplicación del censo se identificó la siguiente problemática que afecta la condición del migrante emprendedor:

1. Limitada o nula oferta de productos y servicios financieros para migrantes
2. Excesiva carga administrativa
3. Falta de programas de capacitación para migrantes emprendedores

Problema actual 1: en la tabla N°05 se menciona los principales problemas de financiamiento que existe para el migrante emprendedor donde se propone fortalecer los servicios financieros.

Tabla N° 05: Productos y servicios bancarios

Elaboración por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel.

PROBLEMA ACTUAL 1: FALTA DE FINANCIAMIENTO		Instituciones financieras				Actividad económica		Tasas de interés y montos		Plazo máximo	Responsable		Apoyo al migrante	
		Públicas		COAC							Entidades Públicas / COAC	Si	No	
		Banco Nacional de Fomento	Corporación Financiera Nacional	Juventud Ecuatoriana Progresista	Juventud Emprendedora	Servicio	Producción	Tasas de interés 10%	Montos (Usd)					
Productos y servicios bancarios	Crédito para producción, comercio y servicios	x	x	x	x	x	x	x	2000 a 7000	2 años	x			x
	Crédito asociativo (pecuario, turismo, agrícola, etc.)	x	x			x	x	x	2000 a 12000	6 años	x			x
	Crédito de compra de tierra productivas	x				x	x	x	10000 a 15000	7 años	x			x
	Capital semilla	x	x	x	x	x	x	x	2000 a 15000	7 años	x			x
	Periodo de gracia, acorde al proyecto de emprendimiento	x	x	x	x	x	x	x	x	5 meses	x			x
	Banca Electrónica	x	x	x	x	x	x				x			x
	Transferencias bancarias	x	x	x	x		x				x			x

Para el migrante emprendedor no es fácil conseguir apoyo financiero para proyectos nuevos. Los bancos no tienen como política ni como cultura el apoyar a migrantes, lo primero que solicitan es un aval que garantice hasta el doble de lo que requiere el proyecto

de inversión, requisitos que para el migrante es imposible cumplir, por lo tanto, se propone que por medio de las instituciones financieras públicas, privadas y COAC, (Cooperativa de Ahorro y Créditos) se fortalezca los servicios y productos financieros como el incremento del capital semilla, créditos para producción, comercio y servicio destinados principalmente para el migrante emprendedor, con la finalidad que pueda adquirir o iniciar su propio negocio. Así mismo, que exista un periodo de recuperación, acorde al proyecto de emprendimiento con un plazo máximo de 5 meses.

Con esta propuesta se busca que las entidades bancarias públicas y privadas fortalezcan los servicios y productos financieros destinados a los emprendedores migrantes, los mismos que pueden generar fuentes de empleo y contribuir a la disminución de desempleo del sector.

Problema actual 2: en la tabla 06 se menciona los trámites a realizar para constituir y establecer una empresa, conforme a las disposiciones legales vigentes en Ecuador y otros países.

Para explicar este apartado se procede a realizar una comparación entre los procesos de trámites que afrontaron los migrantes en Europa y EE.UU y los que actualmente deben afrontar en el Ecuador, esto permitirá generar una asimilación en cuanto a procesos, tiempos y recursos.

Tabla N° 06: Comparación de trámites con otros países

Problema Actual 2: Excesiva carga administrativa		Ecuador		Estados Unidos		España	
		Costo (\$)	Tiempo (días)	Costo (\$)	Tiempo (días)	Costo (\$)	Tiempo (días)
Licencia de funcionamiento	Permiso municipal	25	3 días	120	8 días	259	10 días
	Permiso en la intendencia de policía	20	2 día	100	2 días	194	4 días
	Permiso del Cuerpo de bomberos	40	3 días	100	8 días	194	10 días
	Ministerio de salud Publica	15	3 días	100	2 días	194	10 días
	RUC	10	2 días	100	2 días	194	2 días
Total		110	13 días	520	22 días	1034,68	36 días

Elaboración por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel.

La tabla muestra que la obtención del permiso de funcionamiento de un negocio se debe esperar determinados días, para mitigar este problema es conveniente una reestructuración de procesos y un cambio de mentalidad en las instituciones públicas para simplificar los trámites y los procedimientos al emprendedor, esto aportará al mejoramiento de la productividad y competitividad en Ecuador, generando empleos, nuevos emprendimientos y disminución de la informalidad.

Problema actual 3: en función de dicha problemática, en el presente apartado se pretende generar un plan de capacitación que logre aminorar el efecto que causa en los emprendedores migrantes ecuatorianos de la Región 7. La tabla 07 detalla el problema 3 y plantea adicionalmente soluciones viables en pro de generar un clima de negocios favorable para el emprendedor migrante.

Tabla N°07: Plan de capacitación para emprendedores migrantes

Problema actual 3: Falta de capacitación			Producción	Servicios
Módulo 1: Conocimientos básicos de Tributación y Finanza	Contenidos	Tributación básica	x	x
		Contabilidad básica	x	x
		Análisis financiero	x	x
		Planificación y control empresarial	x	x
Módulo 2: Identidad cultural del consumidor en la Región 7		Costumbres gastronomía y turismo	x	x
Módulo 3: Desarrollo de competencias del emprendedor		Atención del cliente	x	x
		Calidad y mejoramiento continuo	x	x
		Gestión por competencias	x	x
Responsable	Institución	SENAMI	x	x
		SECAP	x	x
Metodología		Virtual	x	x
Público Objetivo		Migrantes emprendedores	x	x

Elaboración por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel.

De acuerdo al censo realizado a los migrantes emprendedores, existe una gran falencia de conocimientos, es necesario que instituciones como la SENAMI y SECAP trabajen en programas de capacitación para mejorar los conocimientos de los migrantes.

Con la finalidad de ayudar al migrante emprendedor se ha propuesto cursos de capacitación mediante la modalidad virtual, estarán disponibles en la página web de la Secretaria Nacional del Migrante, con el objetivo que cada participante elija su horario de capacitación. Las temáticas a desarrollarse abarcan cuatro módulos, los mismos que deben ser finalizados en dos meses. Al final de cada módulo el participante será evaluado de forma virtual. A continuación, se describe los contenidos de cada módulo:

Tabla N°08: Contenidos módulo 1 capacitación para migrantes emprendedores

	Contenidos	Temas	Tiempo de duración	Metodología
Módulo 1: Conocimientos básicos de Tributación y Finanza	Tributación Básica	Registro único del contribuyente	1 semana (2 horas de duración para cada tema)	Virtual
		Requisitos para inscripción y actualización del Ruc.		
		Declaraciones por internet		
		Régimen impositivo simplificado ecuatoriano		
		Facturación		
		Comprobante de venta		
	Contabilidad básica	Importancia de la contabilidad	1 semana (2 horas de duración para cada tema)	Virtual
		Libro diario		
		Libro mayor y auxiliares		
		Estados financieros		
		Estado de resultados		
		Patrimonio / Inventario		
	Análisis financiero	Rol de pagos	1 semana (2 horas de duración para cada tema)	Virtual
		Concepto y características de un sistema financiero.		
		Actividad financiera: Agentes y Activos		
		Técnicas de análisis de estados financieros		
	Planificación y control empresarial	Análisis del resultado	1 semana (2 horas de duración para cada tema)	Virtual
		Concepto e importancia de la planificación		
		Procesos de planificación		
		Concepto e importancia del control		
		Procesos de control		

Elaboración por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel.

Tabla N°09: Contenidos módulo 2 capacitaciones para migrantes emprendedores

Módulo 2: Identidad cultural del consumidor en la Región 7	Costumbres, gastronomía y turismo	Costumbres	1 semana (3 horas de duración para cada tema)	Virtual
		Gastronomía		
		Turismo		

Elaboración por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel.

Tabla N°10: Contenidos módulo 3 de capacitación para migrantes emprendedores

Módulo 3 Desarrollo de Competencias del Emprendedor	Atención al cliente	Importancia del servicio de atención al cliente	1 semana (3 horas de duración para cada tema)	Virtual
		Expectativas del cliente		
		Tipos de personalidad del cliente		
		Como crear un clima de confianza con el cliente		
	Calidad y mejoramiento	Mejoramiento continuo	1 semana (3 horas de duración para cada tema)	Virtual
		Innovación		
		Calidad y productividad		
	Gestión por competencias	Capital intelectual	1 semana (3 horas de duración para cada tema)	Virtual
		Capital humano		
		Talentos humanos		

Elaboración por: Cuenca Liliana, Saetama Maybel.

Al final de los cursos se espera cumplir con los siguientes objetivos:

1. Comprender los conceptos fundamentales y la terminología básica de tributación y finanzas.
2. Comprender las diferentes ramas que abarca la contabilidad básica.
3. Tomar decisiones más eficaces, basadas en análisis más rigurosos.
4. Fortalecer actitudes creativas y emprendedoras en la rama de la gastronomía, turismo y costumbres de Ecuador.
5. Desarrollar y aplicar, conocimientos para la generación de competencias.
6. Determinar las diferentes técnicas para el mejoramiento del servicio al cliente.
7. Mejorar el conocimiento a los emprendedores sobre la competitividad empresarial.

CONCLUSIONES

Las conclusiones que se desprenden de la presente investigación son:

- ✓ La crisis financiera que se dio en los años de 1999 – 2000 ocasionó que se produzcan grandes movimientos de migración en Ecuador. En este contexto, la línea base del estudio del migrante emprendedor en la Región 7, el censo del 2001 y la encuesta ENEMDU del 2006, muestran que los principales motivos para salir del país fueron; el desempleo, mejor calidad de vida, unión familiar y otros aspectos personales.
- ✓ La edad del migrante es preponderantemente adulta en capacidad de trabajar y se ubica en tres intervalos: de 26 a 32 años, 22%; de 33 a 45 años, 31%; de 46 a 60 años, 47%. Lo que confirma que tales personas han retornado al país por razones laborales. Así mismo, el 75% de los y las migrantes son casados, de esta manera los compatriotas decidieron retornar con la finalidad de iniciar una actividad emprendedora que permita sostener económicamente a su familia.
- ✓ En Ecuador el 80% emprende por necesidad, desempleo y bajo nivel de ingresos y el 20% por oportunidad de mercado, según el GEM 2010, mientras en la región 7, el 78% de los emprendedores manifestó que el conocimiento y la experiencia adquirida en el exterior fueron elementos claves que motivaron la creación de sus negocios, dándole valor agregado y una mejor optimización de los recursos; el 16% se debe a la motivación y capacitación impartida por organismos públicos como la SENAMI; y el 6% por asesoría de familiares y amigos.
- ✓ Los factores de éxito que los migrantes emprendedores consideran para el desarrollo de un negocio es la superación de salir adelante en un 66%, por ver cristalizada una idea el 16% y la experiencia 12%, aspectos decisivos en la iniciativa empresarial.
- ✓ Los migrantes beneficiados del proyecto Fondo Concursable “El Cucayo” financiaron sus negocios mediante: ahorro propio el 63%, el 25% a través de instituciones financieras y el 9% apoyo del gobierno.

- ✓ La actividad productiva de los emprendedores migrantes se ve enfocada con un 50% a la producción, en actividades como la agricultura, ganadería y productos derivados y el 42% al sector terciario como hoteles, restaurantes y comida rápida, datos que tienen su particularidad considerando las potencialidades de la región sur del país.
- ✓ Las problemáticas que enfrentaron los migrantes emprendedores al momento de iniciar su actividad económica fueron: nula oferta de productos o servicios financieros, excesiva carga administrativa y la falta de programas de capacitación, situación que preocupa porque desacelera los procesos de inversión, limita el crecimiento de los negocios, aumenta los costos de financiamiento con bancos y reduce las posibilidades de éxito.
- ✓ Actualmente existen pocas instituciones del gobierno nacional que apoyen directamente al migrante emprendedor para la ejecución de proyectos de emprendimiento.

RECOMENDACIONES

- ✓ La política pública del gobierno es el elemento clave para lograr incrementar los niveles de retorno de los ecuatorianos, por ello es importante que se potencialice el esfuerzo y se coordine de mejor manera con todos los entes estatales las acciones para mejorar las condiciones en Ecuador de los ecuatorianos que residen fuera del país.
- ✓ Este grupo de emprendedores migrantes tiene un alto potencial de crecimiento pero así mismo requiere que la parte pública atiendan de manera prioritaria sus requerimientos de capacitación técnica y de gestión.
- ✓ Que la SENAMI, mejore los procesos de apoyo, capacitación y seguimiento a los emprendimientos implementados por los migrantes, para analizar y medir su evolución en el desarrollo local y regional.
- ✓ Las entidades financieras y cooperativas de ahorro y crédito, implementen líneas de crédito (capital semilla) que estén acordes especialmente a la disponibilidad de los migrantes emprendedores.
- ✓ Para la obtención de permisos de funcionamiento se cree conveniente la reestructuración de procesos y un cambio de mentalidad en las instituciones pública para simplificar los trámites y procedimientos al emprendedor.
- ✓ Generar programas de capacitación para mejorar conocimientos, habilidades, actitudes y aptitudes en sus emprendimientos.
- ✓ Se recomienda que se tome en cuenta la investigación para estudios complementarios y de seguimiento para obtener una visión general del emprendedor migrante a nivel regional y nacional.

BIBLIOGRAFIA

- Araque W. (2009). *Perfil del emprendedor Ecuatoriano*. Quito, Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Castillas, T, y Marti, J. (2011). *Innovación y creatividad en la gestión Empresarial: Guía para la creación de Empresas*. Recuperado de <http://www.eoi.es/savia/pubman/item/eoi:4921>
- Campoy, Mateo. (2010). *Gestión Emprendedora. Estrategias y habilidades para el emprendedor actual*. Bogotá: [s.n].
- Figueroa, E. (2012). *Como iniciar mi empresa exitosa. Pasos para comenzar un negocio*. Recuperado de <http://www.miempresaexitosa.com/pequenos-negocios/articulos/46-como-iniciar-mi-empresa-exitosa?start=1>
- Fundación Carolina. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Flacso – Sede Ecuador (2011). *El Plan “Bienvenid@s a Casa” Estudio sobre la experiencia del Fondo “El Cucayo”*. Recuperado de <http://www.fundacioncarolina.es/es-ES/publicaciones/avancesinvestigacion/Documents/AI51.pdf>
- García, E Garza Castaño, R; Sáenz Belmonte, L. & Sepúlveda García, L. (2007). *Formación de Emprendedores*. (8va ed.) México: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Global Entrepreneurship Monitor Ecuador. (GEM 2010). *Executive Report, Babson college – London Business Scholl, Kauffman Foundation, Boston*
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos –INEC (2010) Recuperado de <http://www.inec.gob.ec>
- Lange, J., E. Marram, A.S. Jawahar, W. Yong y W. Bygrave (2011). *Does an Entrepreneurship education have lasting value? A study of careers of 4,000 alumni*. BabsonCollegeEntrepreneurshipResearchConference, New York
- Méndez López R. (2010). *Formulación y evaluación de proyectos. Enfoque para emprendedores* (6ta ed.). Bogotá: [s.n].
- Miranda, C. (2005). *Una vieja competencia, una nueva necesidad: La Capacidad para Emprender*. Ponenciada presentada en el Cuarto Congreso de Formación para el Trabajo. Zaragoza
- Palacios, Luis C. (2012). *Estrategias de Creación empresarial*. Bogotá: [s.n].
- Revista del Centro de Incubación de Empresas. (2001). *EspírituEmprendedor*. Costa Rica. Recuperado de <http://especiales.revistalideres.ec/2012/04/emprendedores>

- Secretaria Nacional del Migrante Ecuatoriano. (SENAMI). Recuperado de la página electrónica www.senami.gob.ec
- Varela, R. (2008). *Innovación Empresarial. Arte y Ciencia en la creación de Empresas* (3rd ed.). Cali, Colombia. [Pretince Hall].

ANEXOS

Anexo N° 01: Directorio de los Migrantes emprendedores Región 7 de Ecuador (2011)

Tabla N° 11: Provincia de Loja (2011)

N°	Migrante emprendedor	Teléfono celular	Dirección actual	Localidad
01	Alba Quizhpe	0991342924 3029482	Panamericana y Guayaquil, salida de Saraguro	Saraguro
02	Ana Gabriela Lozano	0986948683 2575315	Olmedo 13-8 entre Leopoldo Palacios y Catacocha	Loja
03	Carlos Ochoa	0985820399	Calle la Gaseta y Padre Lozano Pitas II 1er etapa	Loja
04	Daysi Paqui	2200352	Barrio Lincho, calle s/n	Saraguro
05	Diana Loaiza, Sandro Bustamante	099986274 2565992	Crisantemos 23-119 entre Ilusiones y Anturios Supermaxi	Loja
06	Edwin Valdivieso	0993129480 677384	Sector 24 de mayo, Calle Atahualpa s/n	Catamayo
07	Jaison Ordoñez	0989919304 2570267	Calle 18 de Noviembre 12-34 y Mercadillo	Loja
08	Jazmin Granda, Luis Sánchez	0998037638 2589935	Imbabura 12-78 entre Bernardo y Olmedo	Loja
09	Jimmy Carrera	0980322664 2565533	La y de Landangui, Barrio Landangui	Vilcabamba
10	Jorge Cueva	2545362		Calvas
11	Juan López	0984531877 2637356	Calle Sucre, frente a la escuela Portoviejo	Cariamanga (Calvas)
12	Judith Bustamante	2548270 2578038	La Argelia. Av. Eduardo Kigman y Reinaldo Espinoza	Loja
13	Leoncio Hurtado	0987888738 2575211	Barrio San José, calle Manuel Vivanco 04-42	Loja
14	María Lozano	3029495	Av. Loja y Matías Espinoza	Saraguro
15	Patricia Loaiza, Diego Loaiza	0980938915 2560827	Barrio el Plateado Vía de integración barrial	Loja
16	Rafael Carrión	0980295645 3026511	Barrio Consacola, calles Carúpano y Brasilia, diagonal a ILE	Loja
17	Raúl Torres	0985930229 2578536	Barrio Sunamanga, vía Panamericana entre Catamayo y Gonzanamá	Gonzanamá
18	Roberto Jaramillo	0980838405 2677925	Calle 1 de Mayo y Alonso de Mercadillo	Catamayo
19	Rocío Burneo	2565170	Barrio San Sebastián, calle Azuay	Loja

Fuente: Secretaría Nacional del Migrante

Tabla N° 12: Provincia de El Oro (2011)

N°	Migrante emprendedor	Teléfono celular	Dirección actual	Localidad
01	Cecilia Marianela Ortiz Chacha	2929473	Vía a Puerto Bolívar, entrada Muelle Puerto Azul, casa#310, Barrio 1°de Abril	Machala
02	Famer Dani Ramírez Ramírez	0992286804 2517386	Recinto La Esperanza Vía la Primavera	Balsas
03	IdiliaBertilda Parra Rosado	0986984116	Av. Vicente Rocafuerte entre Juan Montalvo y 9 de Mayo	Machala
04	Klever Eduardo Castro Torres	0988104279	Callejón S/N Y Babahoyo, Cdla. Lilian María	Machala
05	Raúl Iván Ortiz Chacha	072929473 0993534670	Circunvalación Sur N°C-18 Ciudadela Álcida Pesantes	Machala
06	Ricardo Homero Ávila Flores	072996903 0980804478	Costa Rica y Tnte. Hugo Ortiz	Huaquillas
07	Richard Javier Moran Gaona	0985495258	Bolívar y Pasaje Esquina El Guabo	Guabo
08	Santos Virgilio Farfán Farfán	0984567888	Comunidad 1 de mayo-Huaquillas (pichincha 10 de agosto y Tungurahua)	Huaquillas

Fuente: Secretaria Nacional del Migrante

Tabla N° 13: Provincia de Zamora Chinchipe (2011)

N°	Migrante emprendedor	Teléfono celular	Dirección actual	Localidad
01	Ángel Luzuriaga	0986071729	Antes de llegar a Palanda 10 min en Valladolid sector la independencia, desde Valladolid 30 min en vehículo.	Palanda
02	Carlos Apolo, Maira López	2607062- 3036828	Km 11 de la Troncal Amazónica, vía Yanzatza(de la pista de aterriaje 500 m adelante, 700 metros antes de llegar al balneario el Arenal por la derecha)	Zamora CH.
03	Juan Jumbo	0994759272 2300297	1 km Vía a la Yona Alto.	Yanzatza
04	Luz Victoria Rey	0988041065 2607910	Barrio San Francisco, calle José Luis Tamayo y Sevilla de Oro esquina	Zamora CH.
05	Victoriano Pindo	0989701345	Barrio Santa Elena, calle Celestina Márquez	Zamora CH.

Fuente: Secretaria Nacional del Migrante

Anexo N° 02: Encuesta aplicada a los Migrantes emprendedores Región 7: El Oro, Loja y Zamora Chinchipe 2011.



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Católica de Loja

TITULACIÓN DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Objetivo: Describir y georeferenciar a los emprendedores y emprendimientos de migrantes ecuatorianos de la Región.

N° _____ Coordenadas: Longitud _____ Altitud _____ Latitud _____

1. DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO			
1.1. Nombres:			1.4. Provincia:
1.2. Género:	1. Masculino () 2. Femenino ()		1. Loja () 2. El Oro () 3. Zamora Ch ()
1.3. Edad(años):	1. 17 - 25 () 2. 26 - 32 () 3. 33 - 45 () 4. 46 - 60 () 5. 61 o más ()		1.5. Cantón:
			1.6. Parroquia :
1.7. Nivel de Instrucción:	1. Primario () 2. Secundario () 3. Tercer nivel () 4. Cuarto nivel () 5. Ninguno ()		1.8. Estado Civil:
1.9. Situación Laboral actual:	1. Soltero () 2. Casado () 3. Unión libre () 4. Viudo () 5. Divorciado ()		
1.10 País al que emigró:	1. Negocio propio () 2. Ama de casa () 3. Estudiante () 4. Otro () Especifique: _____ 4.1 Empleo Privado () 4.2 Empleo Público ()		
1.10 País al que emigró:	1. EE.UU. () 2. España () 3. Italia () 4. Inglaterra () 5. Otro () Especifique: _____		
2. FACTORES DE LA MIGRACIÓN Y EL EMPRENDIMIENTO			
2.1. ¿Cuál fue el motivo por el que emigró?	1. Trabajo () 2. Unión familiar () 3. Deudas Contraídas () 4. Estudio () 5. Invitación () 6. Mejores Ingresos () 7. Ofertas de trabajo () 8. Motivos personales () 9. Mejorar calidad de vida () 10. Otros () Especifique: _____		
2.2. ¿Qué recursos utilizó para migrar?	1. Recursos propios () 2. Crédito bancario () 3. Hipotecas () 4. Prestamos de familias () 5. Prestamos de amigos () 6. Otros () Especifique: _____		
2.3. ¿Con qué frecuencia enviaba dinero a Ecuador?	1. Quincenal () 2. Mensual () 3. Bimestral () 4. Trimestral () 5. Semestral () 6. Anual () 7. Otros () Especifique: _____		
2.4. ¿Qué monto de dinero enviaba?	1. Menos de 500usd () 2. De 500 a 1.000usd () 3. De 1.000 a más ()		

	Rubros	Marcar	%
2.5. Señale con una (x) para que fueron utilizadas sus remesas y coloque el porcentaje de la distribución de los ingresos de las remesas.	1.Negocio		
	2.Educación		
	3.Salud		
	4.Canasta básica		
	5.Vivienda		
	6.Pago de deudas		
	7.Inversión		
	8.Diversión		
	TOTAL:		100%
2.6. ¿Qué trabajo ocupaba antes de emigrar?	1. Desempleado () 2. Sector Público () 3. Sector Privado () 4. Negocio Propio () 5. Ama de Casa () 6. Estudiante () 7. Jubilado () 8. Otro () Especifique: _____		
2.7. ¿Usted emprendió en el lugar donde emigró?	1. Si () 2. No () En caso de ser negativa su respuesta pase a la sección III.		
2.8. ¿En qué actividad emprendió?	1. Agricultura y ganadería		
	2. Industrias manufactureras		
	3. Comercio		
	4. Hoteles y restaurantes		
	5. Servicios		
	6. Producción		
	7. Otro Especifique: _____		
2.9. ¿Por qué emprendió fuera del Ecuador?			
1. Oportunidad () 2. Facilidad de créditos () 3. Disponibilidad de recursos () 4. Por mejorar ingresos () 5. Por estar desempleado () 6. Otro () Especifique: _____			
2.10. ¿De dónde provino su capital semilla?			
1. Remesas () 2. Ahorro propio () 3. Recursos familiares () 4. Créditos Bancarios () 5. Otros () Especifique: _____			
2.11. ¿Principales productos/servicios que ofrecía:			
2.12. ¿Número de empleos generados?			
1. De 1 a 5 () 2. De 6 a 10 () 3. De 11 a 20 () 4. De 21 a 50 () 5. De 51 a más ()			
2.13. ¿Sus empleados eran Ecuatorianos?			
1. Si () 2. No () En caso de ser positiva su respuesta conteste la siguiente pregunta, caso contrario pase a la 2.15			
2.14. ¿Dé que provincia del Ecuador eran?			
2.15. ¿Cómo categoriza su empresa?			
1. Grande () 2. Mediana () 3. Pequeña ()			

2.16. ¿Qué tiempo estuvo su empresa en funcionamiento? ²⁷		
1. 1 año () 2. 2 años () 3. 3 a 4 años () 4. 5 años a más () 5. Menos de 1 año () 6. Vigente () 7. Otro () Especifique: _____		
3. RETORNO MIGRANTE Y EMPRENDIMIENTO EN EL ECUADOR		
3.1. ¿Por qué retorno al Ecuador? ²⁸		
1. Para emprender () 2. Por voluntad propia () 3. Por presión () 4. Por la crisis () 5. Por su familia () 6. Por salud () 7. Otros () Especifique: _____		
3.2. ¿Hace que tiempo retornó?		
1. Menos de 1 año () 2. De 1 a 5 años () 3. De 6 a 10 años () 4. De 10 a más () 5. Otros () Especifique: _____		
3.3. ¿Tenía en su mente emprender?		
1. Si () 2. No ()		
3.4. En orden de prioridad marque los 3 principales motivos para emprender. 1= alto; 2 = medio; 3 = bajo	1. Mejora económica	
	2. Experiencia alcanzada	
	3. Estimulo familiar	
	4. Desempleo	
	5. Oportunidad	
	6. Otros Especifique: _____	
3.5. ¿Qué conocimientos tuvo antes de emprender?		
1. Experiencia () 2. Capacitaciones () 3. Asesoría familiar y amigos () () 4. Sin conocimientos () 5. Otro () Especifique: _____		
3.6. ¿De dónde provino su capital semilla?		
1. Remesas () 2. Ahorro propio () 3. Recursos Familiares () () 4. Créditos Bancarios () 5. Apoyo de ONG'S () 6. Apoyo de Gobierno () 7. Otros () Especifique: _____		
3.7. Actividad económica de su empresa	1. Agricultura y ganadería	
	2. Industrias manufactureras	
	3. Comercio	
	4. Hoteles y restaurantes	
	5. Servicios	
	6. Producción	
	7. Otro Especifique: _____	
3.8. Número de empleos generados		
1. De 1 a 5 () 2. De 6 a 10 () 3. De 11 a 20 () 4. De 21 a 50 () 5. De 51 a más ()		
3.9. Principales productos/servicios que ofrece		

²⁷ **Empresas en Europa:** Empresa pequeña: si tiene menos de 50 trabajadores; Empresa mediana: si tiene un número entre 50 y 250 trabajadores; Empresa grande: si posee más de 250 trabajadores.

²⁸ **Empresas en Ecuador:** Empresa pequeña: si tiene de 10 a 49 trabajadores; Empresa mediana: si tiene un número entre 50 a 159 trabajadores; Empresa grande: si posee más de 160 trabajadores.

3.10. ¿Cómo categoriza su empresa?		
1. Grande () 2. Mediana () 3. Pequeña ()		
3.11. ¿Qué tiempo tiene su empresa en funcionamiento?		
1.1 año () 2. 2 años () 3. 3 a 4 años () 4. De 5 años a más () 5. Menos de 1 año ()		
3.12. En orden de prioridad marque con (x) 3 factores de Éxito. 1 =alto; 2 = medio; 3 = bajo	Factores de éxito	Orden
	1.Ganas de salir adelante	
	2.Cristalizar una idea	
	3 .Asumir riesgos	
	4.Oportunidad	
	5 .Experiencia	
3.13. ¿Qué obstáculos se le presentaron hasta la fecha?		
1. Competencia () 2. Falta de créditos y financiamiento () 3. Tramitología () 4. Falta de tecnología () 5. Inestabilidad macroeconómica () 6. Legal () 7. Falta de capacitación () 8. Otros () Especifique: _____		
4. PREGUNTAS DE OPINIÓN		
4.1. ¿Qué tipo de ayuda le gustaría recibir por parte del gobierno?		
4.2. ¿Indique los cursos que le gustaría que se ofrecieran?		
4.3. ¿Usted cuando emigró pensó en algún momento que podría tener su propio negocio? ¿Por qué?		
4.4. ¿Qué dificultades puede tener un emprendedor al momento de iniciar su negocio?		

Fuente: Encuesta aplicada a los Emprendedores Migrantes de la Región 7 de Ecuador, 2011

Anexo N° 03. Cuadros preliminares de la encuesta

Tabla N° 14: Remesas Inversión (2011)

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	21.88%
No	22	68.75%
Ninguno	3	9.38%
Total	32	100%

Elaborado por: Liliana Cuenca, Maybel Saetama

Tabla N° 15: Descripción del emprendimiento del migrante en Estados Unidos y Europa
¿Emprendió donde emigro? (2011)

Variable	Frecuencia	%
Si	3	9.4
No	29	90.6
Total	32	100.0

Elaborado por: Liliana Cuenca, Maybel Saetama

Tabla N° 16: Emprendimiento fuera del Ecuador (2011)

Variable	Frecuencia	%
Oportunidad	2	6.3
Facilidad de Créditos	1	3.1
No emprendió	29	90.6
Total	32	100.0

Elaborado por: Liliana Cuenca, Maybel Saetama

Anexo N° 04: Fotografías de los Migrantes de La Región 7 de Ecuador



Figura N° 19: Restaurant SARA KAWKA – Saraguro
Emprendedor: Alba Quispe



Figura N° 20: Centro de Desarrollo Infantil "Chiquititos" – Machala
Emprendedor: Cecilia Ortiz



Figura N° 21: Clínica Dental “San Sebastián”-Machala
Emprendedor: Dra. Idilia Parra Rosado



Figura N° 22: Taller de confección de ropa- Huaquillas
Emprendedor: Ricardo Ávila Flores



Figura N° 23: Encofrados y Hormigones – Huaquillas
Emprendedor: Santos Farfán Farfán



Figura N° 24: Vivero Rey – Gonzanamá
Emprendedor: Raúl Torres



Figura N° 25: Carpintería Artebano – Loja
Emprendedor: Leoncio Hurtado



Figura N° 26: O&A Frenos y Llantas –Loja
Emprendedor: Carlos Ochoa



Figura N° 27: Ferralla– Loja
Emprendedor: Rafael Carrión