

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y MARKETING

“Estudio del nivel de emprendimiento de los egresados de las carreras en Ciencias Administrativas de las universidades y su incidencia en el desarrollo microempresarial de la ciudad de Tulcán.”

Tesis de grado previa la obtención del título de Ingeniero en Administración de Empresas y Marketing.

AUTOR: Córdova Chulde José Javier

ASESOR: MSc. Cahuasquí Cevallos Edwin Marcelo

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2014

CERTIFICADO.

Certifico que el estudiante José Javier Córdova Chulde con el número de cédula 040168867-6 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: “Estudio del nivel de emprendimiento de los egresados de las carreras en Ciencias Administrativas de las universidades y su incidencia en el desarrollo microempresarial de la ciudad de Tulcán”.

Este trabajo se sujeta a las normas, metodología y manual de estilo dispuesta en el reglamento de Grado del Título a obtener bajo la línea de investigación Desarrollo Empresarial, por lo tanto, autorizo la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

MSc. Cahuasquí Edwin Marcelo
Tulcán, Abril de 2014

AUTORÍA DE TRABAJO.

La presente tesis constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniero en Administración de Empresas y Marketing de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial.

Yo, José Javier Córdova Chulde con cédula de identidad número 040168867-6 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

f.....
José Javier Córdova Chulde
Tulcán, Abril de 2014

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.

Yo José Javier Córdova Chulde, declaro ser autor del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la resolución del Consejo de Investigación de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi de fecha 21 de junio del 2012 que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, 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 de la Universidad”.

Tulcán, Abril de 2014

José Javier Córdova Chulde
C.I. 040168867-6

AGRADECIMIENTO.

Agradezco a Dios por darme la vida y la oportunidad de llegar hasta aquí, un sincero agradecimiento a mi familia por su ayuda y continuo empuje, deseo agradecer a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, en especial a quienes hacen la Escuela de Administración de Empresas y Marketing por permitirme ser parte de ella y formarme como persona y como profesional en el transcurso de mi vida estudiantil.

DEDICATORIA.

A mis padres José Diomedes Córdova Ituyán y Cecilia Magdalena Chulde Tipaz, a mis hermanos Mauricio, Bladimir, Jessica y Roberto, quienes con su amor, confianza y comprensión han hecho posible el cumplir con mis objetivos en el día a día.

A toda mi familia en especial a mis tíos y primos quienes han sabido brindarme sus consejos y apoyo incondicional.

A mis profesores, amigos y compañeros con quienes compartí mi vida estudiantil.

INDICE GENERAL.

| | |
|---|-----|
| CERTIFICADO..... | i |
| AUTORÍA DE TRABAJO..... | ii |
| ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO..... | iii |
| AGRADECIMIENTO..... | iv |
| DEDICATORIA..... | v |
| INDICE GENERAL..... | vi |
| ÍNDICE DE TABLAS..... | x |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS..... | xii |
| RESUMEN EJECUTIVO..... | 1 |
| ABSTRACT..... | 2 |
| TUKUYSHUK RANAKU..... | 3 |
| INTRODUCCIÓN..... | 4 |
| CAPÍTULO I..... | 5 |
| EL PROBLEMA..... | 5 |
| 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 5 |
| 1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA..... | 7 |
| 1.3. DELIMITACIÓN..... | 7 |
| 1.4. JUSTIFICACIÓN..... | 7 |
| 1.5. OBJETIVOS..... | 9 |
| 1.5.1 Objetivo General..... | 9 |
| 1.5.2 Objetivos Específicos..... | 9 |
| CAPITULO II..... | 10 |
| FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA..... | 10 |
| 2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS..... | 10 |
| a) Tema..... | 10 |
| b) Tema..... | 11 |
| c) Tema..... | 13 |
| 2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL..... | 14 |
| 2.2.1 Introducción..... | 14 |
| 2.2.2 Constitución de la República del Ecuador..... | 14 |

| | | |
|------------------|--|----|
| 2.2.3 | Plan Nacional para el Buen Vivir..... | 16 |
| 2.2.4 | Código de la producción. | 19 |
| 2.2.5 | Reglamento General del Sistema de Investigación de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi..... | 21 |
| 2.3. | FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA..... | 23 |
| 2.3.1 | Introducción..... | 23 |
| 2.3.2 | Enfoque conductista de Gartner..... | 24 |
| 2.3.3 | El enfoque del evento empresarial de Shapero. | 24 |
| 2.3.4 | Enfoque de Gibb y Ritchie. | 25 |
| 2.4. | FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA. | 27 |
| 2.4.1 | Introducción..... | 27 |
| 2.4.2 | Emprendimiento. | 27 |
| 2.4.3 | El emprendedor..... | 30 |
| 2.4.4 | El emprendimiento en América Latina. | 33 |
| 2.4.5 | Emprendedor Vs Empresario. | 39 |
| 2.4.6 | Micro, pequeña y mediana empresa (Mipymes). | 44 |
| 2.4.7 | Introducción al desarrollo empresarial. | 46 |
| 2.4.8 | El Programa Emprendedor de la Facultad de Contaduría Pública y Administración (FACPYA). | 49 |
| 2.4.9 | ¿Qué es plan de negocios? | 52 |
| 2.5. | VOCABULARIO TÉCNICO..... | 53 |
| 2.6. | IDEA A DEFENDER. | 56 |
| 2.7. | VARIABLES..... | 56 |
| CAPÍTULO III | | 57 |
| METODOLOGÍA..... | | 57 |
| 3.1. | MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN..... | 57 |
| 3.1.1 | Investigación cuantitativa. | 57 |
| 3.1.2 | Investigación cualitativa. | 57 |
| 3.2. | TIPO DE INVESTIGACIÓN. | 58 |
| 3.2.1 | Investigación descriptiva. | 58 |
| 3.2.2 | Investigación exploratoria. | 59 |

| | | |
|-------|---|-----|
| 3.2.3 | Investigación de mercados..... | 59 |
| 3.2.4 | Investigación bibliográfica. | 60 |
| 3.2.5 | Investigación de campo. | 60 |
| 3.3. | POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN..... | 61 |
| 3.3.1 | Población. | 61 |
| 3.3.2 | Muestra. | 63 |
| 3.4. | OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES. | 66 |
| 3.5. | RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN. | 67 |
| 3.5.1 | Plan recolección de la información..... | 67 |
| 3.5.2 | Importancia del plan de investigación. | 67 |
| 3.5.3 | Métodos, técnicas e instrumentos de investigación. | 70 |
| 3.6. | PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS..... | 71 |
| 3.6.1 | El proceso de análisis de los datos. | 71 |
| 3.6.2 | Interpretación de datos. | 72 |
| 3.6.3 | Análisis de resultados. | 73 |
| 3.6.4 | Interpretación de resultados de encuestas y entrevistas. | 87 |
| 3.6.5 | Validación de la idea a defender. | 104 |
| | CAPÍTULO IV | 108 |
| | CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 108 |
| 4.1. | CONCLUSIONES..... | 108 |
| 4.2. | RECOMENDACIONES..... | 109 |
| | CAPÍTULO V | 111 |
| | PROPUESTA..... | 111 |
| 5.1. | TÍTULO..... | 111 |
| 5.2. | ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA..... | 111 |
| 5.3. | JUSTIFICACIÓN..... | 112 |
| 5.4. | OBJETIVOS..... | 114 |
| 5.4.1 | Objetivo general..... | 114 |
| 5.4.2 | Objetivos específicos. | 114 |
| 5.5. | FUNDAMENTACIÓN..... | 114 |

| | |
|---|-----|
| 5.6. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA..... | 116 |
| 5.7. ANÁLISIS PEST..... | 117 |
| 5.7.1 Análisis Político..... | 117 |
| 5.7.2 Análisis Económico..... | 120 |
| 5.7.3 Análisis Social..... | 131 |
| 5.7.4 Análisis Tecnológico..... | 135 |
| 5.8. FUERZAS DE MICHAEL PORTER..... | 138 |
| 5.8.1 Riesgos de que entren más participantes..... | 138 |
| 5.8.2 Intensidad de la rivalidad entre los competidores actuales..... | 139 |
| 5.8.3 Presión proveniente de los productos sustitutos..... | 141 |
| 5.8.4 Poder de negociación de los compradores..... | 142 |
| 5.8.5 Poder de negociación de los proveedores..... | 143 |
| 5.9. MARCO REFERENCIAL DEL PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRENDEDOR (PDE)..... | 144 |
| 5.9.1 ¿Qué es plan?..... | 144 |
| 5.9.2 ¿Qué es programa?..... | 146 |
| 5.9.3 ¿Qué es proyecto?..... | 148 |
| 5.10. DISEÑO INSTITUCIONAL DEL PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRENDEDOR (PDE)..... | 148 |
| 5.10.1 Modelo analítico para el diseño institucional del Programa de Desarrollo Emprendedor (PDE)..... | 150 |
| 5.10.2 Insumo institucional..... | 151 |
| 5.11. LÍNEAS ESTRATÉGICAS DEL PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRENDEDOR (PDE)..... | 167 |
| 5.11.1 Las líneas estratégicas..... | 167 |
| 5.11.2 Unidades temáticas..... | 168 |
| 5.12. PLAN DE ACCIÓN DEL PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRENDEDOR (PDE)..... | 170 |
| 5.12.1 Fases del programa de desarrollo emprendedor (PDE)... | 170 |
| 5.12.2 Tiempo de ejecución de fases del programa (PDE)..... | 171 |
| 5.12.3 El papel institucional..... | 172 |

| | |
|--|-----|
| 5.12.4 Planes de acción..... | 174 |
| 5.13. COSTOS Y FINANCIAMIENTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRENDEDOR (PDE)..... | 191 |
| 5.13.1 Costo-efectividad. | 192 |
| 5.13.2 Costo beneficiario. | 193 |
| CAPÍTULO VI..... | 195 |
| BIBLIOGRAFÍA | 195 |
| CAPÍTULO VII..... | 202 |
| ANEXOS | 202 |

ÍNDICE DE TABLAS.

| | |
|---|----|
| Tabla N°. 1. Condiciones necesaria para un evento empresarial. | 24 |
| Tabla N°. 2. Factores claves para el desarrollo de una nueva empresa..... | 25 |
| Tabla N°. 3. Características del emprendedor. | 31 |
| Tabla N°. 4. Evolución TEA Ecuador 2012. | 34 |
| Tabla N°. 5. Nivel de instrucción al 2012 | 39 |
| Tabla N°. 6. Alumnos de las universidades (2001-2008)..... | 61 |
| Tabla N°. 7. Número de graduados según nivel de instrucción en el Cantón Tulcán..... | 61 |
| Tabla N°. 8. Egresados de la UPEC en el año 2011 y 2012..... | 62 |
| Tabla N°. 9. Población total de egresados en las universidades de Tulcán..... | 62 |
| Tabla N°. 10. Operacionalización de variables. | 66 |
| Tabla N°. 11. Prueba piloto y plan de recolección de datos..... | 68 |
| Tabla N°. 12. Idea de negocio | 73 |
| Tabla N°. 13. Cocimientos técnicos. | 74 |
| Tabla N°. 14. Deseo de superación | 75 |
| Tabla N°. 15. Antes de poner en marcha el negocio..... | 76 |
| Tabla N°. 16. Por qué implementar un negocio. | 77 |
| Tabla N°. 17. Número de negocios..... | 78 |
| Tabla N°. 18. Tipo de negocio. | 79 |
| Tabla N°. 19. Limitante principal. | 80 |

| | |
|--|-----|
| Tabla N°. 20. Dificultad para emprender..... | 81 |
| Tabla N°. 21. Tiempo de permanencia del negocio. | 82 |
| Tabla N°. 22. Como mejorar el negocio. | 83 |
| Tabla N°. 23. Crecimiento del negocio..... | 84 |
| Tabla N°. 24. Implementación programa de desarrollo emprendedor..... | 85 |
| Tabla N°. 25. Aspecto importante del programa. | 86 |
| Tabla N°. 26. Contingencia 1. | 104 |
| Tabla N°. 27. Contingencia 2. | 106 |
| Tabla N°. 28. Población del Cantón Tulcán por Rama de Actividad | 122 |
| Tabla N°. 29. Provincia del Carchi actividades de los miembros de la familia. | 124 |
| Tabla N°. 30. Provincia Del Carchi Principales Rubros De Producción Cantón Tulcán. | 125 |
| Tabla N°. 31. Principales Rubros De Producción Cantón Montúfar. | 126 |
| Tabla N°. 32. Principales rubros de producción cantón Huaca. | 126 |
| Tabla N°. 33. Provincia del Carchi actividades de las familias Minifundistas de 0 a 1.5 ha. | 129 |
| Tabla N°. 34. Población. | 132 |
| Tabla N°. 35. División Política..... | 132 |
| Tabla N°. 36. Provincia del Carchi-Identificación de Zonas Productivas..... | 133 |
| Tabla N°. 37. Cantón Tulcán por grupos de edad..... | 134 |
| Tabla N°. 38. Nivel de instrucción..... | 134 |
| Tabla N°. 39. Mapeo de servicios a la producción con los PMPPs del Carchi. | 142 |
| Tabla N°. 40. Requerimientos de apoyo de los actores para el desarrollo emprendedor del cantón Tulcán. | 156 |
| Tabla N°. 41. Descripción de funciones del coordinador. | 164 |
| Tabla N°. 42. Descripción de funciones de la secretaria..... | 165 |
| Tabla N°. 43. Descripción de funciones de los docentes. | 166 |
| Tabla N°. 44. Acciones para la línea estratégica 1. | 168 |
| Tabla N°. 45. Acciones para la línea estratégica 2. | 168 |
| Tabla N°. 46. Acciones para la línea estratégica 3. | 169 |

| | |
|---|-----|
| Tabla N°. 47. Rol de responsabilidades en el desarrollo de las líneas de acción estratégicas..... | 172 |
| Tabla N°. 48. Recursos humanos y materiales PDE..... | 191 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

| | |
|--|-----|
| Gráfico N°. 1. (TEA) Actividad de emprendimiento..... | 33 |
| Gráfico N°. 2. Categorías de edad de los emprendedores - TEA 2010 | 35 |
| Gráfico N°. 3. Entrenamiento en emprendimiento y nivel de educación de los emprendedores – TEA 2010..... | 36 |
| Gráfico N°. 4. Principal actividad comercial de la zona 1..... | 45 |
| Gráfico N°. 5. Número de empleados en microempresas zona 1..... | 46 |
| Gráfico N°. 6. Idea del negocio..... | 73 |
| Gráfico N°. 7. Cocimientos técnicos adquiridos..... | 74 |
| Gráfico N°. 8. Deseo de superación..... | 75 |
| Gráfico N°. 9. Antes de poner en marcha el negocio..... | 76 |
| Gráfico N°. 10. Por qué implementar un negocio..... | 77 |
| Gráfico N°. 11. Número de negocios constituidos..... | 78 |
| Gráfico N°. 12. Tipo de negocio..... | 79 |
| Gráfico N°. 13. Limitante principal..... | 80 |
| Gráfico N°. 14. Dificultad para emprender..... | 81 |
| Gráfico N°. 15. Tiempo de permanencia del negocio..... | 82 |
| Gráfico N°. 16. Como mejorar el negocio..... | 83 |
| Gráfico N°. 17. Crecimiento del negocio..... | 84 |
| Gráfico N°. 18. Implementación de un programa de emprendimiento..... | 85 |
| Gráfico N°. 19. Aspecto importante de un programa de emprendimiento..... | 86 |
| Gráfico N°. 20. 1ra Relación de variables | 105 |
| Gráfico N°. 21. 2da relación de variables..... | 106 |
| Gráfico N°. 22. Esquema del programa..... | 116 |
| Gráfico N°. 23. Población económicamente activa (PEA) y desempleo 2013. | 120 |
| Gráfico N°. 24. Inflación acumulada en enero de cada año..... | 121 |
| Gráfico N°. 25. Zonas y sistemas de producción en la provincia del Carchi... | 121 |

| | |
|--|-----|
| Gráfico N°. 26. Acceso y Distribución de la Tierra Zona 1..... | 128 |
| Gráfico N°. 27. Provincia del Carchi estructura del producto bruto – zona 1.. | 128 |
| Gráfico N°. 28. Provincia de Carchi estructura del ingreso familiar neto familias “sin tierra”- zona uno..... | 130 |
| Gráfico N°. 29. Acceso y distribución del riego zona uno. | 136 |
| Gráfico N°. 30. Fuerzas de Michael E. Porter. | 138 |
| Gráfico N°. 31. Ubicación esquemática de plan, programa, proyecto..... | 144 |
| Gráfico N°. 32. Clasificación de los tipos de planes..... | 145 |
| Gráfico N°. 33. Modelo analítico para el diseño institucional del Programa.... | 150 |
| Gráfico N°. 34. Modelo general de actuación del programa de desarrollo emprendedor PDE. | 160 |
| Gráfico N°. 35. Organigrama del CITTE. | 162 |
| Gráfico N°. 36. Orgánico estructural Programa de Desarrollo Emprendedor.. | 163 |
| Gráfico N°. 37. Fases del programa de desarrollo emprendedor (PDE). | 170 |
| Gráfico N°. 38. Tiempo de ejecución de fases del programa (PDE). | 171 |

RESUMEN EJECUTIVO.

El trabajo refleja los elementos primordiales que forman el proyecto de investigación; se detalla el problema que existe en la academia de la ciudad de Tulcán, como es el bajo nivel de emprendimiento y su incidencia en el desarrollo microempresarial.

Los objetivos fundamentales que se ha planteado para un entendimiento del proyecto final de tesis, lo refleja en el trabajo presentado; el marco teórico es fundamental para la comprensión de las variables que se manejó durante el transcurso de la investigación; se estableció una metodología de investigación la cual respaldó a la investigación mediante la aplicación de una encuesta, a una muestra de 217 egresados y/o graduados de las diferentes universidades de la ciudad de Tulcán, además, se ha recolectado la información crucial la cual se tabuló e interpretó los resultados obtenidos, verificando la relación de las variables planteadas

Se estableció las conclusiones y recomendaciones pertinentes para el trabajo realizado, evidenciando el problema enunciado, el cual enmarca el bajo nivel de emprendimiento de los egresados y su incidencia en el desarrollo microempresarial, siendo éste referente de partida para plantear la propuesta presentada, como es el Programa de Desarrollo Emprendedor (PDE) en la Universidad Politécnica Estatal del Carchi.

ABSTRACT.

The work on display reflects the key elements that form the research project detailing the problem that exists in the academy of Tulcán, which is the low level of entrepreneurship and its impact on microenterprise development.

The key objectives has been raised to an understanding of the finished draft thesis reflects on the work presented, the theoretical framework is essential for understanding the variables handled during the course of the investigation, it was established a research which supports research and thus, a survey to a sample of 217 graduates and/or graduates of different universities Tulcán city. Also, has gathered crucial information which was tabulated and interpreted the results obtained by checking the relationship between the variables raised

Was established conclusions and recommendations for the work done, showing the problem statement, which frames the low level of entrepreneurship of graduates and their impact on microenterprise development, and this is starting to plant regarding the proposal, as is the entrepreneurial development program in Carchi Polytechnic State University.

TUKUYSHUK RANAKU.

Ta minka iwka Rixsichiy iñisqa pron tillakuna ñawpax iwakuna khallu ta yuyakta pak mashkana Rixsichiy ta llaki iwka tiyan pi sumak-yachana-wasi pak ta llakta pak Tulcán iwka kan ta uchilla uma pak ruruchina pash pron kuyay pi ushakta ruruchina uma.

Pron rikuykukuna Qhapax iwakuna mama llaqta pron shuk Unanchay pak yuyakta tukuri pak mashkana Iñisqa pi minka kunan pacha; ta saqru ñasa kan bronquiolo pron ta humu pak pron kuskanachina tupu iwakuna kama ta ñan pak ta mashkana qam aminakoyim shuk ñan pak mashkana ta pron samay ta ta mashkana pash pak kay pampa suyu qam a churana shuk k'uskiykuy ta shuk rikuri pak 217 llukshinas pak pron chikankuna sumak-yachana-wasi pakkuna ta llakta pak Tulcán ashtawan tantana ta willanakuy jatun ta pron yuyarina pron puchukana mishana mallina kamana sha tikikuy pak pron chayachinas rikurinas.

Rayku lo iwka yuyayrana pantana pashkuna alli-rimay pron ta minka rashka rikuchisha sha llaki niy ta pron wichq'ana ta uchilla uma pak ruruchina pak pron llukshinas pash pron rura pi ushakta ruruchina uma mishasha shuk bronquiolo psha llucshinaku pron rikurina ta yuyayrana rikurina tunu kan ta yupaku pak ushakta kallarina wan ruruchina pi sumak-yachana-wasi Politécnica mamallactapak pak Carchi.

INTRODUCCIÓN.

La elaboración del trabajo investigativo es primordial en la actualidad y a futuro para la ciudad de Tulcán, esto permite conocer el nivel de emprendimiento de los egresados de las universidades de la ciudad y su incidencia en el desarrollo de la región, mediante la interpretación de resultados obtenidos.

El desarrollo empresarial que se pretende día a día, mediante la creatividad e innovación fomentada en los centros educativos hacia los estudiantes, les permite obtener conocimientos, desarrollar habilidades y destrezas, además, les favorece en la adquisición de información para iniciar con su propia microempresa y esto evidencia el espíritu emprendedor de los estudiantes.

La investigación del tema permitió identificar, el nivel de emprendimiento de los egresados de las diferentes universidades de la ciudad de Tulcán; diseñar una propuesta práctica y viable la cual incentive, motive y ayude a generar ideas innovadoras, para constituir las microempresas por parte de los estudiantes de la UPEC y por ende incrementar el nivel de emprendimiento fomentando desarrollo en la ciudad.

Es la razón primordial porque la investigación está establecida, para incrementar el nivel de emprendimiento de los estudiantes de la UPEC, planteado el diseño del Programa de Desarrollo Emprendedor (PDE), con un enfoque basado en el conocimiento de los estudiantes, el cual permita generar ideas innovadoras y materializar en microempresas, con un porcentaje reducido de fracaso y las cuales permanezcan competitivas en el mercado generando fuentes de empleo en la ciudad de Tulcán; dando un reconocimiento a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi por formar profesionales humanistas, emprendedores y competentes, poseedores de conocimientos científicos y tecnológicos.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Según un estudio realizado por GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GME), al año 2012, informa que el TEA (La Actividad Emprendedora Temprana) para Ecuador fue de 26,6%, mostrando un incremento con respecto a la TEA del año 2010 que fue de 21,3%, se evidencia un porcentaje más elevado en los estudiantes bachilleres, que tienen un nivel de emprendimiento del 43% en relación a los egresados de las universidades que es de 6 %. Para este estudio tomo una muestra de 2000 habitantes tanto hombres como mujeres de la zona urbana y rural que han implementado un negocio, ya sea esto por necesidad o la oportunidad generada en la localidad.

Con el antecedente anterior se plantea el siguiente problema: “El bajo nivel de emprendimiento de los egresados de las carreras en Ciencias Administrativas de las universidades y su incidencia en el desarrollo microempresarial de la ciudad de Tulcán”.

Las causas que originan el problema planteado son: primera, la actitud y espíritu emprendedor de los egresados de las diferentes universidades de la ciudad de Tulcán en las carreras de Ciencias Administrativas, la cual no es propositiva para generar sinergia y trabajar conjuntamente en la reactivación del aparato productivo de la ciudad; segunda, la cultura emprendedora que poseen los egresados no está desarrollada, por tener una baja iniciativa de materializar una idea de negocio y el temor al fracaso por el riesgo a perder el dinero invertido en el negocio, ya que no produce la rentabilidad deseada; tercera, las escasas oportunidades que genera la ciudad para el desarrollo de microempresas, en donde su actividad comercial se refleja en un punto de encuentro o paso para el transporte de mercaderías hacia Colombia, según Gobierno Municipal de Tulcán (GMT), 2007, la escasa industrialización no ayuda a la generación de microempresas y se mantiene la producción primaria; cuarta, el cambio

monetario entre las ciudades fronterizas afecta a que no exista un desarrollo empresarial sostenido, por la fluctuación del peso frente al dólar, ya que las variaciones ocasiona inestabilidad para mantener los negocios en el mercado; quinta, los conocimientos técnicos adquiridos en las aulas de clases que poseen los egresados de las universidades de la ciudad de Tulcán en el tema de emprendimiento, afecta al desarrollo microempresarial ya que estos son poco aplicables en la práctica para emprender una idea de negocio, porque no hay un espacio adecuado para emprender con microempresas; sexta, el financiamiento que provienen de fondos propios es muy bajo y limita la constitución de microempresas, este problema se agrava por el limitado acceso a financiamiento otorgado por las instituciones financieras de la ciudad de Tulcán, ya que estas solicitan requisitos que no poseen los egresados de las universidades.

Los efectos generados por el problema planteado son; primero, crecimiento del comercio informal e ilegal por el contrabando de materias primas hacia Colombia, y la generación de pocos negocios que se registran legalmente; segundo, el desprestigio de las universidades por la desconfianza que se generan, por no implementar nuevas ideas de negocios que ayuden al desarrollo de la ciudad de Tulcán; tercero, crecimiento del desempleo y subempleo por las escasas oportunidades generadas en la ciudad, y en consecuencia los egresados opten por salir a distintas ciudades donde puedan obtener más oportunidades; cuarto, poco desarrollo microempresarial por los negocios que prevalecen en el mercado como son de comercio en un 60% y de servicios un 34% según la revista del CITTE, 2011. Los emprendimientos no están enfocados a procesar materias primas con valor agregado, para generar mayor retribución económica, además los egresados no utilizan las herramientas técnicas que poseen para un mejor funcionamiento de sus actividades y en consecuencia no se logra el desarrollo empresarial deseado para la ciudad de Tulcán.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

El problema central de esta investigación es ¿El bajo nivel de emprendimiento de los egresados de las carreras en Ciencias Administrativas de las universidades y su incidencia en el desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?

Variable Independiente: Nivel de emprendimiento.

Variable Dependiente: Desarrollo microempresarial.

1.3. DELIMITACIÓN.

La investigación se desarrolló en la ciudad de Tulcán, por existir las fuentes de información necesaria para el desarrollo de la investigación, se aplicó una encuesta dirigida a los egresados de las distintas carreras en Ciencias Administrativas de las universidades de Tulcán, tanto presencial y semipresencial las cuales son: Universidad Politécnica Estatal Del Carchi, Universidad Tecnológica América, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Universidad Regional Autónoma de los Andes, Universidad Central del Ecuador, Escuela Politécnica Ecológica Amazónica, Universidad Técnica Particular de Loja.

Mediante la recolección de información, su procesamiento y análisis de los resultados más relevantes, se evaluó el nivel de emprendimiento de los egresados de las universidades y su incidencia en el desarrollo microempresarial de la ciudad de Tulcán.

1.4. JUSTIFICACIÓN.

El problema planteado es importante investigarlo porque afecta la situación socioeconómica de la ciudad de Tulcán, se verificó las causas y efectos reales que afectan el nivel de emprendimiento de los egresados y la incidencia en el desarrollo microempresarial de la ciudad.

Mediante los resultados obtenidos sobre el nivel de emprendimiento y su incidencia en la generación de microempresas, se presenta una

propuesta para mejorar la situación actual, es un Programa de Desarrollo Emprendedor (PDE) en la UPEC, el cual ayudará a incrementar el nivel de emprendimiento y por ende mejorar el desarrollo microempresarial.

El programa beneficiará a los estudiantes y egresados, se identificará las ideas que poseen y seleccionará la mejor para ponerla en marcha, además medirá el grado de motivación que tienen los egresados para realizar la idea presentada. Trabajaré en el tema de las actitudes y espíritu emprendedor que deben tener los egresados al momento de salir de las aulas de clase y de esta manera plasmar una idea de negocios, minimizando la probabilidad de fracaso y el temor a perder la inversión de capital. La motivación, deseo, convicción para generar una microempresa aplicando los conocimientos adquiridos en la universidad y lograr el éxito desde la implementación.

Los conocimientos técnicos que adquieren en las aulas de clases los egresados serán aplicables en el programa, se trabajará en la constitución de microempresas, además, ayudarlas a mantenerse en el mercado, mejorando la situación microempresarial de la ciudad de Tulcán.

El programa será el causante de generar el encuentro de los estudiantes y docentes, en donde se trabajará conjuntamente en ideas innovadoras, realizar investigaciones, tratar temas administrativos, contables, mercadeo, legales y desarrollo empresarial, mediante estas acciones el riesgo de fracaso se reduce en relación a implementar una microempresa sin ayuda técnica.

Se trabajará con los egresados sobre temas relacionados en la motivación personal, generalidades de un plan de negocios, y tener en conocimiento todos los ámbitos que se involucran para iniciar con la idea de negocio, tales como, los requisitos y aspectos que influyen tanto interna como externamente; y finalmente materializar las ideas, logrando mantener a los egresados en la ciudad, para que generen nuevas

oportunidades y en consecuencia incrementen las fuentes de empleo en la ciudad de Tulcán.

Existió la factibilidad de obtener información bibliográfica y linkográfica, por el hecho de existir trabajos de investigación sobre emprendimiento elaborados por otras universidades, los cuales fueron utilizados como referencia para el desarrollo del trabajo investigativo, además, se recopiló información en las universidades de la ciudad de Tulcán, la cual fue muy valiosa para el desarrollo de la investigación.

1.5. OBJETIVOS.

1.5.1 Objetivo General.

- Determinar el nivel de emprendimiento en los egresados de las carreras en Ciencias Administrativas de las universidades y su incidencia en el desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán.

1.5.2 Objetivos Específicos.

- Desarrollar un marco teórico que presente información bibliográfica y linkográfica la cual respalde esta investigación para comprender y entender el objeto de estudio.
- Realizar una investigación diagnóstica que demuestre la relación del nivel de emprendimiento de los egresados en Ciencias Administrativas de las universidades y su incidencia en el desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán.
- Diseñar un Programa de Desarrollo Emprendedor (PDE), para estudiantes de octavo, noveno y décimo semestre de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi.

CAPITULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.

Se encontró trabajos de universidades, las cuales proveen de información bibliográfica acorde al tema que se va a investigar y fueron de ayuda en la formulación del marco teórico, el cual respalda el trabajo investigativo desarrollado.

a) Tema: “Análisis de nuevos mercados para la creación de microempresas en el país”.

Autor: Ing. Lisbeth Vinueza García

Año: 2007

Objetivos.

Objetivo General.

- Analizar la situación del sector de la producción en cuanto al mercado de los microempresarios para el desarrollo de nuevos mercados conjuntamente con la creación de nuevos productos como motor de crecimiento socio-económico, generador de empleo y bienestar para la sociedad.

Objetivos Específicos.

- Crear y adaptar continuamente a los nuevos productos y de mercado, un modelo de emprendimiento y de incubación de empresas que puedan ser implantados a nivel nacional e internacional.
- Propiciar el desarrollo integral del hombre y ser un apoyo a los procesos innovadores con base tecnológica científica que a la vez fomente el desarrollo productivo del país.
- Generar, impulsar y evaluar ideas e iniciativas de producción basadas en el uso intensivo del conocimiento acorde a los programas y estrategias establecidas en el país.
- Satisfacer las necesidades del mercado y los microempresarios de acuerdo a la demanda y a través de nuevos productos.

Las microempresas son importantes para una nación en vías de desarrollo, son las que más recursos generan y dinamizan el desarrollo de un país, por generar ingresos por las diferentes actividades realizadas. Se las considera el motor de una nación porque estas generan mayor cantidad de fuentes de empleo, entre las diferentes tipos de empresas y los recursos que distribuye por la generación de ingresos hacia las familias involucradas en su operación.

Las empresas deben tener un apoyo financiero, tanto de los gobiernos de turno como las entidades privadas provenientes del extranjero o nacionales, estas apoyan al desarrollo microempresarial, invirtiendo su dinero en nuestro país en diferentes proyectos, distribuyendo recursos en las diferentes partes del país para dar cumplimiento al desarrollo de los mismos, mediante actividades relacionadas con el avance de la empresa, estudios de factores internos y externos para contrarrestar su impacto.

El antecedente investigativo ayudó a la comprensión del marco teórico, el cual es base fundamental para el desarrollo de la operacionalización de variables y por ende en la elaboración de los instrumentos de recolección de información.

b) Tema: “Evaluación del impacto del emprendimiento empresarial en los estudiantes de la carrera de administración de empresas de la Pontificia Universidad Javeriana y estudio de los factores de éxito de sus empresas creadas a partir de los talleres de grado”

Autores: María Cristina Bolívar Abello y Laura Fandiño Padilla

Año: 2009

Objetivos.

Objetivo General.

- Evaluar el impacto que ha tenido el Emprendimiento en el Espíritu de Empresarismo del estudiante y/o egresado Javeriano y estudiar los factores claves para ser exitosos.

Objetivos Específicos.

- Caracterizar los elementos claves del programa de Administración de Empresas, que permiten construir y desarrollar la mentalidad emprendedora en la formación de empresario Javeriano.
- Investigar en el empresario Javeriano impulsado desde la cátedra de emprendimiento los factores que en su concepto han sido claves para:
 1. Crear su empresa
 2. Alcanzar niveles de competitividad sostenibles
 3. Desarrollar una visión a futuro
 4. Romper paradigmas
- Recoger información de los diferentes programas de financiamiento que existen en Bogotá para promover el emprendimiento o la creación de empresas.
- Documentar los criterios e indicadores de gestión que tradicionalmente son utilizados en el mundo empresarial, entidades especializadas en apoyos a empresarios y de lo que es el concepto “éxito empresarial”.
- Analizar las estrategias y las herramientas de Administración de Empresas que han implementado en la creación de sus empresas durante el periodo comprendido entre el 2002 y 2007 definiendo el riesgo y los factores de resistencia a los que han enfrentado proponiendo medidas para superarlo.
- A la luz de los hallazgos de la investigación preparar un conjunto de recomendaciones para optimizar el progreso de emprendimiento en la Pontificia Universidad Javeriana y recomendación para los Neo-empresarios javerianos a fin que superen las barreras.

Las universidades deben ser las encargadas de implementar programas de apoyo, para incentivar a los egresados a desarrollar propuestas e implantarlas mediante una ayuda de entidades gubernamentales o no gubernamentales, y realice el proceso hasta el desarrollo de las actividades de las empresas que iniciaron en propuestas.

Incrementan el espíritu emprendedor desarrollando actividades que lo promuevan, cuando existe la ayuda sobre algún trabajo presentado y motivar a seguir mejorando los conocimientos, brindar más propuestas innovadoras logrando así, la participación de más interesados que se integren para desarrollar ideas de negocios, que logren beneficios propios y hacia la sociedad en general.

c) Tema: “Guía de creación y desarrollo de un centro de emprendimiento e incubación de empresas en la provincia de Imbabura”.

Autor: Ing. Com. Marcelo Cisneros Ruales

Año: 2012

Objetivos.

Objetivo general.

- Verificar el perfil del emprendedor imbabureño, sus requerimientos y necesidades, así como los principales procesos de los centros de emprendimiento e incubación de empresas en provincias de mayor desarrollo empresarial.

Objetivos específicos.

- Definir el perfil del emprendedor imbabureño
- Determinar el apoyo requerido por los emprendedores imbabureños.
- Establecer el apoyo recibido por los emprendedores imbabureños de parte de las entidades llamadas a apoyar el emprendimiento en la provincia.
- Verificar la estructura orgánica de los centros de emprendimiento e incubación de empresas en provincias de mayor desarrollo empresarial.

El emprendimiento a nivel mundial y más en la región en donde se desarrolla actividades comerciales es primordial para el avance de los pueblos, depende del espíritu emprendedor de cada uno de los individuos, pero la ventaja en la creación de microempresas por parte de

egresados, graduados universitarios es el conocimiento adquirido en la trayectoria estudiantil, mediante las técnicas, herramientas e iniciativa personal se logra reducir la probabilidad de fracaso, por el hecho de analizar los factores que afectaran al negocio, logrando ser una microempresa sustentable y dinámica.

El centro de emprendimiento será un articulador con las instituciones públicas, privadas y academia logrando brindar un servicio el cual ayude a emprender, con ayuda técnica con la finalidad de generar fuentes de empleo y desarrollo empresarial con microempresas sustentables, además, fue una guía para la elaboración de la propuesta de acuerdo a los puntos a tratarse, enfocándose a incrementar el nivel de emprendimiento por parte de los estudiantes y en consecuencia el desarrollo que se desea para la ciudad de Tulcán.

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.

2.2.1 Introducción.

Fue primordial tener conocimiento del fundamento legal, para realizar el trabajo investigativo con un procedimiento coherente y de esta forma no se obstruyó el trabajo investigativo, mediante el cual se reconoció los límites pertinentes de las leyes, reglamentos y disposiciones transitorias que están en vigencia en el Ecuador, las cuales afectan de igual manera al lugar en donde se ha limitado la investigación.

2.2.2 Constitución de la República del Ecuador.

A continuación se enuncia algunos artículos de la constitución los cuales ayudaron a la normativa en el ámbito legal, para el desarrollo de la investigación en referencia al emprendimiento e innovación, y su efecto sobre el desarrollo microempresarial.

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su

dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado. (pág. 29).

Art. 39.-“El Estado fomentará su incorporación al trabajo en condiciones justas y dignas, con énfasis en la capacitación, la garantía de acceso al primer empleo y la promoción de sus habilidades de emprendimiento”. (pág. 32).

Art. 249.- Los cantones cuyos territorios se encuentren total o parcialmente dentro de una franja fronteriza de cuarenta kilómetros, recibirán atención preferencial para afianzar una cultura de paz y el desarrollo socioeconómico, mediante políticas integrales que precautelen la soberanía, biodiversidad natural e interculturalidad. La ley regulará y garantizará la aplicación de estos derechos. (pág. 123).

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional. (pág. 151).

Art. 339.- “Las inversiones se orientarán con criterios de diversificación productiva, innovación tecnológica, y generación de equilibrios regionales y sectoriales”. (pág. 158).

Art. 385.- El sistema nacional de ciencia, tecnología, innovación y saberes ancestrales, en el marco del respeto al ambiente, la naturaleza, la vida, las culturas y la soberanía, tendrá como finalidad:

Desarrollar tecnologías e innovaciones que impulsen la producción nacional, eleven la eficiencia y productividad, mejoren la calidad de vida y contribuyan a la realización del buen vivir. (pág. 173).

La constitución del Ecuador enmarca artículos en donde enuncia significados referentes al tema propuesto, fueron favorables para el trabajo investigativo en relación a los posibles efectos causados por el problema, el desarrollo del nivel de emprendimiento ayudará a cumplir con lo estipulado en estos artículos, con la iniciativa de fomentar el desarrollo económico con la participación del Estado, además, se obtendrá en consecuencia el fortalecimiento de la producción a nivel nacional, tomando en cuenta la ayuda sobre la reglamentación y la prioridad por ser zona fronteriza, enfocándose en el beneficio de los habitantes para lograr una calidad de vida.

El apoyo para el ingreso a fuentes de empleo digno y de calidad, tanto en remuneración y seguridad laboral, capacitando a los empleados para incentivar una participación activa en las organizaciones, que fluya la creatividad, la motivación y las destrezas de los individuos para generar ideas que mejoren las actividades operativas de los negocios, además analizando los factores claves que ayuden al emprendimiento y el desarrollo microempresarial.

La ayuda dispuesta por el Estado mediante los artículos propuestos en la constitución, fueron un aporte positivo para el desarrollo del trabajo investigativo, ya que promueve la innovación mediante la utilización de tecnología, logrando la productividad de los negocios puestos en marcha y por ende establecer una propuesta, que genere beneficios para los agentes que se involucren en el trabajo investigativo, respetando lo estipulado en la ley y contribuir al cumplimiento de lo establecido.

2.2.3 Plan Nacional para el Buen Vivir.

En los artículos enunciados a continuación hubo relación directa con el trabajo investigativo, por el hecho de establecer en el plan del buen vivir

objetivos y políticas referentes al emprendimiento, los cuales ayudan al sector productivo para mejorar el nivel socioeconómico, con el desarrollo microempresarial de Tulcán.

Parte de la insuficiencia dinámica tenía que ver con la ausencia de empresarios innovadores y aptos para la competencia de mercado, lo que debió ser compensado con una activa intervención del Estado para generar las instituciones y el ambiente productivo propios del capitalismo desarrollado, mediante políticas de industrialización, reforma agraria, infraestructura y modernización. Falconí y Oleas, (2004) citado en Plan Nacional Del Buen Vivir, 2009, pág. 52).

Según el objetivo 2 del Plan Nacional Del Buen Vivir.

“La educación, entendida como formación y capacitación en distintos niveles y ciclos, es fundamental para fortalecer y diversificar las capacidades y potencialidades individuales y sociales, y promover una ciudadanía participativa y crítica”. (pág. 161).

“La construcción y el fortalecimiento de las capacidades y potencialidades de las personas y las colectividades es un eje estratégico del desarrollo nacional y una condición indispensable para la consecución del Buen Vivir”. (pág. 162).

Según la política del objetivo 2 establece.

“Promover programas de vinculación de la educación superior con la comunidad. Impulsar la investigación y el desarrollo científico técnico en universidades y escuelas politécnicas”. (pág. 171).

“Apoyar a las organizaciones dedicadas a la producción de conocimiento científico e innovación tecnológica”. (pág. 173).

Según el objetivo 11 del Plan Nacional Del Buen Vivir.

Un paso sustantivo hacia la democratización económica es el reconocimiento de diversas formas organizativas de la producción, el

trabajo y la propiedad. Sobre estas bases, la diversificación productiva no se limita a los productos. Tiene un sentido más amplio, con formas y relaciones de producción que permitirán mayor amplitud y variedad de bienes y servicios, frente a las necesidades internas y a los intercambios internacionales. (pág. 329).

Según las políticas del objetivo 11 establece:

Fomentar la producción nacional vinculada a la satisfacción de necesidades básicas para fortalecer el consumo doméstico y dinamizar el mercado interno.

Desarrollar una logística eficiente que permita mejorar la productividad, calidad, diversificación productiva y distribuir de mejor manera los ingresos en la cadena de valor. (pág. 335).

En primer lugar, se ha propuesto instaurar normativas que fomenten la creación, desarrollo y sostenimiento de empresas públicas, y que estén abiertas al desarrollo y asociación con otros emprendimientos públicos y privados, nacionales o extranjeros. La reciente aprobación de la Ley Orgánica de Empresas Públicas, contribuirá en este sentido, brindando además seguridad jurídica al sector. (pág. 361).

Con la ayuda de lo estipulado en el Plan Nacional Del Buen Vivir se logró entender, que el emprendimiento significa desarrollo y esto es sinónimo de calidad y productividad, si establecemos propuestas que coadyuven al plan para mejorar las condiciones de vida de los habitantes del Ecuador, especialmente como está dividido por zonas estratégicas, las cuales favorece al trabajo investigativo por estar en la zona fronteriza como es la ciudad de Tulcán, existirá prioridad a estos puntos claves para el desarrollo de la localidad.

El desarrollo de habilidades y destrezas de los habitantes será fundamental para un avance microempresarial, por el hecho de generar ideas innovadoras que serán implementadas con ayuda del

financiamiento de las diferentes instituciones financieras que ayudan al cumplimiento de los objetivos y políticas del Plan Nacional Del Buen Vivir.

El trabajo investigativo ayudó en parte al objetivo 2 y 11 del Plan del Buen Vivir, por el hecho de que se recopiló información sobre las causas reales por las cuales no implementan las ideas que tienen en mente los individuos, por lo que éste objetivo trata sobre las habilidades y destrezas de las personas, las que serán desarrolladas mediante un programa, para incrementar la posibilidad de establecer microempresas y ayuden al desarrollo de la región tanto económica y socialmente.

Mediante el objetivo 2 se realizó la propuesta del proyecto de grado, la cual será de apoyo para el cumplimiento de lo estipulado en el plan, porque se detalló los aspectos que ayudarán al desarrollo de habilidades y destrezas de los individuos, además, fomentar que sean proactivos a las necesidades e impedimentos que afectan para materializar las ideas que poseen los egresados en este estudio. Además, se obtendrá el apoyo en diferentes ámbitos para mejorar la situación actual, mediante la ayuda técnica y logística que se desarrolló en la propuesta.

2.2.4 Código de la producción.

Los artículos propuestos para contribuir al fundamento legal de la investigación con respecto al código de la producción, fueron muy primordiales por tener claro la accesibilidad de información y como utilizarla correctamente, para beneficio propio y el avance de la estructura sobre el trabajo investigativo a desarrollar.

Art. 3.- Objeto.- Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado,

equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza. (pág.4).

Art. 4.- “Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales; Regular la inversión productiva en sectores estratégicos de la economía, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo”. (pág. 4).

Art. 57.- Democratización productiva.- Políticas, mecanismos e instrumentos que generen la desconcentración de factores y recursos productivos, y faciliten el acceso al financiamiento, capital y tecnología para la realización de actividades productivas.

El Estado protegerá a la agricultura familiar y comunitaria como garantes de la soberanía alimentaria, así como también a la artesanía, al sector informal urbano y ala micro, pequeña y mediana empresa, implementando políticas que regulen sus intercambios con el sector privado. (pág. 14).

Art. 59.- Apoyar el desarrollo de la productividad de las MIPYMES, grupos o unidades productivas organizadas, por medio de la innovación para el desarrollo de nuevos productos, nuevos mercados y nuevos procesos productivos. Incentivar y atraer inversiones que generen desarrollo local y territorial, mayores encadenamientos productivos con equidad, una inserción estratégica en el mercado internacional, empleo de calidad, innovación tecnológica y democratización del capital. (pág. 15).

Con la ayuda de la información del código de producción se estableció las condiciones óptimas para el avance del trabajo investigativo, la manera de cómo se puede mejorar la producción amparados en la ley, además, la atracción de los inversionistas tanto nacionales como extranjeros, para cubrir las propuestas generadas por el incremento del nivel del emprendimiento para el desarrollo microempresarial.

Ayudará en la generación de nuevas ideas innovadoras, las cuales serán apoyadas por el Estado, con capacitación, financiamiento, seguimiento, y regular el funcionamiento del sector productivo, existirá la ayuda para la implementación de productos diferenciados, las cuales son generados por un buen nivel de emprendimiento y apoyo de los organismos encargados.

Con la ayuda de financiamiento por la captación de inversionistas, se mejorará la productividad de los negocios e incentiva a implementar nuevas ideas, esto coadyuva a incrementar el nivel de emprendimiento porque se generan nuevos productos diferenciados para ofertar en el mercado, logrando una autoestima, confianza y visión para generar productos que serán aceptados, además el código establece que la comercialización de los productos se la puede internacionalizar con el fin de vender a diferentes partes del mundo, esto se logrará produciendo bienes de calidad a bajos costos y una oferta exitosa utilizando las técnicas de mercadeo.

2.2.5 Reglamento General del Sistema de Investigación de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi.

Los artículos mencionados a continuación serán los que coadyuven para el desarrollo de los diferentes proyectos de emprendimiento e innovación, las respectivas ayudas que ofrece la Universidad Politécnica Estatal Del Carchi hacia los emprendedores para el desarrollo de los proyectos y su respectivo financiamiento, enfocados en brindar beneficio hacia la sociedad logrando satisfacer sus necesidades.

Art. 3.- “El Sistema de Investigación de la UPEC comprende las siguientes funciones: formulación, selección, priorización, dirección, ejecución y seguimiento de proyectos de investigación y emprendimiento; y, la difusión y transferencia de sus resultados”. (pág. 2).

Art. 4.- El Sistema de Investigación de la UPEC normado por este reglamento tiene como objetivos:

- Fomentar una cultura institucional en pro de la investigación científica y tecnológica y el emprendimiento en sus diferentes expresiones, que contribuya a la solución de los problemas del país y su entorno, en sus diversos niveles: local, regional, nacional e internacional;
- Generar los instrumentos operativos que faciliten la ejecución de los programas y proyectos de investigación científica y tecnológica, así como aquellos que coadyuven al emprendimiento;
- Impulsar la formación de equipos que trabajen en proyectos de investigación y/o emprendimientos. (pág. 3).

Art. 26.- Son funciones y atribuciones del Departamento de Emprendimiento:

- Planificar, organizar, dirigir y ejecutar proyectos de emprendimiento en la comunidad universitaria y los sectores productivos de la Región Norte del Ecuador.
- Dar seguimiento, asesoría a emprendimientos de estudiantes egresados de la UPEC. (pág. 11).

El sistema de investigación de la UPEC tiene por objeto ayudar a los proyectos presentados, y con más énfasis los de emprendimiento e innovación, los cuales ayudarán al mejoramiento de calidad de vida de los habitantes de la región norte del país.

El sistema de investigación llevará un proceso de implementación, evaluación y seguimiento sobre los proyectos que están asesorando, de esta manera verificar el cumplimiento de lo establecido en un inicio entre los emprendedores y el centro de investigación, si prevalecen las condiciones continua la ayuda técnica y el apoyo necesario para el avance de las actividades propuestas en el cronograma de cada proyecto de emprendimiento.

Desarrollará los diferentes instrumentos para recopilar información que beneficie a las ideas innovadoras que desean ser implementadas, las

cuales se les llevará un seguimiento, y determinar el grado de emprendimiento que existe en cada negocio implementado, el número de proyectos generados y cuantos prevalecen en el mercado logrando el desarrollo socio-económico de la ciudad, aquí es pertinente tratar sobre la propuesta generada en el proyecto de grado, como es el diseño de un Programa de Desarrollo Emprendedor en la UPEC, el cual puede ayudar al cumplimiento de los objetivos establecidos en el CITTE e incrementar el nivel de emprendimiento de los estudiantes, para mejorar el desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán.

El CITTE se encarga de capacitación e iniciativa de los estudiantes para generar interés sobre emprendimiento, investigación e innovación tecnológica para la realización de los diferentes negocios, la investigación ayudó para enfocarnos en la propuesta del proyecto de grado y trabajar en el cumplimiento de los objetivos del CITTE, también dar un beneficio adicional a los interesados en trabajar con proyectos de emprendimiento y realizarlo mediante la UPEC.

Impulsar el emprendimiento generando más proyectos que involucren a los egresados y la comunidad en general, de ésta manera concluir conjuntamente con proyectos los cuales beneficiarán a la sociedad e incrementa el desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán.

2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.

2.3.1 Introducción.

Se enfocó en las teorías de varios autores, se analizó y comprendió a cada uno de ellos y de ésta manera se entendió la relación que existe entre los mismos e identificó la teoría más útil, para el desarrollo del trabajo investigativo, logrando una correcta utilización de la información que fue recopilada para la fundamentación filosófica, sobre el tema de emprendimiento y desarrollo empresarial.

2.3.2 Enfoque conductista de Gartner.

Gartner (s/f) citado en Kantis, Angelelli y Gatto, (2000) señala que la empresarialidad es el proceso de creación de organizaciones. Lo que diferencia a los empresarios de los no empresarios es que los primeros crean organizaciones, mientras que los segundos no lo hacen. Según el autor, el enfoque que debe utilizarse para el estudio del entrepreneurship debe focalizarse en las actividades asociadas al proceso de creación, en oposición a quienes se focalizan en las características personales.

Según Gartner estos enfoques parten de una pregunta equivocada: ¿quién es el emprendedor?, proponiendo que la pregunta correcta debiera ser: ¿cómo nacen las organizaciones? El foco del estudio debiera entonces incluir las siguientes dimensiones: el/los individuos involucrados en la creación, las actividades desarrolladas por esos individuos durante el proceso, la estructura organizacional, y el ambiente en que se desarrolla. (pág. 8).

2.3.3 El enfoque del evento empresarial de Shapero.

La formación de empresas es la culminación de un proceso único que varía dependiendo del sector industrial, del lugar y del período en que éste se desarrolle. Es un evento contextual, resultado de la influencia de factores culturales, económicos, sociológicos y psicológicos. (Shapero, 1996) citado en (Kantis, Angelelli, y Gatto, 2000, pág. 8 y 9).

Tabla N°. 1. Condiciones necesaria para un evento empresarial.

| Desplazamiento. | Disposición a actuar. | Credibilidad en la acción. | Disponibilidad de recursos. |
|--|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">- Cambio en la trayectoria de vida de las personas.- Impacta sobre una situación de estabilidad previa y precipita a la acción. | <ul style="list-style-type: none">- Depende de ciertas características personales.- Un contexto estimulante.- La educación y los antecedentes laborales. | <ul style="list-style-type: none">- El potencial emprendedor debe creer en la viabilidad de su proyecto.- Sentir que puede ejecutarlo. | <ul style="list-style-type: none">- Los que provienen del ámbito local.- Los que se obtienen a partir de la red de contactos personales.- Surgen a partir del esfuerzo individual del empresario. |

Fuente: Kantis y col, 2000, pág. 8 y 9

2.3.4 Enfoque de Gibb y Ritchie.

Gibb y Ritchie, (1982) citado en Kantis, Angelelli, y Gatto, (2000) plantean que el surgimiento y desarrollo exitoso de la firma es el resultado de cuatro factores claves: la idea en sí misma, la disponibilidad y obtención de recursos, la habilidad del empresario y sus asociados y el nivel de motivación y compromiso. Cuanto más innovativa sea la idea, por ejemplo, la mayor influencia de la tecnología y el tamaño del mercado potencial harán más complejo el ingreso al mismo.

La historia laboral previa del empresario es importante en términos de la experiencia gerencial y técnica para el desarrollo del proyecto. El apoyo ofrecido desde la familia y los amigos puede también ser un factor crítico así como el grado en que sus habilidades pueden ser aplicadas a la empresa. (pág. 8 y 9).

Tabla N°. 2. Factores claves para el desarrollo de una nueva empresa.

| Motivación y determinación | Idea y mercado |
|--|--|
| Del individuo y grupo. Reflejada en el apoyo de la familia, socios y experiencias de haber establecido otras empresas. Reflejada también en los objetivos del empresario. | Reflejada en la viabilidad de la idea. Si puede demostrarse que esta funciona. Que necesidades satisface. Porque es mejor que otras. Quienes son los clientes.Cuál es la competencia. |
| Recursos | Habilidades |
| Necesidad de recursos físicos (permisos, planta, materiales, fuerza de trabajo). Necesidad y disponibilidad de financiamiento. | Del empresario sus socios y otras personas involucradas en el proyecto. Experiencia laboral previa. Habilidades técnicas y gerenciales. |

Fuente: Kantis y col, 2000, pág. 10

Mediante el análisis de un enfoque sistémico-praxiológico, nos permitió realizar una comparación entre los enfoques anteriores y se determinó el más pertinente para el trabajo investigativo, el enfoque de Albert Shapero

explica sobre la formación de organizaciones y mediante la constitución de empresas, se logra entender que influyen factores internos como externos en el funcionamiento de las entidades, lo prioritario para el trabajo investigativo fue el análisis del recurso humano (emprendedor), que se involucra en la implementación de negocios y los recursos necesarios, que necesita para poner en marcha la idea que tiene en mente.

Los actos empresariales de cada persona, se generan por la necesidad de tener estabilidad laboral y esto lo conlleva a cambios repentinos de su personalidad, de acuerdo a su necesidad, desde el momento que existe el cambio se convierte en un emprendedor, pero esto no es suficiente para generar ideas de negocios exitosas por el hecho que se involucran más factores, para ser un emprendedor exitoso.

Fue favorable acatar lo que establece Shapero, analizar las características estimulantes del contexto en donde se desea desarrollar las actividades del negocio, los factores que afecten al mismo; esto se logra mediante la aplicación del conocimiento adquirido en las universidades, la experiencia adquirida por los trabajos realizados con anterioridad en la vida cotidiana.

Los emprendedores deben estar convencidos de las habilidades y destrezas que han adquirido en el trayecto de su vida, en las organizaciones que le han dado la oportunidad de laborar, a éstas se las considera como incubadoras, porque los individuos adquieren habilidad en la realización de actividades, además, desarrollan la formación del empleado en la aplicación de métodos y procesos los cuales ayudan al desarrollo de las empresas.

Los emprendedores que desean iniciar con un negocio deben estar enfocados que será realizable, alcanzable y logrará los niveles de rentabilidad deseados, mediante la convicción y visión que poseen ésta clase de personas.

El enfoque estableció realizar el análisis de los recursos que son necesarios para cubrir toda la instalación y funcionamiento del negocio, aquí se tiene la infraestructura, los equipos, herramientas, materiales, financiamiento (propio-ajeno), recurso humano como mano de obra calificada, todo esto ayuda al buen funcionamiento de una empresa, ya sea naciente o en funcionamiento.

Estableció que las universidades, son los centros en donde debe nacer la actividad empresarial, mediante el conocimiento que poseen los estudiantes y docentes, además, con ayuda técnica desarrollar ideas de negocios, permitiendo trabajar con grupo de personas que están buscando desarrollar negocios y llevarlos a su consecución, analizando todos los factores que afecten al proyecto y especialmente la personalidad del emprendedor, para generar buenas relaciones y llegar a un mercado en el cual pueda ofertar lo que desea vender.

2.4. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA.

2.4.1 Introducción.

Fue el sustento en el cual se fundamentó la investigación y definió todos los puntos específicos a tratar, para el desarrollo del trabajo investigativo, comprendió los factores importantes y la utilización del enfoque de Albert Shapero, logrando una secuencia lógica de los aspectos que este involucraron en el desarrollo de la investigación.

2.4.2 Emprendimiento.

“El emprendimiento es una actitud básica hacia la identificación de oportunidades y la toma de riesgos por parte de los individuos, en organizaciones de todos los tamaños”. (Vesga, s/f, pág. 1).

El estudio del emprendimiento en el marco de los cambios impuestos por fenómenos como el de la globalización, permite ubicarlo además como un modelo que se ajusta de manera particular al cambio y a la crisis, a esto se suma el vínculo entre emprendimiento e innovación, esto permite

proponer al emprendimiento como un asunto de gran impacto en los diversos órdenes de la vida actual, en especial con el mundo de las organizaciones y del trabajo. (Rosero y Molina, 2008, pág. 2).

En base a lo citado anteriormente, se define que los términos empleados en la fundamentación fueron útiles para continuar con el desarrollo de la investigación científica, logrando conocer lo que abarca el tema de emprendimiento y términos más próximos.

Se puede concluir que las actitudes y habilidades de cada persona son innatas y se deben guiar para el beneficio y desarrollo de negocios, mediante la convicción de poseer un amplio campo para implementar negocios, la cultura que poseen los individuos ayuda al desarrollo de ideas innovadoras, analizando los factores internos y externos que se involucran o afectan al desarrollo de negocios.

Aprovechar las oportunidades que brinda el contexto, tiene un instinto que proviene del interior, esto le ayuda para empezar a buscar ideas en cualquier parte las cuales serán realizables por su confianza y autoestima.

2.4.2.1 Importancia del emprendimiento.

El emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores. (Valencia, 2009)

Esta noción de “emprendimiento innovador”, o “innovación emprendedora”, tiene una importancia extraordinaria para en la economía moderna. En las últimas décadas ha ocurrido una transformación básica en la economía mundial, que ha pasado desde el capitalismo administrativo al capitalismo emprendedor (Acs & Armington, 2006; Audrestch et al, 2006; Baumol et al, 2007), citado en (Vesga, s/f, pág. 2).

El mundo se ha dado cuenta que el emprendimiento es uno de los mejores caminos para crecer económicamente como persona, como organización y, en sentido más amplio, como país, tanto así que los gobiernos han creado programas de apoyo para fomentar el emprendimiento. (Fandiño y Bolívar, 2009).

La importancia más relevante del emprendimiento es el desarrollo económico que se genera por la creación y funcionamiento de microempresas, las cuales son las que permiten crecer a un pueblo, país o nación en el aspecto económico, además, ayuda al desarrollo de la personalidad, logrando un auto dependencia del trabajo y creando fuentes de empleo, logrando dinamizar la economía del país, con estas acciones aumenta el ingreso de dinero para cada hogar e incrementa la calidad de vida de los habitantes inmersos en las microempresas.

Es primordial que existan microempresas las cuales son generadoras, más del 60% de empleos, de cada 10 empleos 6 son generados por la MIPIMES, esto conlleva a que el emprendimiento es el motivo que las pequeñas empresas, son las que hacen subsistir a grandes empresas y en consecuencia la sostenibilidad del país, ya sea por abastecimiento de materias primas o productos semielaborados generando beneficios económicos elevados, todo lo anteriormente mencionado ayuda a generar recursos, los mismos que ingresan a las entidades, también, entre más vendan las grandes empresas estas incrementan proporcionalmente la demanda de materias hacia las pequeñas empresas.

La mano de obra se va mejorando por requerimiento de las estrategias realizadas con otras entidades, para beneficiarse mutuamente, además, ayuda al aparato productivo de cualquier parte del país y en este caso la ciudad de Tulcán, mejorando la situación económica para todos los agentes involucrados en la generación de microempresas.

2.4.3 El emprendedor.

Persona que tiene visión, ahínco y creatividad, y que están dispuestas a correr el riesgo de iniciar y dirigir un negocio para obtener una utilidad o para cambiar a fondo el alcance y el curso de una empresa que ya existe. (Gitman y McDaniel, 2008, pág. 191)

Es una persona que hace algo similar, pero fuera del ámbito organizacional. Los emprendedores tienen la habilidad de ver una oportunidad, de obtener el capital, mano de obra y otros insumos necesarios y luego unirlos en una operación exitosa. Están dispuestos a asumir el riesgo personal del éxito y el fracaso. En el libro, el término emprendedor designa a una persona emprendedora que trabaja dentro o fuera de la organización. (Koontz, Weihrich y Cannice, 2008, pág. 210).

Son individuos con visión, que manifiestan una conducta y orientan su comportamiento al desarrollo de una actitud emprendedora, generando y aprovechando ideas innovadoras, desarrollándolas como oportunidades de negocio rentable en las que normalmente comprometen su tiempo y esfuerzo. (Alberto, 2011).

El estudio del comportamiento de los individuos que están identificados como emprendedores por su actitud, ayudan a comprender lo que se desea realizar en la investigación, empapándose de conceptos más relevantes que están inmersos en la investigación, como las personas (emprendedores), las cuales poseen características que ayudan a inmiscuirse en temas como la visión, la cual es tan amplia en el ámbito de los negocios, la motivación, el compromiso de aprovechar las oportunidades que brinda el contexto con la implementación de ideas innovadoras.

Estas personas no tienen temor que falle una idea o exista la palabra fracaso en su mente, al momento de desarrollar ideas de negocios, afrontan todos los retos y salen adelante con su perseverancia y ahínco,

todo aquello es favorable lo cual ayudarán al mejoramiento de la situación en la que se encuentra la localidad.

2.4.3.1 Características del emprendedor.

De acuerdo a John kao (1989) citado en Alcaraz, (2011) “el emprendedor es una persona con características muy particulares, entre ellas”. (pág. 2 y 3).

Tabla N°. 3. Características del emprendedor.

| | | |
|---|--|---------------------------------|
| 1. Compromiso total, determinación y perseverancia. | 4. Iniciativa y responsabilidad | 9. Altos niveles de energía. |
| 2. Capacidad para alcanzar metas. | 5. Persistencia en la solución de problemas. | 10. Busca de retroalimentación. |
| 3. Orientación a las metas y oportunidades. | 6. Realismo. | 11. Control interno alto. |
| | 7. Autoconfianza. | 12. Integridad |
| | 8. Tolerancia al cambio. | |

Fuente: Adaptado de Alcaraz, R., 2011

Las características que poseen todos los individuos son innatas y diferentes entre los mismos, cada uno puede destacar en algunas actuaciones, más que en otras y es la diferencia por las que se generan emprendedores y empresarios. Todas las características son importantes a pesar de no estar bien definidas en cada individuo, estas son la clave del éxito para la implementación, desarrollo y supervivencia de un negocio en el mercado.

La autoconfianza, autoestima, motivación, deseo de superarse son claves para el éxito en el desarrollo de una microempresa y el avance del desarrollo socioeconómico de la región en donde están implantadas las mismas, los emprendedores no desean tener un estatus elevado, más bien buscan satisfacer su necesidad de tener un ingreso y esto se logra con la satisfacción de las necesidades de la sociedad, mediante un producto ya sea un bien o servicio. .

2.4.3.2 Espíritu emprendedor.

Kovadloff y Braun (2001) citado en Pinzón, (2009) define el Espíritu Emprendedor como un rasgo inherente al hombre como hombre, y enfatiza “se es emprendedor porque se es humano, y no se renuncia a ser emprendedor porque sería como renunciar a ser humano”.

Lo característico de este “espíritu emprendedor” es la capacidad de superar el obstáculo, trascenderlo, porque estos obstáculos no lo amenazan ni lo disipan.

El espíritu emprendedor es un campo de aprendizaje que se ofrece en instalaciones universitarias y no solo dentro de las facultades de administración. Los programas de espíritu emprendedor que se ofrecen en instalaciones universitarias populares para los estudiantes, proporcionan un medio por el cual pueden establecer contacto con la comunidad empresarial local. (Koontz, Weihrich, y Cannice, 2008, pág. 210).

El espíritu emprendedor es innato de cada ser humano, por el hecho de tener deseos de realizar nuevas actividades, en las cuales no ha experimentado y sus emociones impulsadas por su instinto emprendedor, realiza las ideas más complejas que aún no se hayan implementado, es el deseo de superar lo que no se ha podido superar en muchos años o imponer lo que aún no está en el lugar donde se convive, esto lo podemos desarrollar en cualquier lugar ya que está en la conciencia del ser humano.

Algunas entidades trabajan con el espíritu emprendedor específicamente en la educación como colegios, universidades y otros centros privados en donde existen programas para incentivar a la persona a impulsar ese espíritu emprendedor, el cual está dentro de cada individuo, además lo incentivan a arriesgarse en nuevas perspectivas, para tomar desafíos que generen la autorrealización mediante un negocio propio.

La innovación, el cambio de paradigmas que no se puede realizar dichas actividades, son aplacadas con el pensamiento y cambio de actitud de los emprendedores que desarrollan el espíritu de cada individuo en la generación de ideas innovadoras.

2.4.4 El emprendimiento en América Latina.

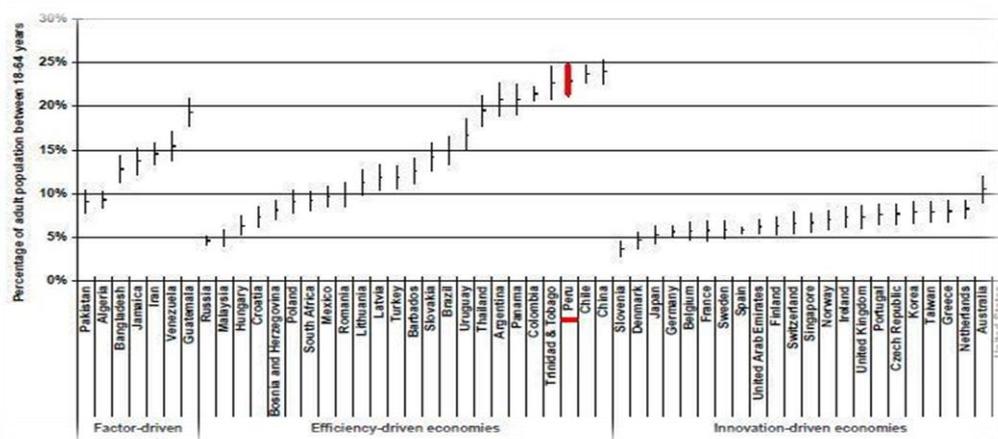
“Los estudios para identificar a estos emprendedores recién comienzan en América Latina. Un estudio clave para comprender a los emprendedores en América Latina es el realizado en el marco del Proyecto Andino de Competitividad”. (Bilbao y Pachano, 2002, pág. 1).

Kantis, Angelelli, y Moori, (2004) En los países de América Latina se está produciendo una verdadera transformación en política de desarrollo empresarial, que incorpora el fomento de nuevos emprendimientos y la promoción de una nueva mentalidad que valoriza la actividad empresarial. Prueba de ello es que los últimos años han surgido numerosos programas de creación de empresas y de fomento de espíritu empresarial. (pág. 10).

2.4.4.1 Perú país más emprendedor del mundo.

Pues sin duda la noticia de ser el país más emprendedor del mundo es una noticia muy alentadora y excelente ya que esto indica que el peruano tiene deseos de superación y aun con escasos recursos y un entorno adverso, es capaz de salir adelante. (Sernague, s/f, pág.1).

Gráfico N°. 1. (TEA) Actividad de emprendimiento.



Fuente: Espae, 2010

Según estudios realizados se estipula que en América Latina están empezando a trabajar en temas de emprendimiento, los resultados que se han obtenido desde que iniciaron los trabajos en el ámbito del comportamiento de la personalidad de los habitantes, es favorable porque se han implementado nuevos negocios por el deseo de superación y mejorar el estilo de vida más no por la necesidad de sobrevivir.

Con la ayuda brindada por los diferentes programas establecidos por los gobiernos de turno, han incrementado el porcentaje de trabajos con una mentalidad propositiva y con gran convicción que triunfarán en la realización de dichas actividades, logrando el éxito desde la implementación de los negocios hasta crecer en el mercado con mayor participación.

A pesar que en Perú existe escasos recursos tanto materiales como humanos, han encontrado la manera de emprender, esto a causa de la necesidad de generar ingresos y el deseo de lograr el éxito, para obtener un negocio que los haga autodependientes, ha generado un desarrollo del sector porque han implementado negocios innovadores que han competido con grandes marcas del mundo, generando empleo a los habitantes en donde se desarrollan las actividades del negocio.

2.4.4.2 El emprendimiento en Ecuador.

Tabla N°. 4. Evolución TEA Ecuador 2012.

| Año | 2009 | 2010 | 2012 |
|-----|--------|-------|-------|
| % | 15.8 % | 21.3% | 26.6% |

Fuente: Adaptado de Global Entrepreneurship Monitor, 2012, pág. 10

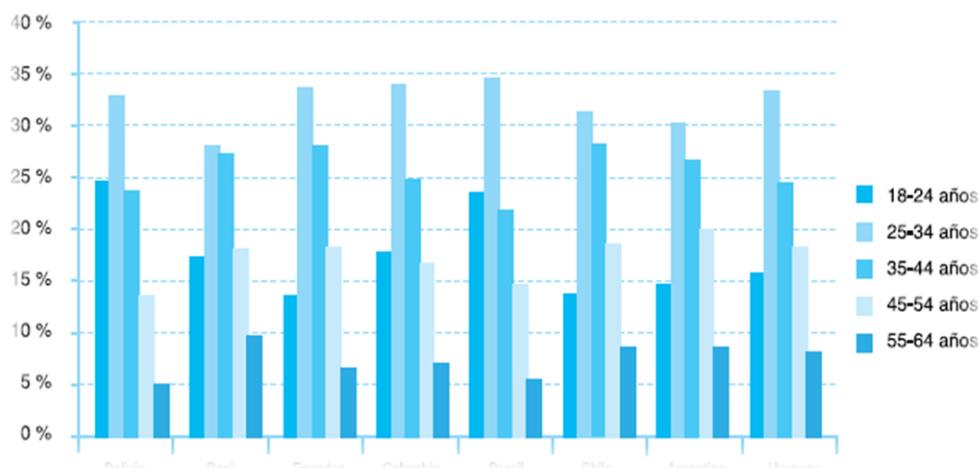
Global Entrepreneurship Monitor, (2012). Al clasificar a los emprendedores por grupos de edad, se observa, que el grupo más importante corresponde a adultos entre 25 y 34 años representando un 31.3%, seguido por los emprendedores de entre 35 y 44 años, con un

24.6%. Esta distribución de las edades se ha mantenido relativamente constante en el tiempo. (pág. 23).

Fue favorable el estudio por el motivo que se ha encontrado información sobre el emprendimiento en Ecuador, el cual brinda datos importantes sobre el crecimiento de proyectos innovadores, los cuales son creados con ayuda del Estado y otras organizaciones, pero hace falta más tecnificación y soporte para la implementación, además, un buen funcionamiento de los negocios implantados se logra con el seguimiento de los resultados obtenidos y corregir las falencias que se presentan.

Los emprendedores que más aportan en el Ecuador están comprendidos en las edades de 25 años a 34 años, ya sea por necesidad de tener un empleo, por la oportunidad generada en el contexto o por la experiencia adquirida en el trayecto de su vida y tienen el deseo de iniciar un negocio, o innovar el que ya posee.

Gráfico N°. 2. Categorías de edad de los emprendedores - TEA 2010

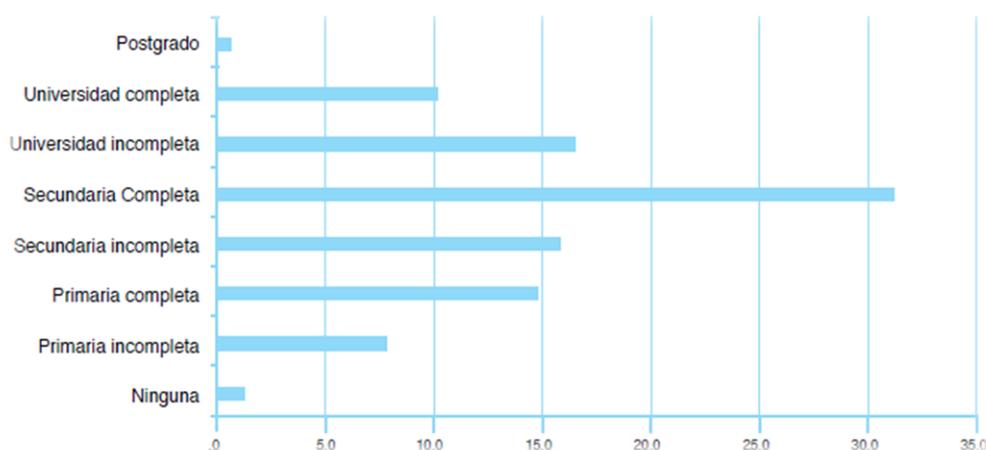


Fuente: Espae, 2010

Global Entrepreneurship Monitor, (2010). Más del 60% de los emprendedores poseía niveles educativos comprendidos entre educación primaria incompleta, completa, secundaria incompleta y grado de bachiller, sólo el 10% contaba con título universitario; la participación de

educación de postgrado fue despreciable. No se observa un patrón definido de diferencias entre emprendedores nacientes y nuevos. Entre los primeros hay mayor proporción de emprendedores con educación primaria completa y estudios universitarios; entre los segundos, hay mayor proporción con estudios secundarios. (pág. 25).

Gráfico N°. 3. Entrenamiento en emprendimiento y nivel de educación de los emprendedores – TEA 2010



Fuente: Espae, 2010

En Ecuador las edades de personas que emprenden están comprendidas entre 25 y 34 años, esto hace pensar que primero trabajan en algunas empresas, adquieren experiencia y luego inician su propio negocio, pero en casos inician actividades comerciales y cierran en poco tiempo, por no estar convencidos de sus habilidades y destrezas que poseen, otro factor es la no aplicación de conocimientos técnicos en el funcionamiento de una microempresa, lo realizan empíricamente sin analizar los factores que afectan al negocio ya sean estos internos o provenientes del contexto que los rodea.

Los niveles de educación de los emprendedores que plasman su idea de negocio en mayor porcentaje, está entre bachilleres y universitarios que no han finalizado sus estudios o están próximos a realizarlo, esto por el grado de conocimiento más elevado que poseen sobre otras personas,

por el motivo de haberse capacitado en un centro educativo o han recibido educación referente a temas de cómo iniciar un negocio.

El estudio propuesto fue para medir el nivel de emprendimiento de los egresados de las universidades, en teoría según datos estadísticos podemos afirmar que es bajo el nivel de emprendimiento, de los egresados de las universidades y afecta al desarrollo microempresarial, por no utilizar los conocimientos técnicos para ayudar a contrarrestar los problemas que afectan a las microempresas. Además, se afirma que es bajo el nivel de emprendimiento por el número reducido de microempresas constituidas por los egresados de las universidades de la ciudad de Tulcán.

2.4.4.3 Emprendimiento en universidades.

Se dice, que todos los seres humanos somos emprendedores por naturaleza. Es posible que estas afirmaciones sean de sentido común, lo cierto es que la poca evidencia científica lograda en nuestro medio también coincide en creer que las universidades juegan un papel importante o tienen que jugar un papel trascendente en la formación de jóvenes emprendedores, por ello, creímos interesante conocer la actitud creativa y emprendedora de los estudiantes de la Universidad Nacional de ingeniería y su relación con algunas variables socio demográficas y organizacionales. (Olivero, 2007) citado en (Loli, Dextre, Carpio y Jara, 2010, pág. 4).

Centra su accionar académico en el desarrollo de habilidades y destrezas que le permitan al estudiante obtener en primer lugar avances significativos en el ejercicio de las relaciones de convivencia, tanto en la universidad y la facultad como centro de vida, en la tolerancia y el respeto por el otro, los otros y lo otro, frente a sus responsabilidades personales, familiares, empresariales, gremiales y sociales, y en los aspectos económicos, sociales, financieros, administrativos y contables. (Moncayo, 2008, pág. 8).

La educación en entrepreneurship puede afectar los atributos que tengan los individuos y puede forjar actitudes emprendedoras en ellos. Puede promover cualidades psicológicas favorables para la actividad emprendedora, tales como la auto confianza, la autoestima, la auto eficacia y la necesidad de logro. Inclusive, la educación en entrepreneurship para los jóvenes, puede colaborar en evitar la generación de actitudes socialmente no deseables, como la vagancia o la delincuencia. (Howard, 2000) citado en (Formichella, 2002, pág. 23).

Las universidades son el eje principal para brindar ayuda mediante los egresados, los cuales adquieren mayor grado de conocimiento en las aulas, éstos deben estar enfocados en la ayuda técnica operativa en la elaboración de planes de negocios, analizando todos los aspectos pertinentes para el funcionamiento de los negocios a implementar y tener un porcentaje más elevado que aseguren el éxito, en el desarrollo de las actividades.

En las universidades se debe trabajar con las actitudes, habilidades, destrezas y especialmente en el espíritu emprendedor de cada estudiante, que tenga el deseo de materializar un negocio innovador, el cual sea de ayuda para la sociedad y por ende para el mismo, mediante los beneficios generados por el giro de cualquier negocio que realice.

Con la ventaja de conocimientos técnicos de los estudiantes universitarios, en temas tratados en la vida estudiantil los cuales no poseen las persona que no han recibido esta instrucción superior, es óptimo trabajar con esas ideas de aquellos estudiantes, por el hecho que pueden ser innovadoras, pero no disponen de guías sobre los aspectos necesarios para implementar una idea de negocio real y no ficticia como son los trabajos académicos.

En las universidades se reúnen distintas ideas de las cuales se escogerán las mejores, trabajar con los docentes y estudiantes mancomunadamente para llevar a su constitución analizando temas administrativos, contables,

financieros, mercadotecnia, entre otros, y en consecuencia los egresados aplicarán los conocimientos técnicos que poseen en todas estas áreas con el fin de brindar un beneficio a la comunidad en general.

2.4.4.3.1 ¿Mayor educación más emprendimiento?

Las tasas de emprendimiento medidas a través de la TEA crecen a medida que aumenta el nivel de educación.

Tabla N°. 5. Nivel de instrucción al 2012

| Nivel de instrucción | 2010 | 2012 |
|-----------------------|-------|-------|
| Ningún | 16.6% | |
| Primaria | 17.2% | |
| Bachiller | 25% | |
| Graduados Universidad | 28.8% | 22.2% |

Fuente: Adaptado de Global Entrepreneurship Monitor, 2012, pág. 48

Se refleja una disminución de emprendimientos de los graduados universitarios, los cuales fueron analizados en la investigación realizada en la ciudad de Tulcán, según la fuente los demás niveles de instrucción incrementan su porcentaje en emprender un negocio.

2.4.5 Emprendedor Vs Empresario.

“Aunque se puede afirmar que todo empresario es un emprendedor, no necesariamente todo emprendedor es un empresario. El término anglosajón entrepreneur sirve para denotar tanto emprendedor como empresario en la medida que cumplen roles más o menos similares”. (Retana, 2013, pág. 1).

“En un mundo de información imperfecta y costos de transacción, el emprendedor de la gestión pública intenta simular los cambios y aprovechar las ventajas y oportunidades, traduciéndolas en normas institucionales favorables”. (Covarrubias, s/f, pág. 8).

“El empresario innovador se caracteriza por visualizar oportunidades especialmente en el campo de aplicación de tecnologías de punta: informática, electrónica, biotecnología, robótica, nuevos materiales”. (Covarrubias, s/f, pág. 9).

El emprendedor innato tiene el perfil asociado a la persona con “olfato” para los negocios, este individuo se caracteriza por un sentido del riesgo y de oportunidad más desarrollado que el común, es capaz de visualizar necesidades insatisfechas de una manera casi natural, puede ser muy perseverante hasta lograr ver su proyecto materializado.

Estipula que el emprendedor profesional se caracteriza por poseer también un alto nivel de confianza en sí mismo y una alta motivación. No obstante, carece de la visión sesgada de éxito seguro que vislumbra el emprendedor innato. Por ello, se cuida de elaborar planes de negocios y someter la idea a pruebas que muestren sus fortalezas, pero igualmente sus debilidades. (Covarrubias, s/f, pág. 10).

Para tener en consideración los términos emprendedor y empresario, se debe empezar manifestando que un empresario es un emprendedor, por el hecho de haber materializado una idea que tenía en mente, y que un emprendedor no necesariamente debe ser un empresario, debido al comportamiento que posee cada individuo y este actúa de acuerdo a su instinto, sin analizar los afectos o riesgos que se presentan al empezar un negocio.

El empresario profesional analizan las actividades que se ha desarrollado en las empresas logrando obtener datos de referencia, según el diagnóstico y la información obtenida verifica las fortalezas y debilidades, previo a esto toma una decisión para implementar un negocio o invertir en uno ya existente.

Pero sucede lo contrario con él emprendedor innato él está enfocado en lo que desea realizar coadyuvado con su convicción, motivación y la

fuerza que guía a realizar las actividades que nunca ha realizado, lo que conlleva a tener un gran porcentaje de riesgo en su proceso de materializar su idea, además todo lo que realiza es una expectativa por no analizar los factores que le influyen en su entorno y en el interior de cualquier organización, este tipo de emprendedor continua según lo que requiera para iniciar un negocio sin importarle lo que suceda en el trayecto del hecho, ya que está convencido del éxito lo que logrará poniendo en funcionamiento su negocio.

En la diferencia de los distintos emprendedores podemos analizar que todos están en la misma dirección, la cual es implementar negocios que ayude a la creación de fuentes de empleo y mejorar las condiciones de vida de los habitantes, pero todos con diferente visión o pensamiento, estos emprendedores tienen la convicción y deseo de poner en marcha la idea que posee en su mente, ya sea factible o no, estos individuos tienen la motivación de que será favorable la consecución de su proyecto y actúan en el desarrollo de las actividades.

2.4.5.1 El emprendedor y el autoempleo.

Según Pinzón, L. (2009). El “aprender a emprender” refiere justamente lograr que la gente desarrolle competencias que le permitan iniciar, potenciar y desarrollar actividades económico-productivas, cualquiera sea el tamaño y el giro de éstas. Una forma de desarrollar competencias que específicamente sirvan para el autoempleo y la creación de nuevos empleos es participar en una experiencia emprendedora, que permita a los adultos capitalizar sus habilidades y destrezas. (pág. 3).

En la última década, se ha hecho un direccionamiento de la estrategia de empleo hacia el autoempleo, pero identificándolo como un proceso en el cual el buscador se mira a sí mismo como empresario. La estrategia se orienta a incluir las habilidades de emprendedor-empresario al antiguo paquete de conocimientos y actitudes, pero el talento se concibe como atributo individual en la medida que no existe estructura organizativa ya creada. (Campos, y Sánchez, 2009, pág. 6).

Según Formichella, (2004). El emprendedor puede actuar dentro de la empresa en la que trabaja como empleado, o puede actuar en su propia empresa, resulta particularmente interesante analizar su capacidad de creación de nuevas empresas y de tamaño pequeño o mediano. Esto porque la capacidad emprendedora logra satisfacer las necesidades de autoempleo y resulta especialmente interesante en el contexto actual en el que el empleo se halla en crisis. De esta manera se convierte en uno de los pilares fundamentales para el desarrollo. (pág. 28).

Los egresados de las universidades, su capacidad para desarrollar ideas innovadoras y emprender en las mismas, estos individuos deben tener competencias diferenciadas para tener una ventaja en el implemento de un negocio o generación de microempresas, generando el autoempleo por estar al frente de la organización, como gerente propietario y obtener su propia remuneración sin estar dependiente de terceros, con gran posibilidad de generar fuentes de empleo hacia los habitantes en donde se encuentra la microempresa.

La visión que poseen los emprendedores ayudan a la generación de empleo en la región en donde actúan con su idea de negocio, esto ayuda al desarrollo socioeconómico de la zona con la disminución del desempleo en dichos lugares, además de generar fuentes de trabajo que coadyuvan a la generación de mejor estilo de vida, por incrementar los ingresos para la zona y por consecuencia a los colaboradores que están inmersos en las microempresas generadas por emprendedores.

2.4.5.2 El emprendedor y las empresas.

“El emprendimiento y los pequeños negocios están ciertamente relacionados pero no son conceptos sinónimos. El emprendedor tiene un tipo de comportamiento que se concentra en las oportunidades más que en los recursos”. (Stevenson y Gumpert, 1985) citado en (Pinzón, 2009, pág. 1).

Describe como las grandes empresas crean a las pequeñas empresas como grupos de trabajo que se dedican a componentes especiales o que requieren mucha inversión de tiempo, convirtiéndolas en sus proveedoras, además de generar espacios para actividades relacionadas con la investigación y desarrollo. Schumpeter, (1942) citado en Pinzón, (2009).

Los emprendedores tienden a generar negocios a pesar de sus limitaciones, tantos en recursos materiales, humanos y el financiamiento, siendo éstos los más importantes para poner en marcha las empresas, pero con su convención y deseo de plasmar la idea de negocio, realizan las gestiones pertinentes de una forma empírica y a pesar de las dificultades, logran poner en funcionamiento su negocio y mantenerlo en el mercado.

Ésta forma de actuar de los emprendedores, afecta directamente al desarrollo microempresarial de cualquier región en donde estén funcionando los negocios, primero no analizan las causas internas que poseen sus propios negocios, sin tener en claro como es el funcionamiento de lo que realizan, además, sin conocimiento de cuáles son las fortalezas y debilidades para aprovechar en beneficio de la organización, reducir el impacto de las debilidades mediante estrategias; como los factores externos que afectan desde la constitución en aspectos legales, restricciones políticas, las cuales afecten su desarrollo, también la no utilización de tecnologías provenientes del entorno, para mejorar la producción y calidad de los productos, se pierde la oportunidad de ser más competitivos en el mercado.

Los egresados tienen conocimientos favorables para emprender en cualquier tipo de negocio, por conocer y saber herramientas que ayudan a plasmar una idea en microempresa exitosa, empezando a trabajar en las ya constituidas logrando mejorar la situación en la que se encuentren, presentando ideas innovadoras para un mejor desarrollo microempresarial.

Las microempresas son las proveedoras de materias primas para las grandes empresas, si cada pequeña empresa trabaja con dependencia de otra que le exija calidad de materias ambas crecen y ayudan al desarrollo empresarial por ser competitivas por su calidad.

2.4.6 Micro, pequeña y mediana empresa (Mipymes).

Las pequeñas y medianas empresas son empresas con características distintivas, y tienen dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o Regiones. Son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. (Herrera, 2013).

Se las define como un conjunto de micro, pequeñas y medianas empresas que se miden de acuerdo al volumen de sus ventas, el capital social que posee, el número de personas ocupadas para realizar las actividades, el valor de la producción o los activos requeridos para su funcionamiento, también se puede tomar de referencia el aporte económico de los accionistas o socios y el nivel tecnológico que cuenta para obtener sus productos.

2.4.6.1 Características y aporte de las Mipymes.

En Ecuador, de acuerdo a su tamaño, las empresas tienen las categorías siguientes:

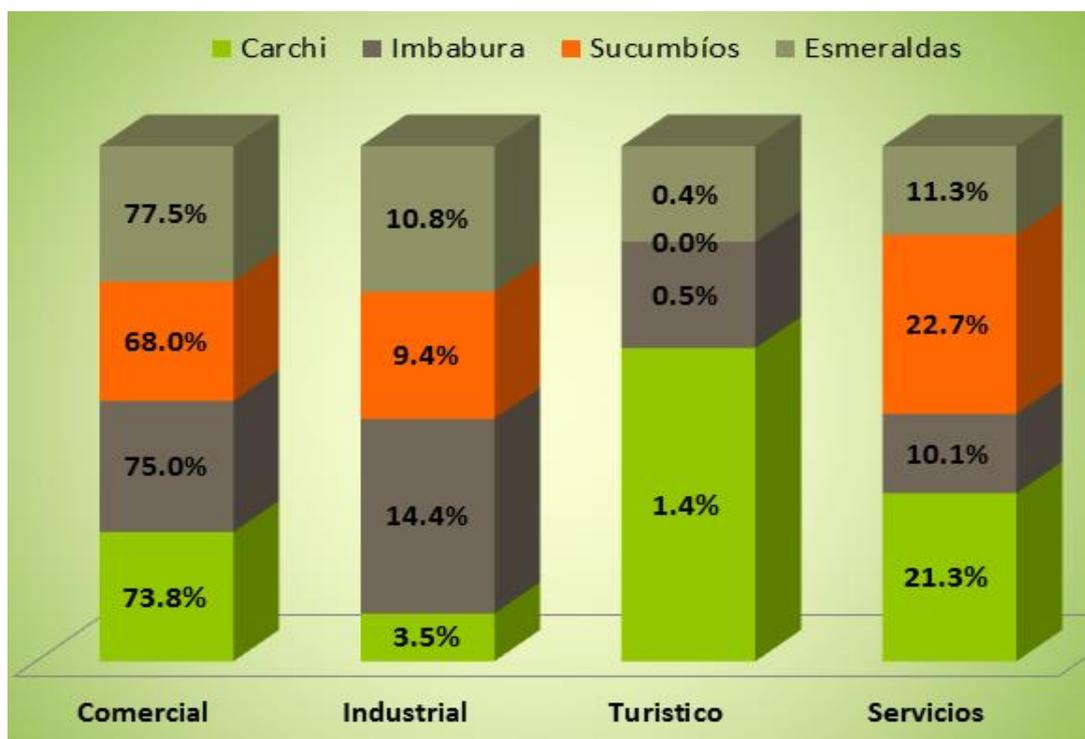
- Microempresas: emplean hasta 10 trabajadores, y su capital fijo (descontado edificios y terrenos) puede ir hasta 20 mil dólares.
- Pequeña empresa: puede tener hasta 50 obreros
- Mediana empresa: alberga de 50 a 99 obreros, y el capital fijo no debe sobrepasar de 120 mil dólares. (Orozco, 2011).

Dependiendo el tipo de microempresa que sea tiene sus características para distinguirlas, desde el número de trabajadores, la forma de realizar sus actividades para obtener el producto, el capital que requiere para conformarse y empezar a trabajar.

Aportan más del 60% de las plazas de trabajo de un país, se entiende que son el motor que genera riqueza a una región, por el hecho de trabajar con las grandes firmas las cuales retribuyen los beneficios económicos a estas y en consecuencia, a los obreros que están inmersos en las Mipymes.

2.4.6.1.1 Principal actividad comercial de las zona 1.

Gráfico N°. 4. Principal actividad comercial de la zona 1.

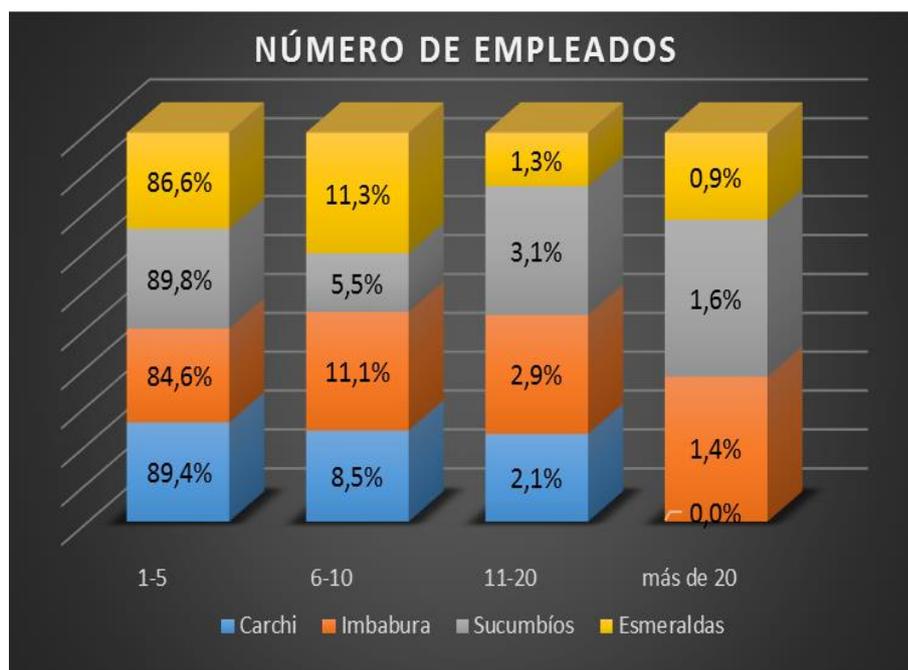


Fuente: Cahuansquí, 2013.

Las microempresas de la provincia del Carchi aportan sus recursos de las actividades económicas detalladas en el gráfico, se observa una tendencia de comercio y servicio como las actividades principales, sin aprovechar en un porcentaje mayor el ámbito industrial, que sería más productivo y el cual genere desarrollo en los diferentes cantones de la provincia, especialmente en Tulcán en donde se pretende trabajar con el conocimiento de la academia, para aprovechar las oportunidades del contexto.

2.4.6.1.2 Número de empleados en microempresas.

Gráfico N°. 5. Número de empleados en microempresas zona 1.



Fuente: Cahuasquí, 2013

En la provincia del Carchi las microempresas tienen de 1 a 5 empleados, que desempeñan las actividades que necesitan para su funcionamiento y este es el aporte que brindan a la localidad, otorgando trabajo y por ende ingresos para estas personas, pero en relación a la población existente es bajo las plazas laborales ofertadas en la actualidad, por el motivo de no existir el crecimiento deseado de las microempresas, como el aumento de la producción, incremento de sus ventas y por ende necesidad de personal para desempeñar el giro del negocio.

2.4.7 Introducción al desarrollo empresarial.

El ser humano, desde la era agraria, en cierta forma fue un empresario; tenía que emprender ciertas actividades para poder dar sustento a su familia y pagar al Rey un impuesto por el uso de las tierras que trabajaba.

Formalmente los empleados como tales surgen con el inicio de la Revolución industrial; es en esa época cuando crece la demanda de empleados, por ello, hay más empleados que empresarios. (Flores, 2010)

En nuestra época los cambios en un mundo vertiginoso, tanto en los ámbitos económicos, político, social y tecnológico, en los cuales el estudiante actual se desenvolverá, requiere de nuevos conocimientos y apoyos para el desarrollo de habilidades y destrezas que le permitan desempeñarse en forma eficiente en cualquier entorno; jóvenes que cuentan con espíritu emprendedor, pero que no saben cómo desarrollar sus ideas. (Chiquis, 2013).

Desde la antigüedad el hombre ha sabido adaptarse al entorno en el cual desarrolla sus actividades con la finalidad de obtener lo que desea, en la actualidad el hombre moderno tiene la habilidad y capacidad de emprender con negocios nuevos e innovadores, por poseer más recursos al alcance, lo cual se debe aprovechar las oportunidades generadas por el entorno y generar un desarrollo microempresarial para un incremento de fuentes de empleo.

2.4.7.1 Desarrollo microempresarial.

El término desarrollo empresarial se entiende como las distintas acciones llevadas a cabo por las unidades de producción ante las políticas económicas gubernamentales y que han determinado el estado actual de las mismas desde el punto de vista de los factores determinantes de ventajas competitivas como son la tecnología y el acceso a mercados externos. (Bolívar, 2011).

Son las empresas las que compiten, pero son las regiones quienes son competitivas; si bien son las empresas quienes finalmente validan estrategias, productos, etc., son las regiones las que proporcionan los entornos favorables en los que las empresas forman y se fortalecen sus capacidades. (Vergara, 2007).

Las microempresas deben estar preparadas para afrontar las situaciones que afectan su desarrollo, conociendo el medio en el cual está realizando la actividad económica, además conocer lo que pretende hacer en la actualidad y a futuro desde el interior de la organización, mediante planes

mejorar la situación de las microempresas, logrando un avance sin perjudicar los beneficios que tanto se busca. Si la empresa logra estabilidad desde el interior tendrá la confianza de desarrollar estrategia para mejorar la situación y logrará ser una empresa competitiva en el mercado.

2.4.7.2 Desarrollo microempresarial en Ecuador.

“Las pequeñas y medianas las que en mayor grado aportan aproximadamente por cada 100 dólares generados en el tejido empresarial ecuatoriano, por concepto de ventas, 39 dólares son aportados por aquellas empresas clasificadas dentro de la categoría de PYME”. (CENEC, 2010) citado en (Calvache, 2012, pág. 42 y 43).

En el caso de los hombres, a un 75% su microempresa les proporciona más de la mitad, y la mayoría de las veces hasta la totalidad del ingreso familiar. En cambio, para las mujeres, la microempresa parecería ser un ingreso secundario para el hogar, el 42% de las mujeres reporta que la microempresa contribuye con más de la mitad del ingreso familiar, puntualiza el BID. (Muñoz, 2012, pág. 15).

La microempresa en el Ecuador es fundamental para la generación de recursos lo que ayuda a la situación socioeconómica del país, generando fuentes de empleo, mejorando los ingresos de cada habitante y en consecuencia un mejor estilo de vida. En la actualidad el Ecuador con la generación de Pymes se establece que los ingresos más relevantes son de los hombres en relación a las mujeres, estos duplican la cantidad generada de ingresos para sus respectivas microempresas, si bien es cierto los dos géneros brindan oportunidades de empleo lo que ayuda al país al desarrollo.

El desarrollo empresarial que poseen las microempresas existentes en la ciudad de Tulcán, se analizó de acuerdo al nivel de emprendimiento de los egresados de las universidades, y estos son responsables de las acciones tomadas internamente de cada microempresa, además, debe

existir un plan el cual aproveche las oportunidades, reduzca las debilidades y elimine las amenazas.

2.4.7.3 Comparación por sector económico, medianas y pequeñas empresas.

En lo que a la comparación se refiere, existen pocas diferencias en cuanto a la participación que tienen los diversos sectores. En ambos casos la mayor parte las empresas se dedican a actividades comerciales en un 27,99% para las pequeñas y 39,18% para las medianas. (Dueñas, 2011, pág. 17).

Importancia socioeconómica de la pequeña empresa, para que una economía prospere correctamente, cualquier agente económico desea que la misma sea capaz de crear y distribuir riqueza, lo que conlleva al mismo tiempo, nuevos empleos y nuevas rentas, de forma que los distintos individuos integrantes de tal economía puedan mejorar su nivel de vida y bienestar general. (Llopis, 2008).

En la actualidad las pequeñas y medianas empresas acaparan un elevado porcentaje de participación de mercado, las cuales generan grandes cantidades de dinero, ayudando al desarrollo socioeconómico de las regiones en donde están los agentes involucrados para generar su actividad comercial, las Pymes pueden ser manejadas por hombres o mujeres. Si prevalecen las organizaciones con la competitividad generada por una buena administración de sus recursos, ayudará a fomentar fuentes de empleo mejorando el estilo de vida de los habitantes de la región.

2.4.8 El Programa Emprendedor de la Facultad de Contaduría Pública y Administración (FACPYA).

El Programa Emprendedor FACPYA tiene como propósito fundamental, "dar a sus alumnos una opción más al terminar sus estudios: ser iniciadores de una nueva empresa".

En sus inicios el Programa organizó un curso extracurricular gratuito que fue nombrado "Creación de Empresas", el cual fue cancelado por falta de quorum. A esto le siguió la aplicación de encuestas que sirvieran para evaluar el potencial emprendedor con que iniciaban la carrera universitaria los estudiantes.

Más tarde el concepto del programa fue llevado dentro de una materia a nivel semicurricular. Manejado de esta manera, al final se realizó la que fue la primera exposición de proyectos. (Núñez, 1996, pág. 72 y 73).

El programa es un incentivador de los estudiantes hacia la constitución de nuevas microempresas, aplicando los conocimientos que poseen con la finalidad de inmiscuirse en el ámbito empresarial, si realizan correctamente los planes propuestos en los proyectos lograrán un desarrollo local, por incrementar fuentes de empleo.

2.4.8.1 El Programa Emprendedor FACPYA tiene tres propósitos básicos con los estudiantes:

- a) El desarrollo de sus potenciales
- b) La búsqueda de apoyos tanto internos como externos para definir y desarrollar su proyecto-empresa.
- c) Reafirmar los valores morales del hombre para un buen desarrollo tanto de su vida personal como profesional.

Estos tres objetivos no se están siguiendo bajo un orden y una política claramente definida. Por lo que hemos logrado constatar, el desarrollo del potencial emprendedor es más que todo una actividad de algunos estudiantes interesados. En la facultad no hay un grupo de cursos específicos que instruya acerca de las teorías y principios del "entrepreneurship" y al cual los interesados puedan asistir.

Este primer objetivo se intenta lograr a través de charlas periódicas –más que todo motivacional, mas no así formativas-, las sesiones explicativas que dan por grupos de clases, el staff encargado del programa durante el

semestre y la organización de la exposición de proyectos en cada período académico.

No obstante, existe un Manual de Creación de Empresas que en estos momentos se ha elaborado con la finalidad de que los estudiantes comiencen a realizar algunos ejercicios que desarrollan sus habilidades. (Núñez, 1996, pág. 77 y 78).

En la iniciativa de plasmar una idea de negocio el Programa de Desarrollo Emprendedor, es el punto donde se pueden realizar las gestiones pertinentes, desde el momento que inicia la operación de análisis de los factores que inciden en ella, los requisitos legales, requisitos internos de las organizaciones, dan forma a las microempresas y puedan desarrollar su actividad, todo esto con ayuda pertinente y eficaz según el avance del negocio, sin dejarlo que pierda participación en el mercado en donde está compitiendo.

El programa se enfoca en el trabajo con los estudiantes, docentes y la sociedad en general, es esencial trabajar en la universidad y aprovechar los recursos que en ésta posee, el más importante el conocimiento técnico adquirido por parte de sus estudiantes, para encaminarlo y plasmar sus ideas de negocios, en segundo lugar los recursos económicos para poner en marcha el negocio, además se encargará de realizar convenios, exposiciones de los proyectos presentados para su respectivo financiamiento.

2.4.8.2 Programa de emprendimiento y la acción de Desarrollo Empresarial de Monterrey (DEMAC).

DEMAC en sus inicios estuvo muy vinculado al Programa Emprendedor del Instituto Tecnológico y Estudios Superiores de Monterrey y al Modelo Progresivo para instituciones educativas creado por el Ing. Alfonso Sánchez Lozano. Trabaja con el apoyo de decenas de empresas e industrias mexicanas para su operación, así como con la Foundation pour L'Entrepreneurship de Canadá, de quien recibiera la autorización para

publicar la exitosa serie de artículos "Conviértase en Emprendedor". (Núñez, 1996, pág. 82).

Las centros de ayuda a emprendedores son importantes y a la vez primordiales para el desarrollo microempresarial, por ser el lugar idóneo en donde se reúnen los emprendedores que desean materializar su idea de negocios, al momento que actúan los estudiantes, docentes y profesionales con las demás personas para aplicar sus conocimientos técnicos, se logra obtener un trabajo correcto elaborando un plan de negocios, con el fin de analizar todos los factores que incurren, además, lograr pronosticar las acciones y efectos que pueden beneficiar o afectar en la generación de una microempresa, de ésta forma incrementar la probabilidad de éxito de un negocio.

La ayuda técnica que brindan estos programas son primordiales para incentivar a los emprendedores a que realicen su idea de negocio y la materialicen, mediante las herramientas que se brinda en los distintos centros, los cuales ayudan a generar desarrollo microempresarial por el hecho de analizar los factores que le afecten y beneficien para su mejor funcionamiento.

2.4.9 ¿Qué es plan de negocios?

El ejercicio que quiere articular la estrategia, las tácticas y las operaciones del negocio en un documento escrito, asegura un análisis riguroso y lleva a una mayor claridad de pensamiento. Si la estrategia del negocio no puede ser descrita en papel de manera clara y convincente, son escasas las posibilidades de que dicha estrategia funcione en la práctica. (Friend & Zehle, 2008, pág. 15).

El plan de negocios debe ser elaborado estructuradamente con gran síntesis de análisis de factores internos y externos, enfocarse en las estrategias a plantearse y así lograr su aplicación correcta, por ende el éxito de los objetivos planteados, logrando el éxito mediante una microempresa sólida, generadora de recursos y fuentes de empleo.

2.5. VOCABULARIO TÉCNICO.

Actitud emprendedora

La formación de capacidades intelectuales y volitivas (capacidad de un individuo para actuar por sí mismo) para ser emprendedor, ya sea como iniciador de un negocio propio o dentro de una empresa o institución donde se desenvuelva profesionalmente, es un aspecto que favorecería mucho a los países en vías de desarrollo. (Hernández & Rodríguez, 2012, p. 432).

Espíritu emprendedor

Es el proceso de planear, organizar, operar y asumir el riesgo de una iniciativa de negocios. A su vez, un emprendedor es alguien comprometido con el espíritu emprendedor. (Griffin, 2011, p. 300).

Innovación

Se refiere al acto de crear nuevos productos o procesos. Existen dos tipos principales de innovación: la innovación de productos es el desarrollo de productos que son nuevos para el mundo e innovación de procesos es el desarrollo de un nuevo proceso para elaborar productos y llevarlos a los clientes. (Hill & Jones, 2011, p. 88).

Creatividad Empresarial

Una herramienta de transformación asociada con la calidad y la competitividad de las personas. En este sentido, la innovación, desde una perspectiva social, “significa asumir el desafío de formar ciudadanos productivos y competitivos, para un mundo en permanente cambio” (Blanco & Messina, 2000, p. 42) citado en (Tarapuez & Lima, 2008, p. 15).

Motivación

Definida como los intereses que una persona desea y que llevan o dirigen comportamientos hacia determinadas metas. Un ejemplo de ello sería que las personas motivadas que desean tener éxito se plantean

constantemente objetivos, son responsables para lograrlos y se retroalimentan para que su desempeño mejore. (Arbaiza, 2011, p. 9).

Entrepreneurship estratégico

Es la acción emprendedora con una perspectiva estratégica. Aunque podría considerarse bajo este concepto la acción estratégica que conlleva una mentalidad emprendedora. En otras palabras, es la integración de una perspectiva emprendedora (por ejemplo, un comportamiento orientado a las oportunidades) y estratégica (por ejemplo, un comportamiento orientado a la obtención de ventajas) para desarrollar y llevar a cabo acciones que creen valor. (Hitt, Ireland, Camp, y Sexton, 2001) citado en (Veciana, 2003, p. 160).

Entrepreneur

Es innovador por naturaleza, y sabe identificar las oportunidades contextuales en simetría con sus fortalezas. Asume riesgos y confía en sus ideas. Casual o causalmente, son estos atributos los que convierten al hombre en un líder. El entrepreneur tiene cualidades de liderazgo, por sus valores claros, su optimismo, audacia, capacidad de resolución e índole expeditiva. Es por ello que no resulta extraño que un entrepreneur acabe siendo el CEO de la gran empresa que se formó a partir de la concepción de su emprendimiento. (DIRCOM, 2012, ¶ 3).

Actividad empresarial

Expresa la totalidad de las operaciones que lleva a cabo el personal de la empresa en conjunto, en procura de generar:

1. Valores de uso para el mercado (bienes que satisfagan las necesidades de los clientes).
2. Valor agregado en una magnitud que posibilite el crecimiento, el desarrollo de la organización y el sostenimiento de su competitividad. (Ojeda, 2006, p.p. 16 y 17).

Desarrollo Microempresarial

El término desarrollo empresarial se entiende como las distintas acciones llevadas a cabo por las unidades de producción ante las políticas económicas gubernamentales y que han determinado el estado actual de las mismas desde el punto de vista de los factores determinantes de ventajas competitivas como son la tecnología y el acceso a mercados externos. (Bolívar, 2011).

Programas administrativos

Permiten la operación de la empresa; emergen de los planes estratégicos y sus objetivos de largo plazo, y contemplan políticas, procedimientos, reglas, asignación de funciones y recursos a emplear. (Hernández & Rodríguez, 2012, p. 191).

Habilidades gerenciales

Además de cumplir con numerosos roles los gerentes también necesitan varias habilidades específicas si pretenden tener éxito. Las habilidades gerenciales fundamentales son técnicas, interpersonales, conceptuales, diagnósticas, de comunicación, toma de decisiones y habilidades de administración del tiempo. (Griffin, 2011, p. 16).

Aprender a emprender

Esta competencia incluye la conciencia de las necesidades y procesos del propio aprendizaje, la identificación de las oportunidades disponibles, la habilidad para superar los obstáculos con el fin de aprender con éxito. Incluye obtener, procesar y asimilar nuevos conocimientos y habilidades así como la búsqueda y utilización de una guía. Los estudiantes se comprometan a construir su conocimiento a partir de sus aprendizajes y experiencias vitales anteriores con el fin reutilizar y aplicar el conocimiento y las habilidades en una variedad de contextos. (Martín, s/f, p.1).

Plan de negocio

Las decisiones de negocios deben siempre tomarse en base a la fortaleza de la idea de negocio, pero es mucho más fácil tomar una decisión se la

idea se transmite de manera clara y concisa mediante un plan de negocios bien redactado. El ejercicio que requiere articular la estrategia, las tácticas y las operaciones del negocio en un documento escrito, asegura un análisis riguroso y lleva a una mayor claridad de pensamiento. Si la estrategia del negocio no puede ser descripta en papel de manera clara y convincente, son escasas las posibilidades de que dicha estrategia funcione en la práctica. (Friend & Zehle, 2008, p. 15).

Microempresa

La microempresa es aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, de comercialización de bienes o de prestación de servicios. (Slideshare, 2008).

Competitividad

Capacidad de una empresa para crear y sostener ventajas competitivas en relación con su(s) producto(s), en condiciones más o menos adversas y cambiantes de la competencia, y conseguir en forma sostenida niveles creciente de rentabilidad y ventas. (Ojeda, 2006, p.p. 94 y 95).

2.6. IDEA A DEFENDER.

El bajo nivel de emprendimiento en los egresados de las carreras en Ciencias Administrativas de las universidades incide en el desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán.

2.7. VARIABLES.

Variable Independiente: Nivel de emprendimiento.

Variable Dependiente: Desarrollo microempresarial.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.

3.1.1 Investigación cuantitativa.

Usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. Es secuencial y probatorio, cada etapa precede a la siguiente y no podemos brincar o eludir pasos, el orden es riguroso, aunque desde luego, podemos redefinir alguna fase. (Hernández, Fernández y Baptista, 2003, pág. 6).

Se tomó en referencia al método cuantitativo para realizar las fórmulas pertinentes para la aplicación de la muestra, el análisis de los datos obtenidos mediante la recolección de información, la cual se realizó en el programa SPSS y fue de mucha ayuda para obtener información concreta, con porcentajes, números y variaciones de datos, todo esto logrando comprender el objeto de estudio como es el nivel de emprendimiento en los egresados de las universidades de Tulcán y su incidencia en el desarrollo microempresarial.

3.1.2 Investigación cualitativa.

Consiste en descripciones detalladas de situaciones, eventos, personas interacciones y comportamientos que son observables. Incorpora lo que los participantes dicen, sus experiencias, actitudes, creencias, pensamientos y reflexiones, tal como son sentidas y expresadas por las personas y no como el investigador describe. (Montero, 1983 citado en Pineda y De Alvarado, 2008, pág. 38)

Es aplicable la investigación cualitativa en el ámbito de describir o identificarse en un grupo de personas, en este caso los egresados de las diferentes universidades, se identificaron con un tipo de personalidad, ya sea por ser emprendedora, creativa, innovadora al momento de tener una idea de negocio, además se definió el tipo de investigación la cual ayudó

a identificar el perfil del egresado y sus características como emprendedor. También comentaron porque empezaron o no lo hicieron a desarrollar una actividad comercial, identificarse como emprendedores y cuáles son los factores a favor o contra al momento de iniciar con un emprendimiento.

3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.

3.2.1 Investigación descriptiva.

Los estudios descriptivos buscan desarrollar una imagen o fiel representación (descripción) del fenómeno estudiado a partir de sus características. Describir en este caso es sinónimo de medir. Miden variables o conceptos con el fin de especificar las propiedades importantes de comunidades, personas, grupos o fenómeno bajo análisis.

Los estudios correlacionales pretenden medir el grado de relación y la manera cómo interactúan dos o más variables entre sí. Estas relaciones se establecen dentro de un mismo contexto, y a partir de los mismos sujetos en la mayoría de los casos. En caso de existir una correlación entre variables, se tiene que, cuando una de ellas varía, la otra también experimenta alguna forma de cambio a partir de una regularidad que permite anticipar la manera cómo se comportará una por medio de los cambios que sufra la otra. (Grajales, 2000, pág. 2).

Enfocados a las variables de estudio en la presente investigación, sobre el nivel de emprendimiento que poseen los egresados de las diferentes universidades, según los factores que se involucran en su desarrollo de habilidades, destrezas, creatividad, conocimientos, espíritu emprendedor, cultura emprendedora, entre otros se determinó la incidencia que posee los egresados en relación al desarrollo microempresarial, como la aplicación de sus conocimientos, el deseo de implementar un negocio y la utilización de las herramientas adquiridas en las aulas de clases, todo éstos para comprender la incidencia de las dos variables.

Los estudios descriptivos únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren. Los estudios descriptivos son útiles para mostrar con precisión los ángulos o dimensiones de un fenómeno, suceso, comunidad, contexto o situación. (Hernández, 2006, pág. 102).

Con el estudio descriptivo se estudió las variables de nivel de emprendimiento y la incidencia en el desarrollo microempresarial de la ciudad de Tulcán, con el propósito de conocer el nivel actual que presentan los egresados de los últimos 5 años de las universidades de la ciudad de Tulcán, la generación de nuevos emprendimientos y el desarrollo microempresarial de los ya existentes.

3.2.2 Investigación exploratoria.

Los estudios exploratorios sirven para familiarizarnos con fenómenos relativamente desconocidos obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa respecto de un contexto particular, identificar nuevos problemas, identificar conceptos o variables promisorias, establecer prioridades para investigaciones futuras. O sugerir afirmaciones y postulados. (Hernández, Fernández y Baptista, 2010, pág. 79).

El objeto de estudio es el nivel de emprendimiento el cual se logró identificar con la exploración del campo, donde se obtuvo la información necesaria para confirmar el problema planteado, además se familiarizó con el entorno en donde se trabajó en la búsqueda de información.

3.2.3 Investigación de mercados.

Es la aplicación del método científico en la búsqueda de la verdad acerca de los fenómenos de marketing. Estas actividades incluyen la definición de oportunidades y problemas de marketing, la generación y evaluación de ideas, el monitoreo del desempeño y la comprensión del proceso de marketing. Dicha investigación es la mera aplicación de encuestas. (Sikmund y Babin, 2008, pág. 23).

Fue importante en la recolección de información sobre los demandantes que están dispuestos a beneficiarse del servicio, se plantea brindar en el programa de desarrollo emprendedor, además se conoció los aspectos más importantes que requieren al momento de iniciar con una idea de negocios, por otra parte la oferta de las instituciones que realizan las mismas actividades o semejantes para la ejecución de ideas de negocios en la implementación de emprendimientos.

3.2.4 Investigación bibliográfica.

Es aquella investigación para recoger y analizar información secundaria contenida en diversas fuentes bibliográficas; es decir, se apoya en las consultas, análisis y crítica de documentos, puede realizarse en forma independiente o como parte constitutiva de otro tipo de investigaciones, teniendo su aplicación más latente en áreas como la filosofía, lógica, historia, literatura, etc. (Pozo, 2009, pág. 22).

La guía para el trabajo investigativo se logró recopilando información de trabajos relacionados o semejantes, todo esto con la finalidad de seguir una guía, se entendió y comprendió la secuencia lógica de la investigación, además se tomó referencia de libros, revistas, estudios ya realizados que contribuyeron a fundamentar teóricamente, logrando una base sólida de información, la cual se necesitó para compactar el tema propuesto.

3.2.5 Investigación de campo.

La presente investigación se enfocó en la recolección de información, mediante la modalidad de investigación de campo con diferentes técnicas y herramientas enunciadas a continuación, ésta modalidad se tomó en consideración por que ayudó a recolectar directamente la información de los egresados.

La encuesta aplicada fue de utilidad para una recolección ordenada, eficaz y evidenció la situación actual en la que se encuentra el objeto de estudio, para un procesamiento y análisis de la información.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.

3.3.1 Población.

Según trabajos investigativos realizados por el EX-CONESUP, presentan la evolución de la Matrícula Universitaria desde el año 2004 al año 2008 detallado por sexo, grupo de edad, áreas del conocimiento y se tiene de referencia que en el año 2001 habían 292018 estudiantes matriculados en las universidades públicas y particulares cofinanciadas (no hay datos para las universidades particulares a ese año), que incluye los matriculados en el nivel técnico superior que forman las propias universidades, los de pregrado y posgrado. Para el año 2007 la población estudiantil ascendió a 443 509 alumnos y para el año 2008 a 531 467. (Aranda, 2009, pág. 7).

| AÑOS | 2001 | 2007 | 2008 |
|---------|--------|--------|--------|
| ALUMNOS | 292018 | 443509 | 531467 |

Fuente: EX-CONESUP, 2009

EX-CONESUP, 2009 establece según las áreas de conocimiento, para este mismo año, en **Comercio y Administración hay 178249 alumnos que representan el 33.5%**, el de Tecnologías con 85990 alumnos que constituyen el 16.1 %, Ciencias Sociales con 85105 que significan el 16.0%, Educación con 75813 alumnos que representan el 14.2%, Ciencias de la Salud con 58390 alumnos que son el 10.9%, Artes 43 y Arquitectura con 18607 alumnos que representan el 3.3%, Agrícola y Pecuaria con 17192 que son el 3.2%, Ciencias Básicas con 10510 que constituyen el 1.9% y Humanidades y Ciencias de la Cultura con 1983 que son el 0.3%. (Aranda, 2009, pág. 48 y 49).

Tabla N°. 7. Número de graduados según nivel de instrucción en el Cantón Tulcán.

| Total | | De 20 a 24 años | De 25 a 29 años |
|-------|--------------------------------|-----------------|-----------------|
| | Ninguno | 146 | 154 |
| | Centro de Alfabetización/(EBA) | 13 | 36 |
| | Preescolar | 18 | 15 |

| | | | |
|--|--------------------------------|-------------|-------------|
| | Primario | 1924 | 2504 |
| | Secundario | 1820 | 1690 |
| | Educación Básica | 295 | 224 |
| | Bachillerato – Educación Media | 784 | 659 |
| | Ciclo Postbachillerato | 157 | 88 |
| | Superior | 1957 | 1412 |
| | Postgrado | 11 | 74 |
| | Se ignora | 139 | 147 |
| | Total | 7264 | 7003 |

Fuente: Adaptado de INEC, 2010

Tabla N°. 8. Egresados de la UPEC en el año 2011 y 2012.

| Escuela | Año | | |
|---|------------|-----------|------------|
| | 2011 | 2012 | Total |
| Comercio y negociación internacional | 67 | 19 | 86 |
| Administración de empresas y marketing. | 34 | 40 | 74 |
| Total | 101 | 59 | 160 |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Departamento de Vinculación con la Colectividad, UPEC, 2012

La población total se la obtuvo de la sumatoria de los datos obtenidos en la página del INEC y los recopilados en la UPEC, como es la carrera de comercio internacional y administración de empresas; a continuación se detallará en número de egresados en la ciudad de Tulcán hasta el año 2012.

Tabla N°. 9. Población total de egresados en las universidades de Tulcán.

| Institución | 2010 | 2011 | 2012 | Total |
|-------------|-------|------|------|-------------|
| INEC | 3369 | | | 1288 |
| Ex-CONESUP | 33,5% | | | |
| UPEC | | 101 | 59 | |
| Total | 1128 | 101 | 59 | |

Fuente: Investigación de campo

En primer lugar el número de egresados o titulados según el INEC al año 2010 es de 3369 en el Cantón Tulcán, para obtener los datos que se requiere, los cuales son los egresados en ciencias administrativas de las universidades de la ciudad de Tulcán, se toma en cuenta el porcentaje de matriculación (33,5%) obtenido en trabajos investigativos realizados por el

Ex-CONESUP y lo multiplicamos con el número total obtenido en el INEC (3369) obteniendo como resultado 1128 egresados y/o titulados en las carreras de Comercio y Administración.

En segundo lugar se realizó una investigación de campo en la UPEC, obteniendo como resultado que existen 160 egresados y/o titulados de las escuelas de Comercio internacional y Administración de Empresas, estos datos obtenidos serán sumados con los obtenidos en el primer paso.

En tercer lugar la población total se la obtuvo realizando la sumatoria de los datos obtenidos en el INEC y los obtenidos en la UPEC, para consolidar un solo número de egresados de las diferentes universidades de la ciudad de Tulcán y específicamente en ciencias administrativas.

La población obtenida es de 1288 egresados y/o titulados la cual fue utilizada para el avance investigativo, como fue la obtención de la muestra y posteriormente la aplicación de las encuestas para recolectar la información requerida.

Se realizó una entrevista estructurada a los representantes de las diferentes instituciones, que están involucradas en torno al tema empresarial, este instrumento apoyo a recopilar información crucial, para conocer la situación actual del desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán, las cuales fueron: Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia del Carchi (ADECARCHI y Dirección de desarrollo económico local), Cámara de Comercio de la ciudad de Tulcán, Centro de desarrollo empresarial y apoyo al emprendimiento-UPEC (CDEAE) y Federación de artesanos de la provincia del Carchi.

3.3.2 Muestra.

La muestra es una unidad de análisis o un grupo de personas, contextos, eventos, sucesos, comunidades, etcétera, de análisis; sobre el (la) cual se habrán de recolectar datos, sin que necesariamente sea representativo(a)

del universo o población que se estudia. (Hernández, Fernández y Baptista, 2003, pág. 302).

La muestra fue un grupo de egresados de las universidades de la ciudad de Tulcán, los cuales han finalizado sus estudios en la carrera de ciencias administrativas como ejemplo Comercio Internacional y Administración de Empresas, este grupo fue de egresados y/o titulados a los cuales se les aplicó la encuesta, para recolectar la información que se necesita sin que modifique los resultados del universo o población anteriormente calculada.

3.3.2.1 Muestreo probabilístico.

Al estudiar la viabilidad de una investigación (capítulo 3), muchas veces nos damos cuenta de que no es posible recolectar datos de toda la población, por lo que, en estos casos seleccionaremos una muestra y, desde luego, se pretende que este subconjunto sea un reflejo fiel del conjunto total de la población. Para lograr el menor error posible en la representatividad de la muestra se utilizan procedimientos de selección de los elementos muestrales “al azar” o “aleatorio”. (Gómez, 2009, pág. 102).

El muestreo es por lo tanto una herramienta de la investigación científica, cuya función básica es determinar que parte de una población debe examinarse, con la finalidad de hacer inferencias sobre dicha población, además se realizó aleatoriamente la aplicación del instrumento de recolección de información por el motivo que no se localizaron específicamente a los egresados.

El grupo de egresados en su totalidad fue de (1288 egresados), la cual se utilizó para la obtención de una muestra significativa y se realizó el estudio de investigación sobre el problema planteado, y se lo obtuvo con el cálculo presentado a continuación, la muestra, con la finalidad de recolectar información para su procesamiento y análisis.

3.3.2.2 Tamaño de la muestra.

❖ Fórmula:

$$\text{Población finita: } n = \frac{(Z^2 pqN)}{e^2(N-1) + Z^2 pq}$$

❖ Donde

n= tamaño de la muestra.

N=población o universo.

Z=nivel de confianza.

p=probabilidad a favor.

q=probabilidad en contra.

e=error muestral.

Datos

n=?

N= 1288

Z= 97%

p= 50%

q= 50%

e=3%

Cálculo de la muestra

$$n = \frac{(0.97^2 * 0.5 * 0.5 * 1288)}{0.03^2(1288 - 1) + 0.97^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{(0.9409 * 0.25 * 1288)}{0.09(1287) + 0.9409 * 0.25}$$

$$n = \frac{(302.96)}{1.39}$$

n = 217 encuestas

.

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

Tabla N°. 10. Operacionalización de variables.

| Hipótesis | Variables | Descripción | Índices | Indicadores | Items | Técnica | Informante |
|--|------------------------------------|---|--------------------------|---|--|----------------------|------------------|
| Como incide el nivel de emprendimiento de los egresados de las carreras de ciencias administrativas de las universidades en el desarrollo microempresarial de la ciudad de Tulcán. | V. I. Nivel de emprendimiento. | La variación en una escala que permite medir la actitud básica hacia la identificación de oportunidades y la toma de riesgos por parte de los individuos | Actitud emprendedora | Conocimientos Deseo/ superación Intensión de un negocio. | Que habilidades ha utilizado para afrontar un reto. | Encuesta | Egresado |
| | | | Idea de negocio | Necesidad Oportunidad Ego | Porque ha pensado en implementar su propio negocio | Encuesta | Egresado |
| | | | Constitución de empresas | Muy Alta Alta Media Baja Muy Baja | El logro de plasmar la idea del negocio fue. | Encuesta | Egresado |
| | | | Creatividad e innovación | Originalidad Flexibilidad Redefinición Innovación | Qué aspectos de creatividad e innovación a utilizado para mejorar el negocio | Encuesta | Egresado |
| | V. D. Desarrollo microempresarial. | El manejo eficiente y eficaz de los recursos, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al desarrollo sostenible de las empresas nuevas y las ya existentes. | Competitividad | Reconocido Poco conocido Desconocido | El negocio que posee o está administrando es reconocido en la ciudad. | Encuesta/entre vista | Egresado/experto |
| | | | Productividad | Excelente Regular Deficiente Satisfactorio | La rentabilidad y utilidad Generada en su negocio | Encuesta/entre vista | Egresado/experto |
| | | | Creatividad e innovación | Originalidad Flexibilidad Redefinición Inventiva | Que aspectos de creatividad e innovación a utilizado para mejorar el negocio | Encuesta/entre vista | Egresado/experto |
| | | | Desarrollo de la empresa | Tecnología Técnicas Estudios | Que herramientas ha utilizado para el mejoramiento de su negocio. | Encuesta/entre vista | Egresado/experto |

3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

3.5.1 Plan recolección de la información.

El plan de investigación consiste en la previsión de las distintas actividades que deberá realizar el investigador durante el proceso de la investigación. Dichas actividades deberán tener una secuencia lógica, estimando el tiempo para su realización, calculado los recursos humanos, materiales y financieros. (RE, 2010, pág. 1).

El plan ayudó para el trabajo investigativo, por el hecho que se trabajó coordinadamente con las actividades establecidas en el desarrollo del proyecto, cada actividad se estableció y fue direccionada para cumplir con el objetivo dos del proyecto de investigación, además se trabajó con tiempos y se avanzó paulatinamente con ayuda del tutor.

3.5.2 Importancia del plan de investigación.

La importancia del plan de investigación radica en que ayuda a:

- “Determinar los objetivos de la investigación.
- Establecer los procedimientos para realizar el trabajo.
- Orientar las actividades a un mismo sentido.
- Eliminar actividades y esfuerzos superfluos.
- Evaluar la investigación”. (RE, 2010, pág. 5).

Se trabajó ordenadamente, además se obtuvo un resultado exitoso con el trabajo investigativo, por el hecho que se planteó el objetivo general y los específicos, también se los complementó con diversas actividades, las cuales ayudaron a investigar el problema con las diferentes técnicas de recolección y posterior a esto se expresó los resultados con el debido procesamiento y análisis de la información recolectada.

Tabla N°. 11. Prueba piloto y plan de recolección de datos.

| QUIÉNES | Posibles personas que recolectan los datos | | | COMENTARIOS/NOTAS/POR QUÉ |
|--|--|------------------------------|--------------------------------|--|
| ¿En quiénes confiarán las personas que responden? | Investigador. José Córdova | Encuestador. José Córdova | Encuestador. Carlos Llamuca | Un encuestador adicional, problemas con la localización de los egresados y aplicar el instrumento. |
| ¿Quiénes podrán ser objetivos/as y estar libres de sesgos? | Egresados | | | Los que están fuera de la delimitación específicamente del año de finalización de estudios. |
| ¿Quiénes no tienen una relación de poder con las personas que responden? | Investigador. José Córdova | Encuestador. José Córdova | Encuestador. Carlos Llamuca | No es obligatorio contestar el cuestionario aplicado en la encuesta por ningún motivo. |
| ¿Quiénes están suficientemente familiarizadas con los temas? | Egresados | Microempresarios | Encuestador | Se debe conocer del tema para realizar una correcta recolección de datos |
| ¿Quiénes tienen buenas habilidades interpersonales y saben escuchar? | Investigador. José Córdova | Encuestador. José Córdova | Encuestador. Carlos Llamuca | Se debe brindar confianza al momento de aplicar los instrumentos de recolección. |

| CUÁNDO | Posibles momentos para la recolección de datos | | | COMENTARIOS/NOTAS |
|---|---|---------------------|-------------------------|---|
| ¿Cuándo estarán disponibles las personas que responden? | Ingresar a la universidad | Horario de descanso | Permanencia en el hogar | La disponibilidad será en cualquier momento por no tener una base de datos |
| ¿Se llegará con diferentes tipos de personas en diferentes momentos? | Colaborador | Desconfiado | Reservado | El comportamiento de las personas dependerá de la expresión, impresión y confianza que se expresa |
| DÓNDE | Opciones respecto a dónde recolectar los datos | | | COMENTARIOS/NOTAS |
| ¿Dónde es probable encontrar a las personas que responden? | Lugar de trabajo | Domicilio | Convocatoria | Los lugares más probables donde encontrar a los egresados son los enunciados anteriormente. |
| ¿Es posible establecer una buena relación ahí, sin demasiadas distracciones suficientes tiempo, etc.? | Preguntas | Preguntas abiertas | Repetición de preguntas | Una encuesta continua sin salirse del tema. |
| ¿Los derechos de las personas serán respetados, su identidad será confidencial? | En todo momento | | | La información recolectada es con fines académicos y será utilizada para aquel fin. |

Fuente: Adaptado de Stepstoolkit, 2013

3.5.3 Métodos, técnicas e instrumentos de investigación.

3.5.3.1 Encuesta.

Es un instrumento de recolección de datos de difundida aplicación en procesos de investigación científica.

Se define como un cuestionario (lista de preguntas) cuya finalidad es registrar opiniones que servirán para medir variables y por lo tanto comprobar hipótesis.

Los términos encuesta y cuestionario suelen ser usados indistintamente, sin embargo, en este libro nos referimos a la encuesta según la definición dada en el párrafo anterior, en tanto que, llamaremos cuestionario a un instrumento de recolección de datos compuesto por un conjunto de temas pendientes de solución, por ejemplo, los temarios de pruebas y exámenes, así como los test psicológicos. (Pazmiño, 2006, pág. 34).

Esta técnica se aplicó a un grupo de egresados de las diferentes universidades de la ciudad de Tulcán, con el instrumento de recolección que se conformó por 14 preguntas de las cuales se realizó la mediación de las dimensiones establecidas en la matriz de operacionalización, todo esto cronológicamente para obtener la información que se necesitó, para comprobar el problema y posteriormente el planteamiento de la propuesta que ayudará en la solución del problema enunciado. (Ver anexo 3).

3.5.3.2 La entrevista.

Constituye un valioso instrumento para la recolección de datos. Es el encuentro de dos o más personas cuya finalidad es tratar los asuntos inherentes a la(s) variables de estudio. La entrevista es una herramienta básica en el muestreo por expertos, que como ya se ha visto, complementa los datos recogidos y analizados mediante cualquier técnica probabilística de muestreo. También puede ser aplicada a la muestra misma del estudio, es decir las unidades de análisis, sin embargo, esto implica el uso de mayores recursos, especialmente el tiempo; por lo que, cuando se lo aplica a gran

escala, sin duda es por que la naturaleza de la investigación así lo exige. (Pazmiño, 2006, pág. 57).

La entrevista no estructurada, se realizó a un grupo de egresados los cuales son emprendedores en la ciudad de Tulcán y la entrevista estructurada (ver Anexo 4) se aplicó a expertos en el tema de desarrollo microempresarial, logrando conocer las situación actual del desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán, evidenciando el efecto del bajo nivel de emprendimiento de los egresados y su incidencia en el desarrollo microempresarial, mediante las preguntas directas enfocadas al tema de estudio y direccionadas a los objetivos establecidos en la investigación, también, se recolecto información con una ficha de observación. (Ver anexo 5).

3.6. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

3.6.1 El proceso de análisis de los datos.

El análisis estadístico constituye un método para presentar la información cuantitativa de manera significativa y comprensible. Sin la estadística, los datos cuantitativos colectados para un proyecto de investigación podrán resultar poco más que una masa caótica de números. Los procedimientos estadísticos permiten al investigador reducir, resumir, organizar, evaluar, interpretar y comunicar la información numérica. (Hungler, 2005, pág. 421).

Una vez realizada la recogida de datos a través de los instrumentos de recolección (encuesta y entrevista) descritos anteriormente, comenzó una fase esencial para toda la investigación, referida a la clasificación o agrupación de datos referente a cada variable objeto de estudio y su presentación conjunta. Mediante ésta información y previo a la presentación de los resultados, apareció el proceso de análisis de los datos, que consistió en invertir los textos originales en datos manejables para su interpretación.

La estructuración de la técnica de recolección fue estratificada en las diferentes dimensiones, para lograr un análisis ordenado y preciso, sin dejar suelto lo que realmente se requiere medir.

Todo lo anteriormente enunciado es con la finalidad de obtener una interpretación y explicación de los resultados obtenidos, se lo realizó con ayuda de un programa que presente en hojas de cálculo, para la facilidad de modificar e ingresar datos que ayuden en la reducción de errores. Los datos obtenidos, analizados e interpretados fueron utilizados para la respectiva propuesta.

3.6.2 Interpretación de datos.

La interpretación se presentó de acuerdo a cada pregunta general obtenida de las dimensiones de cada variable, se enunció los aspectos más relevantes que son causantes de las diferentes respuestas, ya sea por una experiencia o teorías que ayuden a explicar lo sucedido en dicho evento.

Dependiendo de la experiencia, las teorías presentadas en todo el trabajo investigativo, se presentó las respectivas preguntas interpretadas por las dimensiones que corresponde a cada una, y se obtuvo la información real que se deseaba encontrar y la cual permitió continuar con el trabajo investigativo propuesto.

3.6.3 Análisis de resultados.

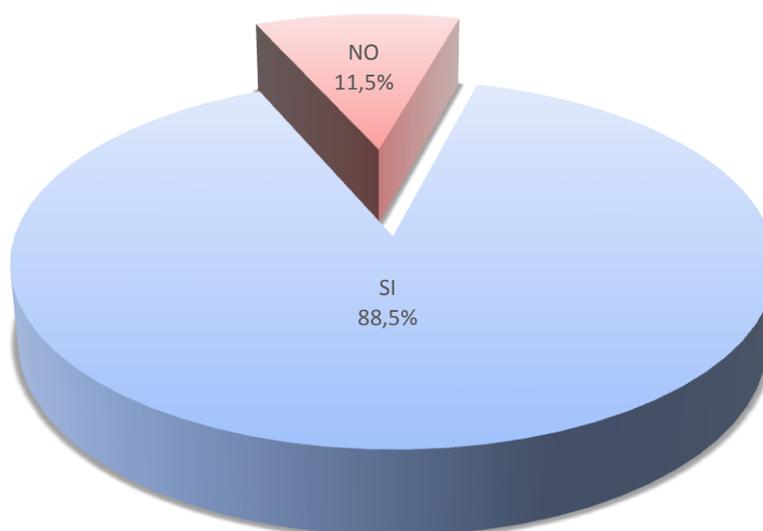
PREGUNTA N° 1.1

¿Al egresar de la universidad tenía en mente una idea de negocio?

Tabla N°. 12. Idea de negocio

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | Si | 192 | 88,5 | 88,5 | 88,5 |
| | No | 25 | 11,5 | 11,5 | 100,0 |
| | Total | 217 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico N°. 6. Idea del negocio.



Fuente: investigación de campo

Análisis.

Los egresados de las diferentes universidades de la ciudad de Tulcán poseen el deseo de emprender en una idea de negocio, esto es positivo para hacer evidente el problema enunciado con anterioridad, además es favorable por el hecho de existir la convicción de los estudiantes para desarrollar actividades empresariales, es un punto para aprovechar posteriormente en la propuesta.

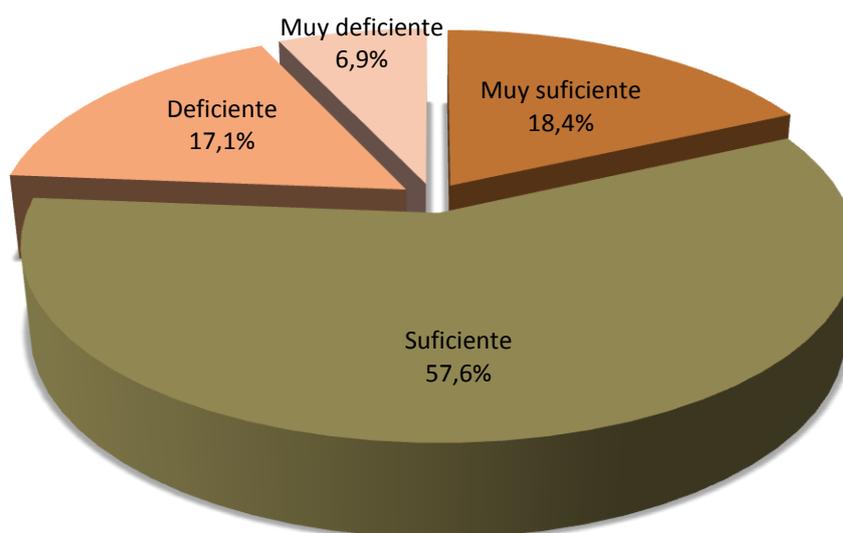
PREGUNTA N° 1.2.

¿Los conocimientos técnicos que adquirió fueron suficientes para emprender un negocio?

Tabla N°. 13. Cocimientos técnicos.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | Muy suficiente | 40 | 18,4 | 18,4 | 18,4 |
| | Suficiente | 125 | 57,6 | 57,6 | 76,0 |
| | Deficiente | 37 | 17,1 | 17,1 | 93,1 |
| | Muy deficiente | 15 | 6,9 | 6,9 | 100,0 |
| | Total | 217 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico N°. 7. Cocimientos técnicos adquiridos.



Fuente: Investigación de campo

Análisis.

Los conocimientos técnicos adquiridos por los egresados de las universidades, son suficientes para emprender con una idea de negocio, lo cual evidencia un punto positivo para generar más ideas innovadoras, en un lugar adecuado donde se trate temas enfocados a microempresarialidad y poner en práctica las habilidades y destrezas que han adquirido en el trayecto estudiantil.

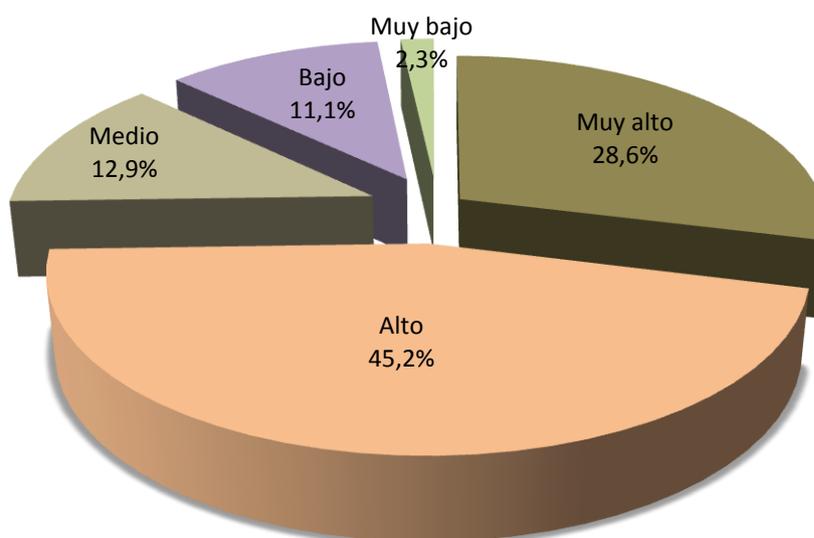
PREGUNTA N° 1.3.

El deseo de superación mediante un negocio propio fue:

Tabla N°. 14. Deseo de superación

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | Muy alto | 62 | 28,6 | 28,6 | 28,6 |
| | Alto | 98 | 45,2 | 45,2 | 73,7 |
| | Medio | 28 | 12,9 | 12,9 | 86,6 |
| | Bajo | 24 | 11,1 | 11,1 | 97,7 |
| | Muy bajo | 5 | 2,3 | 2,3 | 100,0 |
| | Total | 217 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico N°. 8. Deseo de superación.



Fuente: Investigación de campo

Análisis.

Los ítems considerados positivos son el alto y muy alto, por el motivo que tienen el deseo de superación mediante un negocio propio, los cuales han adquirido los conocimientos necesarios y serán tomados en cuenta para la respectiva propuesta logrando mejorar la situación actual de la ciudad de Tulcán, mediante negocios sustentables y competitivos.

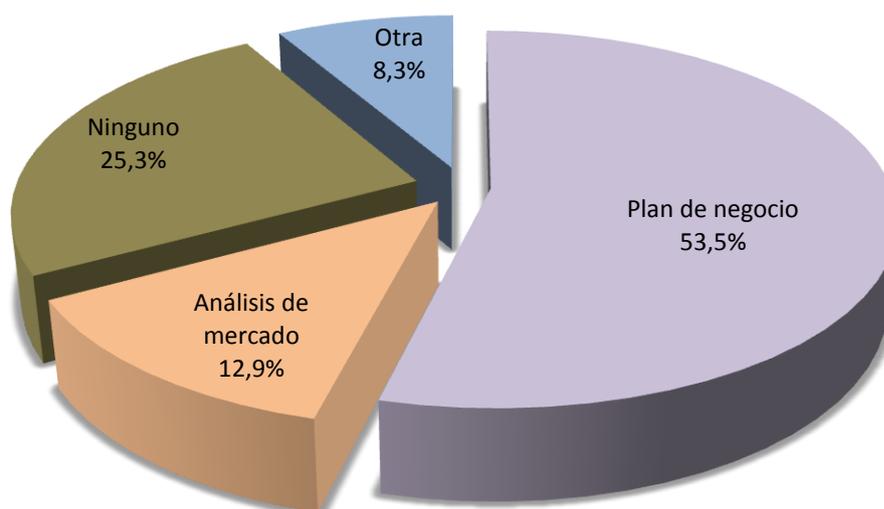
PREGUNTA N° 2.1.

La idea de negocio la desarrollará mediante un:

Tabla N°. 15. Antes de poner en marcha el negocio

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|---------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | Plan de negocio | 116 | 53,5 | 53,5 | 53,5 |
| | Análisis de mercado | 28 | 12,9 | 12,9 | 66,4 |
| | Ninguno | 55 | 25,3 | 25,3 | 91,7 |
| | Otra | 18 | 8,3 | 8,3 | 100,0 |
| | Total | 217 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico N°. 9. Antes de poner en marcha el negocio.



Fuente: Investigación de campo

Análisis.

Se evidencia un porcentaje elevado en la utilización de planes de negocio lo cual es positivo, para aprovechar las habilidades y destrezas de los egresados e incentivar a que materialicen sus ideas, también, es positivo porque la mayoría conocen la forma de realizar un estudio previo a la iniciación de un negocio, mediante esto lograr reducir el porcentaje de fracaso.

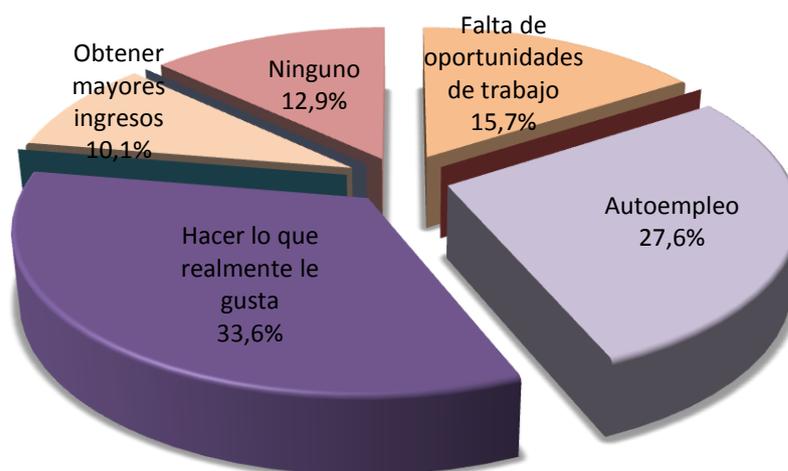
PREGUNTA N° 2.2.

¿Cuál considera el motivo más importante para plasmar la idea de negocio?

Tabla N°. 16. Por qué implementar un negocio.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|-----------------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | Falta de oportunidades de trabajo | 34 | 15,7 | 15,7 | 15,7 |
| | Autoempleo | 60 | 27,6 | 27,6 | 43,3 |
| | Hacer lo que realmente le gusta | 73 | 33,6 | 33,6 | 77,0 |
| | Obtener mayores ingresos | 22 | 10,1 | 10,1 | 87,1 |
| | Ninguno | 28 | 12,9 | 12,9 | 100,0 |
| | Total | 217 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico N°. 10. Por qué implementar un negocio.



Fuente: investigación de campo

Análisis.

La creatividad e innovación que poseen los egresados es favorable cuando expresan el deseo de implementar una idea de negocio, por generar su auto empleo y lo más primordial realizar lo que les gusta, es bueno porque continuarán con esmero realizando actividades empresariales, por lo cual es un punto clave a ser aprovechado.

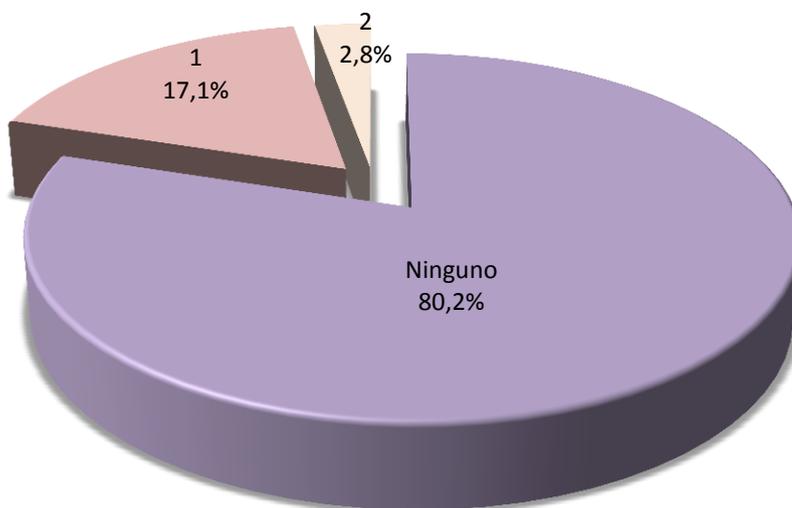
PREGUNTA N° 3.1.

¿Desde el momento que egresó cuantos negocios ha puesto en marcha?

Tabla N°. 17. Número de negocios.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | Ninguno | 174 | 80,2 | 80,2 | 80,2 |
| | 1 Negocio | 37 | 17,1 | 17,1 | 97,2 |
| | 2 Negocios | 6 | 2,8 | 2,8 | 100,0 |
| | Total | 217 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico N°. 11. Número de negocios constituidos.



Fuente: Investigación de campo

Análisis.

Es negativa la situación cuando manifiestan que han puesto en marcha un número reducido en relación a las ideas que tenían en mente, desde que solían estudiar hasta su egreso, y esto a su vez es positivo, porque existe una demanda en lo referente a constitución de microempresas y número creciente de posibles emprendedores en la ciudad de Tulcán, los cuales ayudaran al desarrollo microempresarial por los conocimientos adquiridos en la universidad.

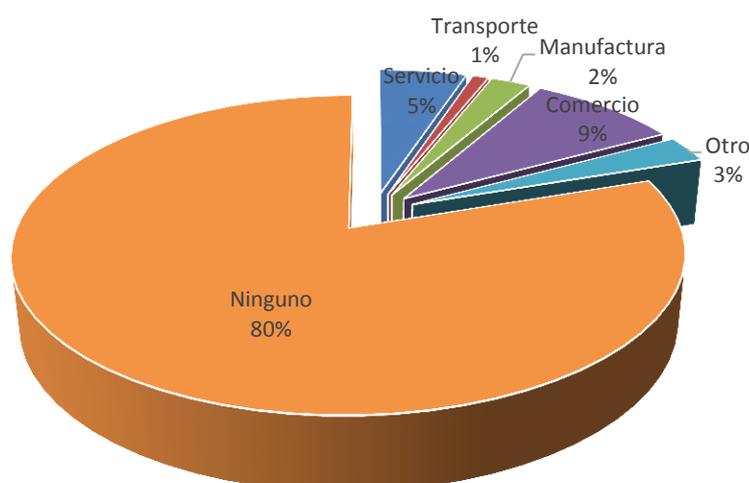
PREGUNTA N° 3.2.

¿Qué tipo de negocio?

Tabla N°. 18. Tipo de negocio.

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|-------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | | 2 | ,9 | ,9 |
| | Servicio | 11 | 5,0 | 5,9 |
| | Transporte | 2 | ,9 | 6,8 |
| | Manufactura | 5 | 2,3 | 9,1 |
| | Comercio | 19 | 8,7 | 17,8 |
| | Otro | 6 | 2,7 | 20,5 |
| | Ninguno | 174 | 79,5 | 100,0 |
| | Total | 219 | 100,0 | 100,0 |

Gráfico N°. 12. Tipo de negocio.



Fuente: Investigación de campo

Análisis.

Es negativo por el escaso número de negocios implementados desde que han egresado de las universidades, además los negocios se enfocan en comercializar bienes sin generar productos innovadores y diferenciados, el fin es intermediar en el proceso de compra-venta sobre productos fabricados en otras ciudades, desaprovechando la oportunidad de desarrollarlos en la ciudad para su comercialización.

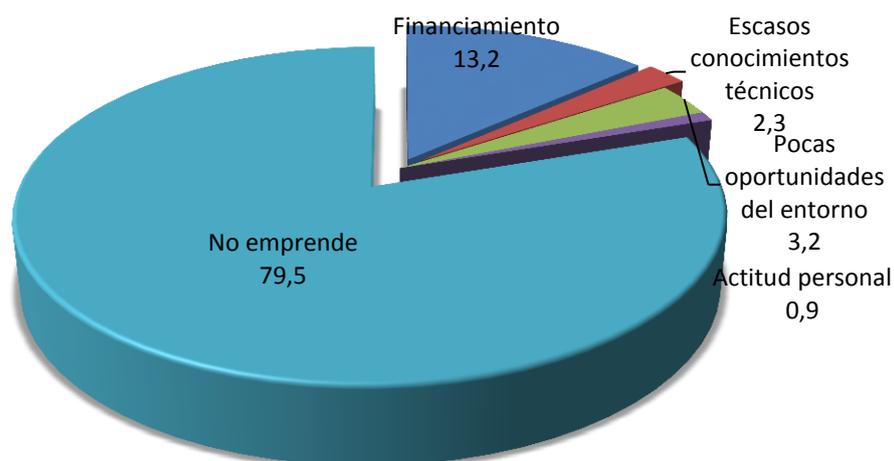
PREGUNTA N° 3.3.

¿Cuál ha sido el limitante principal para emprender un negocio?

Tabla N°. 19. Limitante principal.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|---------------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | | 2 | ,9 | ,9 | ,9 |
| | Financiamiento | 29 | 13,2 | 13,2 | 14,2 |
| | Escasos conocimientos técnicos | 5 | 2,3 | 2,3 | 16,4 |
| | Pocas oportunidades del entorno | 7 | 3,2 | 3,2 | 19,6 |
| | Actitud personal | 2 | ,9 | ,9 | 20,5 |
| | No emprende | 174 | 79,5 | 79,5 | 100,0 |
| | Total | 219 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico N°. 13. Limitante principal.



Fuente: investigación de campo

Análisis.

Es muy alto el problema que se presenta con el financiamiento a las microempresas, se considera el limitante principal para iniciar las actividades de una idea de negocio, como las ya existentes, por el hecho de no ser sustentable y disfrutar de una capacidad de pago, para ser beneficiarios del financiamiento por parte de entidades públicas o privadas, se busca una socialización de proyectos para premiar a los más innovadores.

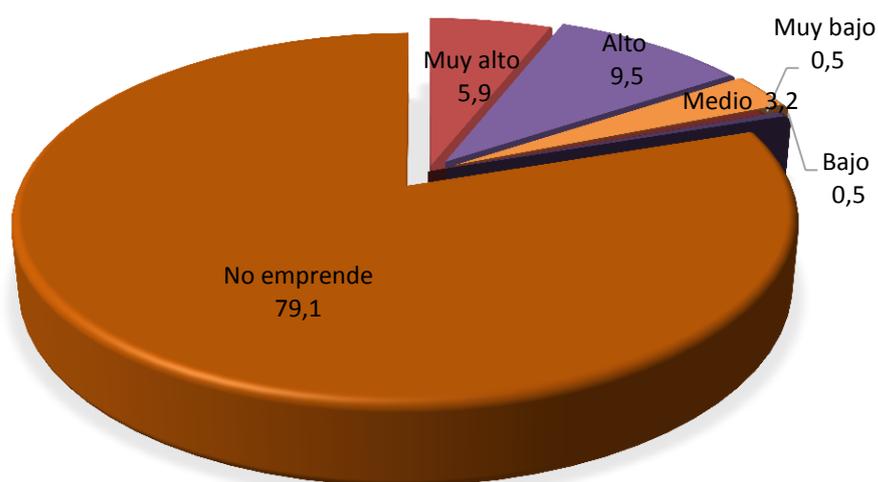
PREGUNTA N° 3.4.

La dificultad para emprender en el negocio fue:

Tabla N°. 20. Dificultad para emprender.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|-------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | | 3 | 1,4 | 1,4 | 1,4 |
| | Muy alto | 13 | 5,9 | 5,9 | 7,3 |
| | Alto | 21 | 9,5 | 9,5 | 16,8 |
| | Medio | 7 | 3,2 | 3,2 | 20,0 |
| | Bajo | 1 | ,5 | ,5 | 20,5 |
| | Muy bajo | 1 | ,5 | ,5 | 20,9 |
| | No emprende | 174 | 79,1 | 79,1 | 100,0 |
| | Total | 220 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico N°. 14. Dificultad para emprender.



Fuente: Investigación de campo

Análisis.

Es muy alta y alta la dificultad que se ha presentado para iniciar las actividades del negocio, a pesar de poseer los conocimientos técnicos se presenta dificultades en iniciar actividades empresariales, por la incertidumbre de perder su inversión en dicha actividad, además es positivo porque existe un porcentaje elevado de negocios que necesitan ayuda para su crecimiento y fortalecimiento.

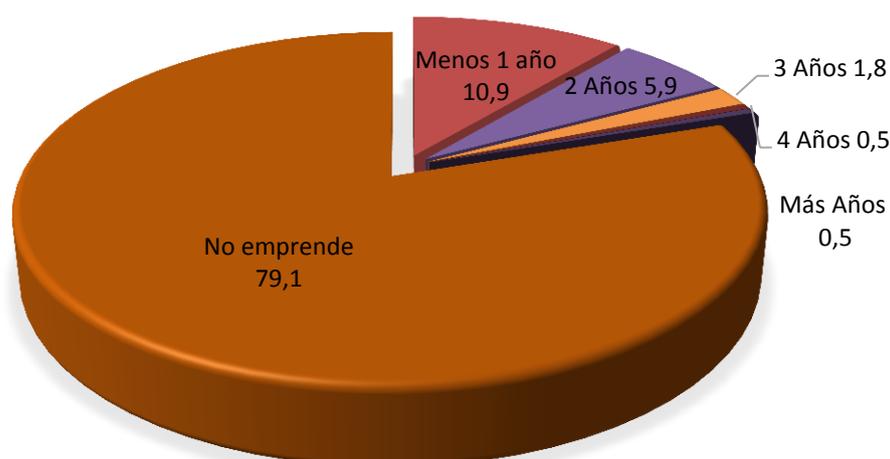
PREGUNTA N° 3.5.

¿Qué tiempo permanece en el mercado el negocio desde su constitución?

Tabla N°. 21. Tiempo de permanencia del negocio.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|---------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | | 3 | 1,4 | 1,4 | 1,4 |
| | Menos a 1 año | 24 | 10,9 | 10,9 | 12,3 |
| | 2 años | 13 | 5,9 | 5,9 | 18,2 |
| | 3 años | 4 | 1,8 | 1,8 | 20,0 |
| | 4 años | 1 | ,5 | ,5 | 20,5 |
| | Más años | 1 | ,5 | ,5 | 20,9 |
| | No emprende | 174 | 79,1 | 79,1 | 100,0 |
| | Total | 220 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico N°. 15. Tiempo de permanencia del negocio.



Fuente: Investigación de campo

Análisis.

Es alto el porcentaje de subsistencia de los negocios durante un año en el mercado competitivo, en relación a los demás, los cuales han perdurado más de 2 años pero con un crecimiento moderado, siendo un punto negativo sin llevar datos estadísticos concretos sobre su situación, además, es positivo, por existir la oportunidad de intervenir en el mejoramiento de la situación actual del negocio por ser flexible y nueva en el mercado.

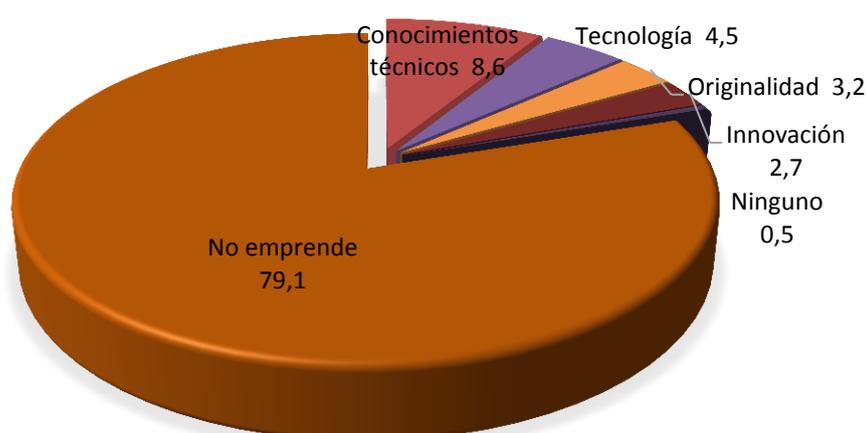
PREGUNTA N° 4.1.

¿Qué herramienta ha utilizado y considera importante para mejorar la situación del negocio?

Tabla N°. 22. Como mejorar el negocio.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | | 3 | 1,4 | 1,4 | 1,4 |
| | Conocimientos técnicos | 19 | 8,6 | 8,6 | 10,0 |
| | Tecnología | 10 | 4,5 | 4,5 | 14,5 |
| | Originalidad | 7 | 3,2 | 3,2 | 17,7 |
| | Innovación | 6 | 2,7 | 2,7 | 20,5 |
| | Ninguno | 1 | ,5 | ,5 | 20,9 |
| | No emprende | 174 | 79,1 | 79,1 | 100,0 |
| | Total | 220 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico N°. 16. Como mejorar el negocio.



Fuente: Investigación de campo

Análisis.

Un gran porcentaje no han iniciado con su negocio, pero los egresados que si lo han implementado han utilizado sus conocimientos técnicos en el mejoramiento continuo de las microempresas, otro aspecto a ser tomado en cuenta es el ingenio para innovar y ser originales con la nuevas ideas, estrategias, productos, entre otros, los cuales no son explotados en su totalidad para desarrollar nuevos productos ya sean bienes o servicios.

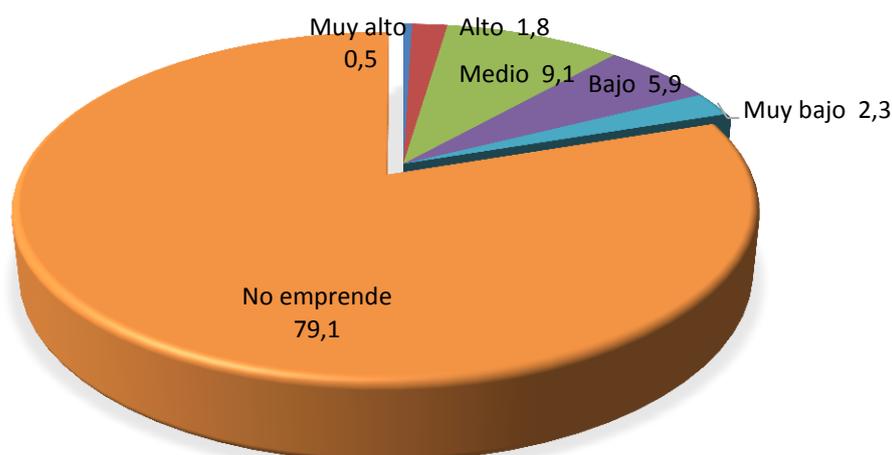
PREGUNTA N° 4.2.

¿El crecimiento del negocio desde su constitución ha sido?

Tabla N°. 23. Crecimiento del negocio.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|-------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | | 3 | 1,4 | 1,4 | 1,4 |
| | Muy alto | 1 | ,5 | ,5 | 1,8 |
| | Alto | 4 | 1,8 | 1,8 | 3,6 |
| | Medio | 20 | 9,1 | 9,1 | 12,7 |
| | Bajo | 13 | 5,9 | 5,9 | 18,6 |
| | Muy bajo | 5 | 2,3 | 2,3 | 20,9 |
| | No emprende | 174 | 79,1 | 79,1 | 100,0 |
| | Total | 220 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico N°. 17. Crecimiento del negocio.



Fuente: Investigación de campo

Análisis.

Se evidencia un bajo nivel de emprendimiento, sin embargo el crecimiento del negocio es medio por ser microempresas nuevas en el mercado competitivo y están administradas por personal capacitado, además, se manifiesta un aspecto positivo, por continuar con la actividad y el deseo de mejorar el aspecto empresarial, se puede aprovechar brindando ayuda técnica a los emprendedores y lograr el rendimiento más óptimo.

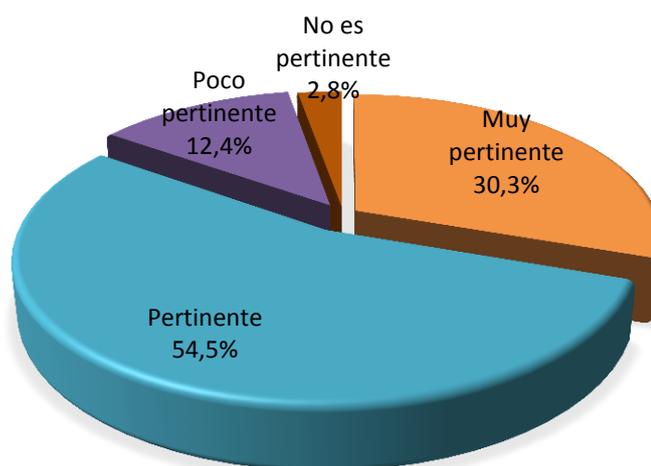
Pregunta N° 5.1.

¿Cree usted necesario implementar un programa de desarrollo emprendedor en la UPEC?

Tabla N°. 24. Implementación programa de desarrollo emprendedor.

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | 3 | 1,4 | 1,4 | 1,4 |
| Muy pertinente | 66 | 30,0 | 30,0 | 31,4 |
| Pertinente | 117 | 53,2 | 53,2 | 84,5 |
| Poco pertinente | 26 | 11,8 | 11,8 | 96,4 |
| No es pertinente | 8 | 3,6 | 3,6 | 100,0 |
| Total | 220 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico N°. 18. Implementación de un programa de emprendimiento.



Fuente: Investigación de campo

Análisis.

Es positivo la aceptación de los egresados sobre el Diseño de un Programa de Desarrollo Emprendedor en la UPEC, considerando la pertinencia de la institución en realizar ésta propuesta, la cual ayudará generando ideas innovadoras, ponerlas en marcha y ser competitivas, también es positivo porque mantienen la confianza, credibilidad hacia la universidad para trabajar conjuntamente en el desarrollo de la ciudad.

PREGUNTA N° 5.2.

El aspecto más importante que debe tener programa de desarrollo emprendedor es:

Tabla N°. 25. Aspecto importante del programa.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|--------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | | 3 | 1,4 | 1,4 | 1,4 |
| | Asesoría técnica | 43 | 19,5 | 19,5 | 20,9 |
| | Financiamiento | 102 | 46,4 | 46,4 | 67,3 |
| | Capacitación | 24 | 10,9 | 10,9 | 78,2 |
| | Investigación | 40 | 18,2 | 18,2 | 96,4 |
| | Innovación y creatividad | 8 | 3,6 | 3,6 | 100,0 |
| | Total | 220 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico N°. 19. Aspecto importante de un programa de emprendimiento.



Fuente: Investigación de campo

Análisis.

Es importante conocer el aspecto principal que les genera problemas a los estudiantes para emprender, además, conocer el meollo del asunto y concentrar esfuerzos en atacar esa debilidad, también, es negativo en la investigación, por no utilizar las herramientas correctas para realizar estudios previos y en consecuencia no tienen la rentabilidad esperada, en otro aspecto principal el escaso financiamiento es el causante que estanca la iniciación de las actividades empresariales de cualquier negocio.

3.6.4 Interpretación de resultados de encuestas y entrevistas.

Encuesta a egresados de las universidades de la ciudad de Tulcán.

Dimensión 1. Actitud emprendedora.

Los datos recolectados en la pregunta 1.1, 1.2 y 1.3 sobre el deseo de implementar un negocio es bueno porque tienen la iniciativa y la mentalidad de poseer un negocio propio, esto a causa de poseer los conocimientos en las aulas de sus respectivas universidades, la motivación de parte de sus docentes, las materias que recibieron fueron lo suficientemente interesantes para tener en mente esa idea de negocio, además las habilidades, destrezas desarrolladas en la experiencia laboral son un punto principal para tener en mente el desarrollo de una idea de negocio.

Los conocimientos adquiridos en las aulas son suficientes, para emprender con una idea de negocio, se considera un punto positivo para el desarrollo de la investigación, por el motivo que en las universidades se ha manejado la planificación de materias consecutivas y enfocadas a desarrollar competencias de los estudiantes, los cuales practican consecutivamente en la elaboración de proyectos y ayuda al desarrollo de estas ideas.

El deseo es muy alto de sobresalir con un negocio propio, esto a causa de no ser dependiente de un empleador y principalmente realizar lo que le gusta, la personalidad de cada egresado no está capacitada para ser dependiente o subordinada, pero si está preparada para trabajar en equipo y ser emprendedor.

Dimensión 2. Idea de negocio.

En las preguntas 2.1 y 2.2 trata con los conocimientos adquiridos se presenta una idea de negocio ya plasmada en un estudio de mercado y planes de negocio, esto por la misma universidad que exige presentar los proyectos finales de cada semestre, lo cual ayuda a los estudiantes a desarrollar habilidades y destrezas, también por la experiencia ya adquirida en cualquier trabajo realizado.

Es positivo que los egresados posean la mentalidad de implementar una idea de negocio, para generar fuentes de empleo y no depender de un empleador, más bien con la finalidad de llevar actividades que puede realizar y le guste hacerlas, sea por el cambio de actitud y aptitud en los estudiantes que se preparan en los centros de educación superior.

Dimensión 3. Constitución de empresas.

En las preguntas 3.1, 3.2, 3.3, 3.4 y 3.5 se enfocó en la implementación de la idea de negocio y su permanencia en el mercado, el punto negativo es que el porcentaje de idea a negocio ya en marcha es bajo, esto según los limitantes como el financiamiento, aspectos políticos-legales, no poseen tiempo suficiente para emprender el negocio, ofertas laborales presentadas en el momento que egresan y dejan el deseo de implementar su propio negocio y dan prioridad al puesto de trabajo ofertado.

Según los estudios realizados para medir la tasa emprendedora por edades (TEA), es inferior al emprendimiento de los bachilleres, esto es negativo por no poseer los negocios que se desea que permanezcan el mercado, sea ofertando bienes o servicios, por otro punto de vista es positivo para la investigación, por existir un gran número de egresados que no han puesto en marcha su idea de negocio y se puede realizar una propuesta enfocada a esas causas que generan el problema.

Los negocios puestos en marcha no crecen por los factores que les afectan interna y externamente, pero esto es positivo para la investigación porque se puede trabajar en ayudas técnicas, mejorando la situación actual de la organización, por ser negocios que no están más de cuatro años en el mercado los cuales son flexibles de implementar cambios, que reduzcan los efectos de las amenazas y disminuir las debilidades.

Dimensión 4. Creatividad e innovación.

El las preguntas 4.1 y 4.2 se presentó el desarrollo microempresarial que posee cada uno de los negocios ya puesto en marcha, esto a consecuencia del bajo número de microempresas y su efecto en el desarrollo

microempresarial, por no utilizar correctamente las herramientas y mejorar la situación de las organizaciones, además, la tecnología no es utilizada en la mayoría de los negocios como se presenta en la revista del CITTE de la Universidad Politécnica Estatal Del Carchi, también es bajo el desarrollo de las organizaciones por no crecer desde su constitución, la rentabilidad es medianamente aceptable.

Dimensión 5. Competitividad y productividad.

Ésta dimensión midió el nivel de desarrollo de las organizaciones, que están implementadas y como los egresados ayudan en el avance de los negocios, todo esto mediante su conocimiento, habilidades, destrezas o competencias adquiridas en el trayecto de la educación y su experiencia laboral.

Es negativo porque los conocimientos que tienen los egresados, están estancados en teoría mas no en la práctica, es por esto que se afirma que existe la relación del nivel de emprendimiento y el desarrollo microempresarial, ejemplo si se utilizara las herramientas ya adquiridas en la universidad y aplicarlas correctamente, en el trayecto de la implementación de una microempresa, sería muy positivo para reducir el porcentaje de fracaso de los proyectos implementados, ya que el tiempo que permanecen el mercado es muy corto o tienen un ciclo de vida muy corto.

Otra de las causas más relevantes para decir que el desarrollo microempresarial es proporcionalmente bajo, está dado por la creatividad e innovación que no es utilizada para la creación de nuevos productos, la utilización de nuevos procesos, técnicas para las ventas de un producto o prestación de un servicio.

Entrevista a expertos.

Entrevista estructurada a expertos en el tema de emprendimiento y desarrollo empresarial de la ciudad de Tulcán, para conocer la situación actual del sector empresarial, se aplicó el instrumento de recolección a entidades gubernamentales como son: Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia Del Carchi específicamente en Agencia de Desarrollo

Económico Local y ADECARCHI, en la universidad en Centro de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento (CDEAE), Cámara de Comercio de la ciudad de Tulcán y Federación de Artesano de la Provincia del Carchi, las cuales están enfocadas a fomentar el emprendimiento y desarrollo empresarial en la ciudad de Tulcán, se presenta la información con los siguientes resultados.

Eco. Nelson Cano

Institución: Cámara de Comercio de la ciudad de Tulcán.

Cargo: Presidente.

1. ¿El entorno brinda oportunidades para generar desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?

Hasta el momento no hay condiciones para generar desarrollo microempresarial, no se fomenta la capacidad y voluntad de emprender de los diferentes actores sociales en el cantón y la provincia, un limitante es la educación de las personas que quieren hacer empresa, lo que refleja la baja gestión en buscar los recursos necesarios, para iniciar con su empresa y específicamente articulando entidades públicas y privadas.

2. ¿Qué actividades comerciales se desarrollan en la ciudad de Tulcán para fortalecer el desarrollo microempresarial?

Netamente la ciudad de Tulcán es comercial, por tal motivo las actividades están ligadas al mismo comercio, tales como servicios de transporte y bodegas que almacenan los productos entre otros; como Cámara de Comercio se recomienda que se desarrolle actividades en el sector turístico para fortalecer y aprovechar el espacio, involucrar a diferentes instituciones como la academia, agencias de desarrollo y departamentos de producción enfocando recursos a la asociatividad de los mismos.

3. ¿Cuál actividad considera usted que refleja mayor desarrollo microempresarial?

La actividad comercial refleja mayor desarrollo microempresarial, pero se debería tomar en cuenta el sector turístico por estar en frontera, existen

lugares muy atractivos en la ciudad de Tulcán y la provincia del Carchi, todo esto con la finalidad de explotarlos y dirigirlos a fomentar el turismo, buscando la articulación de las diferentes instituciones públicas, privadas y especialmente de la academia.

4. ¿El desarrollo microempresarial de la ciudad de Tulcán muestra niveles competitivos?

En la actualidad es muy difícil, no existe empresa y mucho menos industria, también, en el aspecto de políticas monetarias, financieras y crediticias deben estar de acuerdo al modelo de desarrollo del gobierno de turno, el cual estaría en potestad de mantener el dólar o cambiar de moneda, además, en torno al tema competitivo se está en desventaja en relación a lado colombiano porque nosotros no manejamos la política monetaria.

5. ¿Cuáles considera que son los factores principales para evidenciar el desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?

Fomentar la voluntad de generar emprendimientos de parte de los actores sociales, específicamente las universidades cambien la mentalidad de los estudiantes, que no estén enfocados en salir de la universidad y emplearse en una institución pública o privada, de lo contrario salir con una mentalidad de orden empresarial, para generar empresas mediante la articulación de entidades.

6. ¿La institución a la cual representa realizan actividades enfocadas al desarrollo microempresarial?

Se gestiona en buscar capacitaciones y análisis de los factores que afectan directamente a la actividad comercial, trabajar conjuntamente con las cámaras de comercio de Ipiales y Tulcán, con la finalidad de llegar a acuerdos, para que beneficien a las dos partes y fomentar el desarrollo de los negocios, un ejemplo las revisiones que realizan la DIAN en Colombia y la SENA en el Ecuador, son rigurosas y frenan el intercambio comercial.

7. ¿Qué recomienda para generar desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?

Sería favorable realizar un plan estratégico y de desarrollo local, para generar de aquí en 5 años empresas, logrando un desarrollo de las microempresas existentes en la actualidad, directamente al sector turístico mediante capacitaciones enfocadas al mismo, con ayuda de las universidades de la ciudad de Tulcán y principalmente cambiando la mentalidad de los estudiantes, para generar emprendimiento y asociarse con los gobiernos seccionales, que ayuden a facilitar la cultura de emprendimiento y desarrollo de microempresas, brindando soluciones a las necesidades requeridas en el sector empresarial.

8. ¿Cree que el nivel de educación del emprendedor ayuda a mejorar la situación de desarrollo microempresarial?

Totalmente, porque es la falta de conocimiento y la falta de educación la que no permite cambiar la mentalidad de las personas, la mayoría dirigen esfuerzos para ser comerciantes y actividades de transporte, además, existe una oportunidad porque no hay fuga de cerebros a las grandes ciudades, por el motivo que existen las universidades en la ciudad de Tulcán, aprovechando el conocimiento de los estudiantes se trabaja el temas de emprendimiento y generar agroindustria en las zonas rurales e industria en la zona urbana.

Ing. Agrónomo Washington Ávalos.

Institución: Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia del Carchi (GADPC).

Cargo: Director de desarrollo económico local del GADPC.

1. ¿El entorno brinda oportunidades para generar desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?

Suponiendo que no haya oportunidades dentro del entorno, se debería generar considerando que la ciudad de Tulcán es fronteriza, aprovechando ésta ubicación, específicamente en el tema microempresarial que en gran

porcentaje es el comercio, además, destinar los productos para la adquisición de mercado local y proyectados al mercado internacionales.

2. ¿Qué actividades comerciales se desarrollan en la ciudad de Tulcán para fortalecer el desarrollo microempresarial?

Existen microempresas que prestan servicio como restaurantes, peluquerías, sastres entre otros, además, la venta de bienes básicamente ligado a la actividad económica por la compra-venta de productos de primera necesidad, en relación a la transformación de materias primas depende que se quiere dar valor agregado, analizando la demanda local y de Colombia, sin embargo estos productos comercializados ya tienen valor agregado por ser terminados, los cuales no se producen en la localidad, analizando el entorno local se produce leche, papas entre otros productos agrícolas, pero para darles valor agregado se debería determinar, si hay una oportunidad o acuerdos comerciales para captar mercados internacionales.

3. ¿Cuál actividad considera usted que refleja mayor desarrollo microempresarial?

El desarrollo microempresarial o de emprendimientos que se han establecido en la ciudad de Tulcán, son netamente comerciales con el vecino país de Colombia, por lo cual el comercio tiene mayor desarrollo microempresarial, porque destinan recursos para mejorar los negocios que están en la localidad y específicamente los que se dedican a comercializar productos de primera necesidad.

4. ¿El desarrollo microempresarial de la ciudad de Tulcán muestra niveles competitivos?

Hay que considerar una variante, la fluctuación del tipo de cambio afecta a la competitividad, cuando se tenga una política monetaria y manejar la moneda nacional como lo hace Colombia, además, los comerciantes expresan que el negocio ha reducido sus ventas, la situación no es favorable a causa de no llegar compradores de Colombia, porque el tipo de cambio nos favorece, se recibe más pesos y es un incentivador para trasladarse a comprar al vecino país. Entendiéndolo en tema general al desarrollo microempresarial, no

somos competitivos porque estamos dolarizados y ellos no, por tal motivo tienen la facultad de devaluar el peso y aprovechar esta ventaja.

5. ¿Cuáles considera que son los factores principales para evidenciar el desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?

Sería el incremento de nuevos negocios, posiblemente exista nuevas facilidades o mejoras en el entorno empresarial, además, considera el generar nuevas oportunidades no va a evidenciar el incremento de desarrollo microempresarial, lo que sucede actualmente se evidencia y pronuncian los propios comerciantes, que hay negocios que están cerrando y demuestra un desarrollo microempresarial en decremento de la parte empresarial.

6. ¿La institución a la cual representa realizan actividades enfocadas al desarrollo microempresarial?

La institución tiene la competencia de fomento productivo y agropecuario, a pesar que el fomento productivo estaría abarcando al fomento en áreas pecuarias, también se toma en consideración al tema de comercio, el cual se ha delegado a la agencia de desarrollo y trabajan en promoción, difusión de campañas como "Tulcán llévate en el corazón", internamente se ha apoyado a la federación de artesanos con proyectos de manera directa, mediante el proyecto Carchi Emprende, Carchi Innova y específicamente en el tema de comercio lo realiza la ADECARCHI.

7. ¿Qué recomienda para generar desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?

Se está tratando de generar alguna ley que motive, incentive y dinamice el intercambio comercial, como algún tipo de beneficio en la parte empresarial, porque recientemente hubo inconvenientes entre representantes de la aduana y los comerciantes, sobre el tema de contrabando, se realizan gestiones por parte de los comerciantes para la aprobación de una ley de frontera, con la finalidad de proteger las actividades comerciales más fuertes en la ciudad de Tulcán.

8. ¿Cree que el nivel de educación del emprendedor ayuda a mejorar la situación de desarrollo microempresarial?

Totalmente de acuerdo, porque hace falta mayor formación, capacitación en temas de tributación, aduanas, de leyes con la finalidad de mejorar el tema de administración en las microempresas existentes, como también que favorezcan a las que se pretende implementar a futuro.

Ing. Candy Vizuite.

Institución: Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia del Carchi (GADPC).

Cargo: Técnico proyecto Carchi Emprende-ADECARCHI.

1. ¿El entorno brinda oportunidades para generar desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?

Si brinda oportunidades, según el aspecto político tiene la disponibilidad de apoyo, en base a proyectos que dinamizan el comercio a nivel de la ciudad de Tulcán, como un proceso de fortalecimiento de los negocios establecidos en la localidad. Además, la disponibilidad de partidas presupuestarias en las entidades públicas, las cuales destinan recursos para ayudar a generar desarrollo microempresarial. También, se considera aprovechar la localidad para captar a clientes de Colombia por ser zona fronteriza.

2. ¿Qué actividades comerciales se desarrollan en la ciudad de Tulcán para fortalecer el desarrollo microempresarial?

La actividad comercial en la ciudad de Tulcán, que refleja mayor desarrollo microempresarial es la comercialización de productos de primera necesidad, por tal motivo aprovechan los comerciantes mayoristas para abarcan una mayor participación de mercado, ejemplo en ropa, calzado entre otros, también, la venta de productos en almacenes agroquímicos por ser una provincia agrícola y ganadera. Además, en relación a servicios se toma en cuenta a las almaceneras, agencias de transporte, servicios de telefonía.

3. ¿Cuál actividad considera usted que refleja mayor desarrollo microempresarial?

Considera que los emprendimientos están en subsistencia y en proceso de generar microempresa sólida y sustentable, además, recalca que realizando un proceso de producción de papa mediante convenios con instituciones privadas e identificar proceso de innovación, que ayuden a la transformación de papa dando un valor agregado al producto terminado. Concluye que falta realzar una nueva etapa la cual permita llegar a tener un fortalecimiento, primero es una fase inicial, luego con la capacitación llegar a generar un desarrollo y finalmente aplicar correctamente los conocimientos de las capacitaciones e inducir que sean independientes, en gestionar y administrar los recursos que poseen internamente.

4. ¿El desarrollo microempresarial de la ciudad de Tulcán muestra niveles competitivos?

No, porque la microempresa esta en sentido de comercialización y no hay industria para llegar a formar un parque industrial, además, en lo micro falta procesos administrativos para establecer una visión, misión, objetivos y gestionar los recursos, para cumplir las actividades dirigidas a la producción de bienes con alto valor agregado. También, tener un buen producto y un mercado objetivo para destinar recursos y captar esos nichos de mercado.

5. ¿Cuáles considera que son los factores principales para evidenciar el desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?

Un factor como fortaleza es disponer en la microempresa el recurso humano calificado y capacitado, también dentro de una organización tomar en cuenta la responsabilidad social y aprovechar las alternativas de apoyo del sector público enfocado al desarrollo económico-productivo, mediante la capacitación sobre procesos de innovación, aplicados a productos y servicios que oferta la microempresa. Otro factor es determinar un plan de contingencia que puedan solventar y capacitar, en temas de competitividad aprovechando las oportunidades del entorno.

6. ¿La institución a la cual representa realizan actividades enfocadas al desarrollo microempresarial?

Si, el GADPC dentro del desarrollo económico local desde el año 2010 hasta al año 2013, ha destinado 190000 dólares aproximadamente, también recurso humano para la ejecución de proyectos productivos como Carchi Emprende, en donde se ha enfocado a generar una cultura de emprendimiento por medio de ejes fundamentales, como la capacitación en la generación de planes de negocios y el apoyo económico dirigido a organizaciones productivas, además el apoyo para equipamiento de materiales de la organización, seguimiento y asesoramiento en la solución de problemas, que se generen el proceso de desarrollo del emprendimiento. Finalmente el fomento productivo de proyecto de innovación se ha dirigido al gremio de artesanos, con la finalidad de mejorar sus conocimientos en procesos innovativos respecto a los servicios que ofrecen.

7. ¿Qué recomienda para generar desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?

Recomienda capacitación en temas empresariales, en obligaciones tributarias, gestión con entidades públicas, para establecer estrategias de apoyo para la microempresa, además se lleve a la actualización de una línea base o estudio de mercado a nivel comercial, a fin de identificar las actividades económicas que se manejan a nivel de la ciudad y generar un diagnóstico de las necesidades existentes.

8. ¿Cree que el nivel de educación del emprendedor ayuda a mejorar la situación de desarrollo microempresarial?

Siempre hay que trabajar en actualizar los conocimientos y aprovechar las experiencias, las habilidades, destrezas y el desarrollo de las capacidades como las competencias duras y blandas, la primera; capacitación en administración, comercialización, marketing y ventas, la segunda; son las competencias blandas enfocadas a liderazgo y trabajo en equipo.

Msc. Freddy Quinde Sari.

Institución: Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC).

Cargo: Coordinador de CDEAE convenio MIPRO y UPEC.

1. ¿El entorno brinda oportunidades para generar desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?

Prácticamente si, el entorno social, económico, geográfico permite el desarrollo de microempresas, la mayoría de estas están divididas en dos, en la parte agroindustrial y la comercial, pero básicamente por ser el entorno netamente comercial genera, busca y da espacio para emprendimientos comerciales, especialmente en la compra-venta de productos de primera necesidad.

2. ¿Qué actividades comerciales se desarrollan en la ciudad de Tulcán para fortalecer el desarrollo microempresarial?

Las actividades a las que están dedicadas, son la venta dicotómica, la gente compra para revender, si es verdad realizan gestiones para las ventas de ropa, calzado e inclusive comida, por tener un mercado objetivo a los colombianos, además, el mercado local está realizando acciones para desarrollarse, sin embargo lo realizan aisladamente, ejemplo la cámara de comercio en el tema de capacitaciones, lo mismo el Gobierno Provincial y específicamente la ADECARCHI en los encadenamiento productivos, mas no articulan y benefician a la ciudad y provincia en general.

3. ¿Cuál actividad considera usted que refleja mayor desarrollo microempresarial?

De las anteriormente mencionadas lo que más genera desarrollo comercial es la venta de ropa, pero no se produce en la localidad, porque se compra en Ambato, Quito, Atuntaqui y específicamente la venta directa de los mayoristas en la ciudad. También, la reglamentación la cual permite que se pueda comercializar en frontera los productos de la canasta básica, ejemplo llevar arroz, azúcar, huevos, papel higiénico, pañales entre otros, los cuales están inmersos en la canasta básica, pero insiste que siguen siendo comerciales mas no productivos.

4. ¿El desarrollo microempresarial de la ciudad de Tulcán muestra niveles competitivos?

Expresa, que somos competitivos en relación de ventas, hasta se podría decir que somos mejores vendedores que los mismos comerciantes de Colombia, pero a nivel productivo considera que estamos en cero porque no hay desarrollo ni proyectos productivos.

5. ¿Cuáles considera que son los factores principales para evidenciar el desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?

Las acciones que están ejecutando la ADECARCHI y específicamente el Gobierno Provincial con apoyo económico y la articulación, la cual juega un papel muy importante. También, el CENTRO de DESARROLLO EMPRESARIAL y APOYO al EMPRENDIMIENTO (CDEAE), considera que no se puede obligar a que las personas emprendan, ni tampoco inventarnos y conseguir los mercados, el emprendedor debe identificar el mercado por ser la parte más complicada, estos organismos como el MIPRO, GADPC, municipio realizan actividades con el fin de articular y la universidad tiene un punto a favor en realizar esta articulación, por el motivo disponer el recurso humano y sin costo alguno.

6. ¿La institución a la cual representa realizan actividades enfocadas al desarrollo microempresarial?

En este momento la universidad se encuentra fortaleciendo el CENTRO de DESARROLLO EMPRESARIAL y APOYO al EMPRENDIMIENTO (CEDAE), porque se tiene ligado la filosofía emprendedora dentro de la misión de la universidad, está obligado a realizar acciones de emprendimiento, en la actualidad se capacitan la Escuela de Administración y Marketing, como también el CEDAE, han emprendido en capacitaciones a los docentes del Colegio Vicente Fierro, con la finalidad de trasladar y transferir el modelo de emprendimiento a sus estudiantes, además, a otras instituciones como las del café en el asesoramiento en temas de mercados y la autogestión para lograr conseguir recursos económicos, porque es el causante de detener al emprendimiento.

7. ¿Qué recomienda para generar desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?

Habría dos instancias, primero; recomendar que no necesariamente el apoyo es económico, debe enfocarse en conseguir mercados paralelos y que se sostengan, ejemplo se vende huevos de Ambato por más de 16 años y desde esa cadena, se podría aprovechar para vender un producto carchense paralelamente, con previo conocimiento de la cadena comercial del huevo, segundo; las acciones de apoyo, la universidad debería consolidar un proyecto de toda la cadena de comercialización, desde la planta de producción hasta en Ipiales, Pasto y Popayán que son las ciudades a las cuales llega este producto, para introducir paralelamente productos carchenses a estos mercados.

8. ¿Cree que el nivel de educación del emprendedor ayuda a mejorar la situación de desarrollo microempresarial?

Si totalmente y convencido de eso el emprendedor con mayor éxito es el emprendedor capacitado, que sea muy juicioso y se instruya para conocer las características del producto y si no las conoce, tener la disponibilidad de seguir un curso que le explique el funcionamiento del producto, un ejemplo si quisiera crear un jabón necesita estudiar las ideas del jabón, las características, componentes que necesita para fabricarlo, lo cual lo consigue estudiando química, biología o afines para producir jabones, por tal motivo se considera muy importante el nivel de educación para emprender.

Sr. Wilson Benítez.

Institución: Federación de Artesanos de la Provincia del Carchi.

Cargo: Presidente.

1. ¿El entorno brinda oportunidades para generar desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?

Por el momento está bajo el comercio y afecta a la actividad comercial por ser una ciudad fronteriza, no existe el apoyo del Gobierno y se evidencia los problemas, ejemplo las manifestaciones de los compañeros del gremio que se dedican al comercio a causa de los controles aduaneros, además,

considera que la ciudad de Tulcán es un puerto seco por el motivo, que no hay el apoyo para generar desarrollo microempresarial y aprovechar la ubicación fronteriza.

2. ¿Qué actividades comerciales se desarrollan en la ciudad de Tulcán para fortalecer el desarrollo microempresarial?

El comercio es todo porque se relaciona con las demás actividades, los transportistas, los servicios publicitarios, entre otros, también los sastres y modistas producen uniformes para las instituciones públicas y requieren de transporte para realizar la entrega, y considera que hay gremios más beneficiados que otros.

3. ¿Cuál actividad considera usted que refleja mayor desarrollo microempresarial?

Según los 14 gremios que conforman la federación del artesano el más desarrollado es el de sastres y modistas, recalando que trabajan mediante el municipio de Tulcán, el Gobierno Provincial entre otras, las cuales entregan prendas de vestir a estas instituciones y favorecen, para incrementar las ventas y por ende el requerimiento de mano de obra calificada, la cual se encuentra en el mismo gremio, ya que un requisito para pertenecer a cualquier gremio es tener el título de artesano.

4. ¿El desarrollo microempresarial de la ciudad de Tulcán muestra niveles competitivos?

Antes existía la oportunidad de competir, recalando que los productos no son producidos en la ciudad, estos son comprados con fines de comercializarlos, y en la actualidad no se puede competir porque los niveles de ventas están en constante variación a causa del cambio monetario, los colombianos tienen la posibilidad de manejar su moneda.

5. ¿Cuáles considera que son los factores principales para evidenciar el desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?

Principalmente la falta de empresas porque los estudiantes que terminan sus estudios superiores, buscan la oportunidad de trabajar en una empresa la

cual no existe en la ciudad y optan por salir a las grandes ciudades, también los estudiantes no se involucran en generar empresas y fuentes de empleo. Además, la preparación o capacitación de los artesanos no es válida especialmente en el gremio de la construcción, porque la mano de obra colombiana desplaza a la local, por cobrar cantidades bajas por su trabajo realizado.

6. ¿La institución a la cual representa realizan actividades enfocadas al desarrollo microempresarial?

La federación es la que acoge las necesidades de los diferentes gremios de la provincia del Carchi, además realiza las gestiones pertinentes para solicitar lo que requieren los gremios mediante el acercamiento con los gobiernos de turno, para que brinden el beneficio a los artesanos, ejemplo, capacitaciones, asesoramiento y apoyo económico, con fin de iniciar actividades que ayuden a mejorar la situación de cada actividad artesanal.

7. ¿Qué recomienda para generar desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?

Que las diferentes instituciones que tienen la competencia de desarrollo local y económico, incentive a los inversionistas para que generen industria en la ciudad y brinden fuentes de empleo. Enfocado a lo artesanal solicitar a la Junta Nacional del Artesano, califique al artesano, porque el gobierno de turno considera que todos están en las mismas condiciones y no se considera de ésta manera, solo se está aprovechando los beneficios que brinda al pertenecer a la federación de artesanos, algunos deben ubicarlos en la pequeña industria y no cobijarse con la ley del artesano. Regularizar la remuneración artesanal específicamente en la construcción, porque los maestros albañiles del Ecuador cobran aproximadamente 25 dólares diarios y los de Colombia cobran 10 dólares diarios, y al momento de construir prefieren contratar a la mano de obra barato, independientemente de la capacitación que han recibido los artesanos.

8. ¿Cree que el nivel de educación del emprendedor ayuda a mejorar la situación de desarrollo microempresarial?

En parte sí, porque los gremios están en constante capacitación para mejorar el funcionamiento de las actividades artesanales, pero en la localidad no se puede competir, porque la gente prefiere comprar productos a bajos precios y lo artesanal siempre será más costoso, por no tener la tecnificación para reducir los costos de producción.

Análisis de entrevista aplicada a expertos.

Según los diferentes entrevistados de las entidades tomas en consideración, expresan que existen las oportunidades para generar desarrollo microempresarial, las instituciones públicas brindan apoyo económico, capacitaciones, seguimiento y asesoramiento para fortalecer los emprendimientos, pero no existe un desarrollo microempresarial, por el motivo que están en constante capacitación enfocados a realizar actividades administrativas y de gestión para obtener los recursos necesarios e independizarse de las entidades que brindan apoyo, pero no se evidencia los resultados esperados y no generan un impacto específicamente en el desarrollo de los emprendimientos.

Existen varias actividades económicas, principalmente el comercio, servicio, producción artesanal, pero la actividad comercial más practicada en la ciudad es el comercio de productos de la canasta básica y las actividades que están relacionadas al mismo como transportistas, estibadores, servicios de publicidad y comunicación. Los niveles competitivos no se evidencian por el tipo de fluctuación del peso, los consumidores prefieren trasladarse a Colombia y no prefieren lo que se comercializa en la ciudad, esta desventaja de no poder manejar la economía por la inexistencia de política monetaria.

Se evidenciará un verdadero desarrollo microempresarial cuando se implemente microempresas sostenibles, sustentables y competitivas, para lograr formar un parque industrial el cual brinde fuentes de empleo en la localidad, mediante la participación activa de las diferentes entidades gubernamentales y especialmente los estudiantes universitarios, para

realizar investigaciones que favorezcan a la solución de problemas, aprovechando los conocimientos que poseen, también, la información recolectada refleja que entre más capacitación y formación el emprendedor es más exitoso.

3.6.5 Validación de la idea a defender.

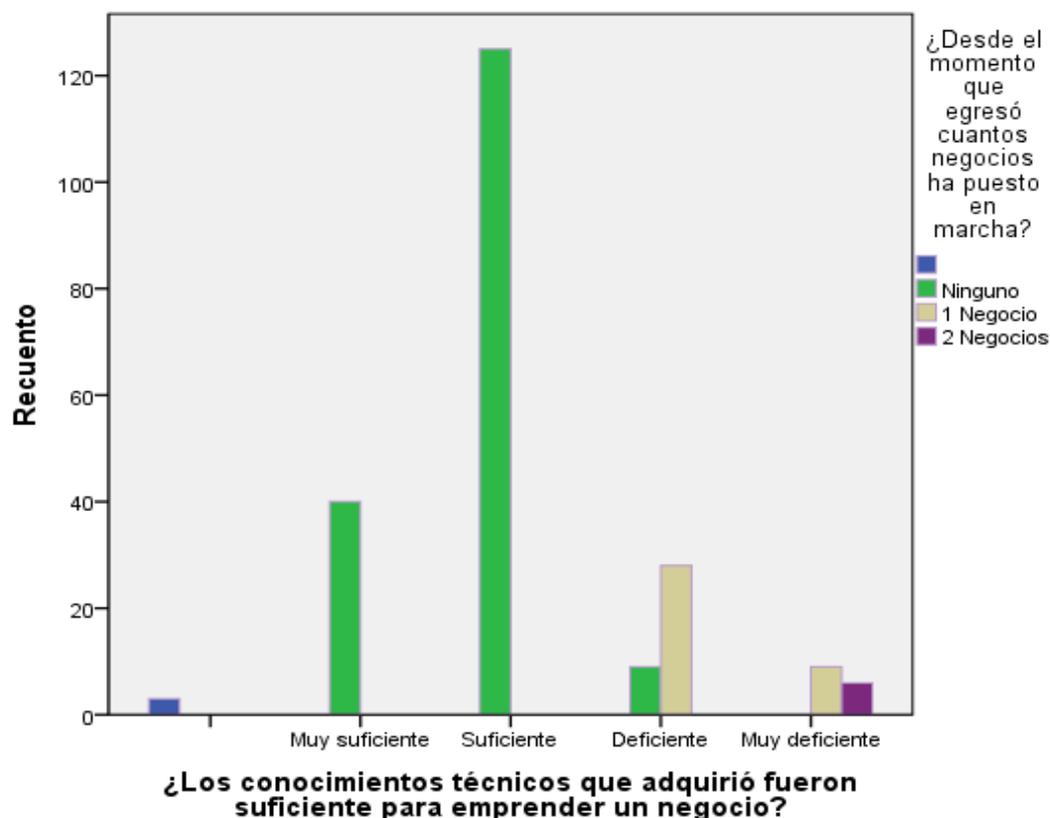
Según los datos recolectados, analizados e interpretados se ha verificado que existe el problema, el bajo nivel de emprendimiento de los egresados y su incidencia en el desarrollo microempresarial de la ciudad de Tulcán, por poseer una idea y no continuar con el siguiente paso, que es la implementación, esto no ayuda al desarrollo de la ciudad, por los limitantes que se presentan, no pueden emprender, esto ayudó a la investigación para trabajar con una propuesta que abarca en su mayoría a las causas que generan el problema planteado.

Tabla N°. 26. Contingencia 1.

| | | | ¿Desde el momento que egresó cuantos negocios ha puesto en marcha? | | | | Total | |
|--|----------------|-------------|--|---------|-----------|------------|-------|--------|
| | | | | Ninguno | 1 Negocio | 2 Negocios | | |
| ¿Los conocimientos técnicos que adquirió fueron suficientes para emprender un negocio? | Recuento | | 3 | 0 | 0 | 0 | 3 | |
| | | % del total | 1.4% | .0% | .0% | .0% | 1.4% | |
| | Muy suficiente | Recuento | 0 | 40 | 0 | 0 | 40 | |
| | | % del total | .0% | 18.2% | .0% | .0% | 18.2% | |
| | Suficiente | Recuento | 0 | 125 | 0 | 0 | 125 | |
| | | % del total | .0% | 56.8% | .0% | .0% | 56.8% | |
| | Deficiente | Recuento | 0 | 9 | 28 | 0 | 37 | |
| | | % del total | .0% | 4.1% | 12.7% | .0% | 16.8% | |
| | Muy deficiente | Recuento | 0 | 0 | 9 | 6 | 15 | |
| | | % del total | .0% | .0% | 4.1% | 2.7% | 6.8% | |
| | Total | | Recuento | 3 | 174 | 37 | 6 | 220 |
| | | | % del total | 1.4% | 79.1% | 16.8% | 2.7% | 100.0% |

Fuente: investigación de campo.

Gráfico N°. 20. 1ra Relación de variables



Fuente: Investigación de campo

La relación directa de la variable independiente y dependiente, es la constitución de microempresas y los conocimientos adquiridos durante la trayectoria estudiantil, a pesar de poseer los conocimientos técnicos para la elaboración de planes de negocios, planes de marketing, planes estratégicos manifiestan que no han iniciado actividades empresariales, sin embargo los estudiantes que pronuncian que los conocimientos adquiridos son deficientes han constituido microempresas, las cuales no han crecido durante el ciclo de vida a causa de no tener en claro lo que buscan con sus negocios, es por ende que se valida la idea, no existir el nivel de emprendimiento de los estudiantes con bases sólidas y aplicar sus habilidades y destrezas en beneficio de las microempresas, con la finalidad de fomentar el desarrollo microempresarial mediante la aplicación de los planes que saben elaborar.

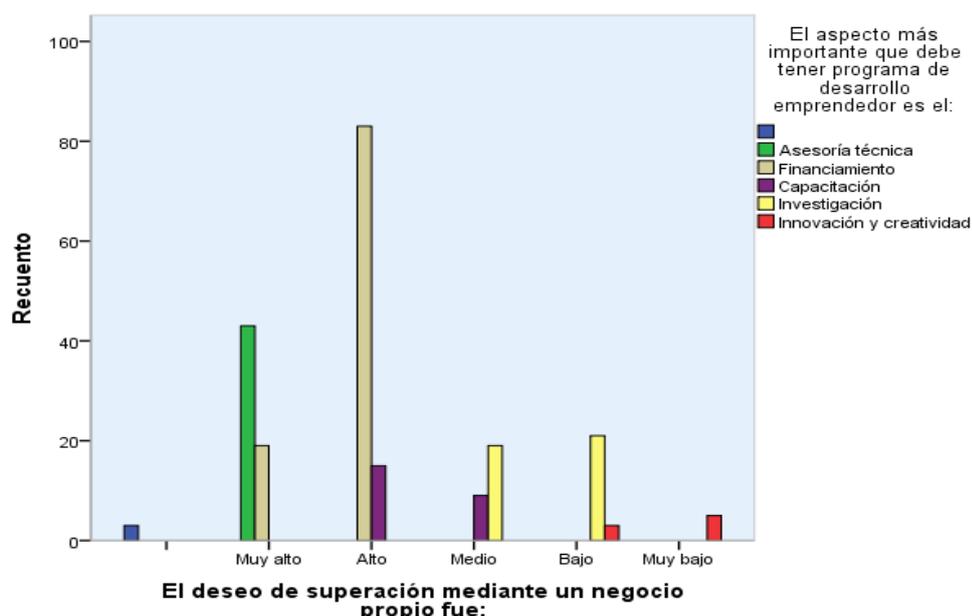
Tabla N°. 27. Contingencia 2.

Tabla de contingencia El deseo de superación mediante un negocio propio fue: * El aspecto más importante que debe tener programa de desarrollo emprendedor es el:

| | | | El aspecto más importante que debe tener programa de desarrollo emprendedor es el: | | | | | | Total |
|--|----------|-------------|--|------------------|----------------|--------------|---------------|--------------------------|--------|
| | | | | Asesoría técnica | Financiamiento | Capacitación | Investigación | Innovación y creatividad | |
| El deseo de superación mediante un negocio propio fue: | | Recuento | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| | | % del total | 1.4% | .0% | .0% | .0% | .0% | .0% | 1.4% |
| | Muy alto | Recuento | 0 | 43 | 19 | 0 | 0 | 0 | 62 |
| | | % del total | .0% | 19.5% | 8.6% | .0% | .0% | .0% | 28.2% |
| | Alto | Recuento | 0 | 0 | 83 | 15 | 0 | 0 | 98 |
| | | % del total | .0% | .0% | 37.7% | 6.8% | .0% | .0% | 44.5% |
| | Medio | Recuento | 0 | 0 | 0 | 9 | 19 | 0 | 28 |
| | | % del total | .0% | .0% | .0% | 4.1% | 8.6% | .0% | 12.7% |
| | Bajo | Recuento | 0 | 0 | 0 | 0 | 21 | 3 | 24 |
| | | % del total | .0% | .0% | .0% | .0% | 9.5% | 1.4% | 10.9% |
| | Muy bajo | Recuento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 5 |
| | | % del total | .0% | .0% | .0% | .0% | .0% | 2.3% | 2.3% |
| | Total | Recuento | 3 | 43 | 102 | 24 | 40 | 8 | 220 |
| | | % del total | 1.4% | 19.5% | 46.4% | 10.9% | 18.2% | 3.6% | 100.0% |

Fuente: investigación de campo.

Gráfico N°. 21. 2da relación de variables.



Fuente: investigación de campo.

Los egresados de las diferentes universidades de la ciudad de Tulcán, declaran que el deseo de superación mediante un negocio propio sería muy aceptable, pero necesitan de ayuda para iniciar con actividades empresariales; primero, el financiamiento para continuar con los procesos que requiere un negocio nuevo; segundo, manifiestan que el deseo de superación con un negocio propio es muy alto, sin embargo requieren de ayuda técnica para la constitución de empresas, por el motivo que tienen los conocimientos pero no aplican en la vida profesional y es un causante que genera el bajo nivel de emprendimiento, y si los estudiantes que tienen el deseo y los conocimientos para generar nuevos negocios no lo hacen, afecta directamente al desarrollo microempresarial no existe el involucramiento en el ámbito empresarial; tercero, solicitan capacitaciones generales para sentirse motivados y convencidos de que en verdad funcionará lo que desean implementar, y estará enfocado en la correcta aplicación de conocimientos para la reducción del porcentaje de fracaso y por ende un desarrollo empresarial.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES.

1. Los egresados poseen una motivación importante, la cual es realizar las actividades que les gusta y esto es beneficioso, por el hecho que estarán comprometidos con las actividades que realizarán en el ámbito empresarial.
2. Están convencidos de tener los conocimientos necesario para desarrollar actividades empresariales, es favorable por la convicción de superarse mediante un emprendimiento administrado por ellos mismo.
3. Los egresados confirman que es necesario plasmar la idea en un plan, previo a iniciar cualquier actividad empresarial y es positivo para trabajar con estas personas para cumplir con los objetivos que se plantean.
4. Los egresados aceptan que es favorable diseñar un programa de desarrollo emprendedor en la universidad, por sentirse comprometidos con la institución y por ende tratar de solucionar los problemas del entorno.
5. El nivel de emprendimiento en los egresados se confirma que es bajo, según el número de negocios implementados por los estudiantes, el cual es del 20% y el 80% no tienen negocios constituidos, por no involucrarse los estudiantes en un porcentaje mayor, se considera la causa por la cual no exista el desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán.
6. El factor principal para detener al emprendedor en la constitución de nuevos negocios es el financiamiento, por el hecho de no estar

informado de los beneficios que ofertan entidades gubernamentales y no gubernamentales en relación al emprendimiento.

7. El tiempo de permanencia de los negocios en el mercado no supera los 2 años, es negativo por evidenciar que no crecen o cierran en el corto tiempo de haberse constituido, y no aplicar correctamente los conocimientos técnicos adquiridos en la Universidad, realizando un análisis interno y externo de la microempresa.

4.2. RECOMENDACIONES.

1. Motivar e incentivar a los estudiantes a que se involucren en el ámbito empresarial mediante una charla de un emprendedor exitoso o un experto en el tema, además, canalizar la motivación que poseen los egresados hacia actividades empresariales, con la finalidad de agrupar ideas de negocios y seleccionar la más apegada al entorno.
2. Aprovechar los conocimientos de los estudiantes, egresados/graduados, los cuales han sido adquiridos en las aulas de clase, enfocándolos a fines empresariales y de esta manera incrementar el nivel de emprendimiento en relación al ámbito académico.
3. Capacitar a los estudiantes, egresados y graduados en temas relacionados a planes de negocios, planes de marketing, planes estratégicos, entre otros, con el objetivo de aclarar los parámetros de elaboración de dichos planes y minimizar la probabilidad de fracaso en su implementación.
4. Diseñar un programa de desarrollo emprendedor en la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, con sus respectivos elementos para un buen funcionamiento; marco referencial, diseño institucional, líneas estratégicas, planes de acción y su respectivo costo-financiamiento.

5. Incentivar y motivar a los estudiantes a que aprovechen los conocimientos e inicien con una actividad comercial, aprovechando sus habilidades y destrezas, identificando alternativas para desarrollar la creatividad a través de un programa de desarrollo emprendedor, el que debería apoyar a constituir las ideas y se transformen en negocios productivos, de esta manera incrementar el nivel de emprendimiento de los estudiantes.

6. Brindar una conferencia en temas de financiamiento a emprendimientos, la exposición a entidades gubernamentales y no gubernamentales, de los planes desarrollados en el transcurso de la asistencia al programa emprendedor y buscar el respectivo financiamiento de planes innovadores e iniciar con las actividades planteadas.

7. Focalizar los esfuerzos para que exista un verdadero desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán, guiando y asesorando en plasmar los diferentes planes planteados, destinando los recursos necesarios para cada actividad y cumplir en su totalidad los objetivos planteados y de esta manera lograr ser un negocio sustentable evidenciando el desarrollo de la localidad.

CAPÍTULO V

PROPUESTA.

5.1. TÍTULO.

Programa de Desarrollo Emprendedor (PDE), para estudiantes de octavo, noveno y décimo semestre de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi.

5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.

El bajo nivel de emprendimiento de los egresados de la universidad se refleja en el estudio de mercado presentado en el capítulo III, el cual arrojó información relevante sobre el bajo número de negocios constituidos por los egresados y graduados de las universidades analizadas, por diversos factores como son: financiamiento, pocas oportunidades en el entorno e inclusive inician actividades empresariales sin realizar un plan de negocio bien estructurado, afectando directamente al desarrollo de la microempresa.

Los conocimientos que poseen los egresados y graduados no se aplican en la elaboración de planes, proyectos de inversión, planes de marketing entre otros, todo esto con la finalidad de mejorar la situación microempresarial.

Los deseos de implementar un negocio y por ende la superación personal y profesional que tienen los egresados son muy visionarios, pero no disponen de ayuda técnica para la elaboración de los planes, esto da a entender que existe la necesidad de iniciar una actividad enfocada a incentivar la cultura emprendedora con ayuda técnica y financiamiento correspondiente.

Un 54% de los egresados tomados en cuenta para la investigación han realizado un plan de negocio y poseen los conocimientos básicos de cómo elaborarlo, sin embargo no lo realizan con datos reales del entorno, más bien manejan datos ficticios para su elaboración y presentación en alguna asignatura de la carrera, sin intención de implementarlo o iniciar una actividad comercial.

El autoempleo es la principal causa por la cual los egresados y graduados pretenden desarrollar los emprendimientos, ya que en la localidad no existen fuentes de empleo y por tal motivo se evidencia la posibilidad de ayudar a estos emprendedores a desarrollar ideas de negocios e incrementar las fuentes de empleo.

El 80% de los egresados no se ha iniciado en el mundo empresarial, ya sea por factores personales o externos a ellos, pero se ha comprobado que existe la necesidad de poseer un ambiente de trabajo, en el cual se permita desarrollar las ideas que poseen los estudiantes, egresados y graduados de la Universidad.

5.3. JUSTIFICACIÓN.

De acuerdo al reglamento General del Sistema de Investigación de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi establece objetivos: “Generar los instrumentos operativos que faciliten la ejecución de los programas y proyectos de investigación científica y tecnológica, así como aquellos que coadyuven al emprendimiento e impulsar la formación de equipos que trabajen en proyectos de investigación y/o emprendimientos” por lo cual se considera necesario diseñar un programa de desarrollo emprendedor en la UPEC llamado PDE, el cual ayudará al cumplimiento de los objetivos mencionados.

En el programa se desarrollará trabajos conjuntamente con los estudiantes, egresados, graduados y docentes, de tal forma lograr un resultado apegado a la realidad del entorno empresarial de la ciudad de Tulcán, además, se identificará nuevas ideas de negocios con una investigación de mercado, la cual se trabajará con grupos de expertos de las diferentes escuelas de la UPEC, para el desarrollo de los planes de negocios.

Este programa contempla tres etapas claramente definidas y son:

Primero; motivar e incentivar a los estudiantes para fomentar una cultura y espíritu emprendedor, mediante charlas, seminarios, talleres y conferencias

magistrales impartidas por docentes y expertos de la universidad, en temas de emprendimiento, además experiencias propias sobre emprendimientos constituidos por los mismos.

Segundo; capacitar sobre generalidades y su respectiva elaboración de un plan de negocios, con la asesoría técnica a través de los expertos en el tema y así formularlo paso a paso con datos reales del entorno empresarial, plasmando la idea de negocio planteada en la primera fase. Además, el estudiante logrará complementar su conocimiento teórico con lo práctico, aplicando las habilidades y destrezas adquiridas en la trayectoria estudiantil, como también en la capacidad de utilizar las herramientas necesarias para elaborar un plan de negocios bien estructurado.

Tercero; defender la idea de negocios y su plan respectivo en un auditorio, exponiendo sus puntos de vista y comentarios hacia los demás trabajos, utilizando la coevaluación entre compañeros.

Por último, presentar el trabajo final elaborado por el estudiante a entidades financieras gubernamentales y privadas para su respectivo financiamiento e iniciar con las actividades planteadas.

Con la aprobación de los planes de negocio se pretende llegar a su constitución de las microempresas, por parte de los estudiantes, egresados y graduados de la Universidad, lo cual ayudará a reducir el porcentaje de fracaso cuando se inician actividades microempresariales y con la buena aplicación del plan de negocios mediante lo teórico en práctico se ayudará al desarrollo de los mismos.

Con un buen funcionamiento y desarrollo de las microempresas se logrará generar fuentes de empleo y por ende los ingresos respectivos a cada empleado.

5.4. OBJETIVOS.

5.4.1 Objetivo general.

- Diseñar un Programa de Desarrollo Emprendedor (PDE), para estudiantes de octavo, noveno y décimo semestre de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi.

5.4.2 Objetivos específicos.

- Establecer el marco referencial para entender y comprender los alcances del Programa de Desarrollo Emprendedor (PDE).
- Diseñar un marco institucional que se adapte adecuadamente al Programa de Desarrollo Emprendedor (PDE).
- Elaborar las líneas estratégicas del programa que incentiven la cultura emprendedora y el desarrollo microempresarial.
- Detallar los costos y financiamiento del Programa de Desarrollo Emprendedor (PDE).

5.5. FUNDAMENTACIÓN.

Según Albert Shapero el proceso de formación de nuevas empresas y de nacimiento de nuevos empresarios, es el resultante de la interacción de factores situacionales, sociales, psicológicos, culturales y económicos, y que cada evento empresarial (nacimiento de un empresario) ocurre en un momento dado, como resultado de un proceso dinámico que provee situaciones que impactan sobre los individuos cuyos valores y percepciones están condicionados por sus experiencias y herencias culturales y sociales. (Cavalo, 2008).

La fundamentación de la propuesta se basa en el enfoque de Albert Shapero, el cual establece que el emprendimiento debe estar relacionado con la iniciativa de las personas, como también los recursos físicos, financieros y tecnológicos que necesariamente deben complementarse, para

incentivar a los emprendedores a constituir microempresas con un mayor porcentaje de éxito.

Según lo que establece este autor sobre los recursos humanos capaces de iniciar su propia microempresa y exclusivamente enfocándose a la relación con las universidades, se pretende generar negocios innovadores y diferenciados, por lo que se ha tomado en cuenta a los estudiantes de niveles superiores, para que realicen este tipo de acciones, aprovechando su capacitación y conocimiento en diferentes áreas, para realizar estudios previo a la iniciación de un negocio, además, tienen la capacidad de tomar decisiones en las microempresas en funcionamiento y mejorar la situación mediante una visión de desarrollo de las mismas.

Además, se relaciona temas sobre la administración de los negocios y el recurso humano que poseen las habilidades y destrezas desarrolladas, para estar al frente de una organización, con el fin de tomar nuevos retos y afrontarlos para el desarrollo de las microempresas, un ejemplo cuando no se cumple con los objetivos planteados, se debe tomar decisiones para alinear los esfuerzos y cumplir de los mismos, todo esto se puede dar con la habilidad que poseen los estudiantes para buscar nuevas alternativas y encaminar al cumplimiento de estas metas.

Todo lo anteriormente mencionado se lo puede realizar motivando e incentivando a los futuros emprendedores para fomentar la cultura emprendedora y desarrollar una idea de negocio mediante conferencias, seminario, talleres impartidos por expertos. Además, plasmar la idea en un plan de negocios con los aspectos que afecten al desarrollo del mismo y de esta manera conocer las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que estén relacionadas en las actividades que va a desarrollar. Finalmente, la búsqueda de financiamiento para dar inicio con lo planificado, se puede realizar internamente en la UPEC, mediante encuentros entre los emprendedores y las entidades que buscan fomentar microempresas en la localidad.

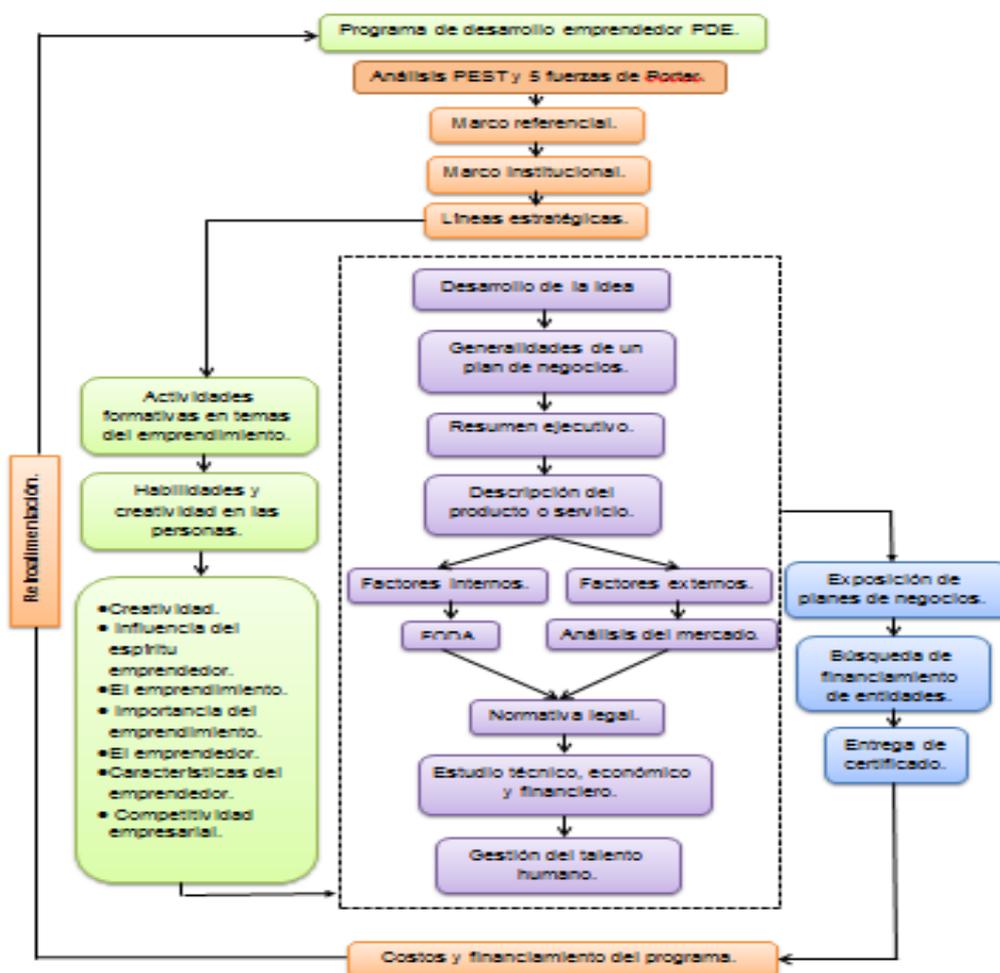
5.6. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA.

El impacto principal de la propuesta es impulsar la generación de negocios innovadores y diferenciados en la ciudad de Tulcán, fomentando la cultura emprendedora desde la universidad hacia los estudiantes y docentes, con la finalidad de alcanzar el desarrollo microempresarial en la localidad.

Es importante involucrar a estos agentes con el hecho de incrementar el nivel de emprendimiento, la participación activa y directa con el buen manejo de las herramientas adquiridas en el aula de clases, y la constitución de microempresas, además de mejorar la situación actual de las ya existentes impulsados por los estudiantes.

Con el objetivo de diseñar el programa de desarrollo emprendedor (PDE), se presenta.

Gráfico N°. 22. Esquema del programa.



Fuente: adaptado de Friend & Zehle, 2008

5.7. ANÁLISIS PEST.

5.7.1 Análisis Político.

La estabilidad política del Ecuador es buena, porque se ha mantenido el Economista Rafael Correa como presidente constitucional durante 6 años consecutivos, además se evidencia una estabilidad en el ámbito político por mantener los programas, los cuales ayudan a fomentar la producción y comercialización de productos innovadores con valor agregado.

La constitución del Ecuador 2008, reconoce las formas de organización de diversas actividades comerciales, ayudando a constituir emprendimientos unipersonales y grupales con la finalidad de integrar las habilidades de las personas para generar bienes y servicios, también esta política es positiva sobre el emprendimiento por el hecho de incentivar a la producción de calidad, ya sea para consumo nacional o con expectativas de exportación.

Los programas EmprendEcuador financia la creación de microempresas, la SENAMI (Secretaría Nacional del Migrante) tiene el fondo Cucayo creado para migrantes emprendedores que regresan al Ecuador.

El código de la producción respalda la creación de empresas a través de incentivos, entre ellos la exoneración del Impuesto a la Renta por cinco años a empresas que fabriquen bienes usualmente importados como abonos, fertilizantes, electrodomésticos, detergentes, cosméticos, calzados, entre otros. También hay reducciones de Impuesto a la Renta a quien hagan capacitaciones para investigación, desarrollo e innovación tecnológica.

El Banco Nacional de Fomento (BNF) otorgando financiamiento a empresas de los sectores de agricultura, pesca, pequeña industria, forestal y turismo; los montos van desde 450 hasta 300 mil dólares.

La Corporación Financiera Nacional (CFN) da préstamos desde 50 mil dólares y financia hasta un 70% de un negocio nuevo, con tasas de 8 al 11%, los bancos privados por lo general entregan préstamos con tasas del

15% al 24%, en relación a la tasa establecida por el Banco Central del Ecuador.

El apoyo de las Cámaras de la Pequeña Industria de algunas localidades del país ha sido importante, en estas se debaten propuestas de proyectos nacionales, se habla de redes de emprendimiento e incubación y, a través de estas, se trata de fomentar la cultura del emprendimiento en el país. (Cahuasquí, 2013, pág. 42).

Los diferentes programas presentados mediante las entidades gubernamentales son de gran ayuda, porque fomentan la creación de microempresas con incentivos económicos, exoneraciones y préstamos financieros a bajas tasa de interés, también es favorable para el incremento del nivel de emprendimiento de las personas, porque tienen mayor interés de emprender con una microempresa con las ayudas enunciadas, además el código de la producción ayuda a producir con calidad para exportar esos productos, otro punto clave es capacitar a los colaboradores para desarrollar habilidades y destrezas, con fin aprovechar esa fortaleza y mejorar la situación de las microempresas.

Cambio de la matriz productiva

Este cambio permitirá generar nuestra riqueza basados no solamente en la explotación de nuestros recursos naturales, sino en la utilización de las capacidades y los conocimientos de la población.

Diversificación de la producción que significa hacer nuevas industrias, generar nuevos tipos de negocios. En este sentido el Estado lanzó un fuerte programa de incentivos, alrededor de 300 millones, cuya finalidad es apoyar a desarrollar estas nuevas ramas productivas, como por ejemplo la reforestación comercial.

El otro eje hace referencia al valor agregado, a esa necesidad que tiene el país de aprovechar la materia prima de excelente calidad que producimos y

exportarla pero ya no en bruto, sino a través de bienes procesados. (SENPLADES, 2012).

Es importante que se aproveche las habilidades de las personas para generar una cultura emprendedora, fomentando la creación de microempresas innovadoras con la buena utilización y transformación de materias primarias, logrando una diversificación de la producción a nivel nacional, cambiando la mentalidad de las personas para reducir el monocultivo que está latente en diferentes partes del país.

Actualmente el Gobierno Provincial del Carchi en convenio con la Cooperación Técnica Belga-CTB, inicio la ejecución del programa de desarrollo rural del norte del Ecuador, mismo que está destinado a proveer de insumos necesarios para el fortalecimiento e incremento de la producción en la provincia del Carchi. Quizá una de las mayores diferencias que tiene el sector productivo de la provincia del Carchi, es el de no contar con un medio que identifique los nicho de comercialización; esto ha llevado a la producción por senderos de incertidumbre, sin objetivos ni metas. (Ofiagro, 2010, pág. 32).

- “Seguridad y soberanía alimentaria.
- Política social
- Fortalecer a las organizaciones
- Consolidar el desarrollo rural”. (Ofiagro, 2010, pág. 204).

El emprendimiento está desarrollándose constantemente, pero el porcentaje que se mantienen en el mercado es del 30% según el Ing. Luis Jiménez del Gobierno provincial del Carchi, esto a causa de no realizar un plan de negocios en el cual se analizan el comportamiento de los mercados y competidores, además el cumplimiento de los objetivos propuestos en el mismo, según el objetivo de Ofiagro es ayudar a las cadenas productivas en estos aspectos para reducir los niveles de fracaso al iniciar una microempresa.

5.7.2 Análisis Económico.

Gráfico N°. 23. Población económicamente activa (PEA) y desempleo 2013.

| CLASIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN | 2009 | 2010 | 2010 | 2010 | 2010 | 2011 | 2011 | 2011 | 2011 | 2012 | 2012 | 2012 | 2012 | 2013 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | Dic. | Mar. | Jun. | Sep. | Dic. | Mar. | Jun. | Sep. | Dic. | Mar. | Jun. | Sep. | Dic. | Mar. |
| Población en Edad de Trabajar (PET) | 82.9% | 83.0% | 83.6% | 83.5% | 84.0% | 84.5% | 84.6% | 83.5% | 83.7% | 83.9% | 83.9% | 84.3% | 84.9% | 84.7% |
| Población Económicamente Activa (PEA) | 57.1% | 59.1% | 56.6% | 57.2% | 54.6% | 55.5% | 54.6% | 55.2% | 55.4% | 57.2% | 56.6% | 55.1% | 54.7% | 54.9% |
| Ocupados | 92.1% | 90.9% | 92.3% | 92.6% | 93.9% | 93.0% | 93.6% | 94.5% | 94.9% | 95.1% | 94.8% | 95.4% | 95.0% | 95.4% |
| Ocupados No clasificados | 2.8% | 2.0% | 1.6% | 1.0% | 1.2% | 1.8% | 1.3% | 0.9% | 0.8% | 1.3% | 2.0% | 2.0% | 3.1% | 1.9% |
| Ocupados Plenos | 38.8% | 37.6% | 40.3% | 41.9% | 45.6% | 41.2% | 45.6% | 47.9% | 49.9% | 49.9% | 49.9% | 51.1% | 52.1% | 48.4% |
| Subocupados | 50.5% | 51.3% | 50.4% | 49.6% | 47.1% | 50.0% | 46.7% | 45.7% | 44.2% | 43.9% | 43.0% | 42.3% | 39.8% | 45.0% |
| Visibles | 10.3% | 12.1% | 10.6% | 10.2% | 9.5% | 10.5% | 8.5% | 8.6% | 7.6% | 8.8% | 7.3% | 8.0% | 6.1% | 8.3% |
| Otras formas | 40.2% | 39.3% | 39.8% | 39.4% | 37.7% | 39.5% | 38.3% | 37.1% | 36.7% | 35.1% | 35.7% | 34.3% | 33.8% | 36.7% |
| Desocupados/Desempleados | 7.9% | 9.1% | 7.7% | 7.4% | 6.1% | 7.0% | 6.4% | 5.5% | 5.1% | 4.9% | 5.2% | 4.6% | 5.0% | 4.6% |
| Cesantes | 5.5% | 6.7% | 4.9% | 5.8% | 4.2% | 5.2% | 4.4% | 4.7% | 3.3% | 4.0% | 3.8% | 3.5% | 3.1% | 3.5% |
| Trabajadores Nuevos | 2.5% | 2.4% | 2.8% | 1.7% | 1.9% | 1.8% | 1.9% | 0.8% | 1.8% | 0.9% | 1.4% | 1.1% | 1.9% | 1.2% |
| Desempleo Abierto | 6.0% | 7.4% | 5.9% | 6.1% | 4.5% | 5.7% | 5.1% | 4.8% | 3.9% | 4.2% | 4.3% | 4.1% | 4.0% | 4.2% |
| Desempleo Oculto | 1.9% | 1.7% | 1.8% | 1.3% | 1.6% | 1.3% | 1.2% | 0.7% | 1.2% | 0.6% | 0.8% | 0.5% | 1.0% | 0.5% |
| Población Económicamente Inactiva (PEI) | 42.9% | 40.9% | 43.4% | 42.8% | 45.4% | 44.5% | 45.4% | 44.8% | 44.6% | 42.8% | 43.4% | 44.9% | 45.3% | 45.1% |

Fuente: ENEMDU

La población económicamente activa en el Ecuador es del 54,9% al año 2013, esto indica que las personas aún realizan actividad económica ya sea de producción, comercio o servicio y tienen el poder adquisitivo para comprar bienes y servicios. Este comportamiento se aprovecha mediante la creación de nuevas microempresas, las cuales brindarán productos que satisfacen las necesidades de la población.

El índice de desempleo es el más bajo en los últimos 6 años, a efecto del buen mandato del Economista Rafael Correa, además existe una tendencia a seguir disminuyendo, pero en relación a la población total se mantiene un gran número de personas sin un trabajo estable o se encuentran subempleados, lo que genera una incertidumbre al momento de adquirir productos por no tener ingresos fijos, estos ingresos les ayuda solo para cubrir las necesidades básicas.

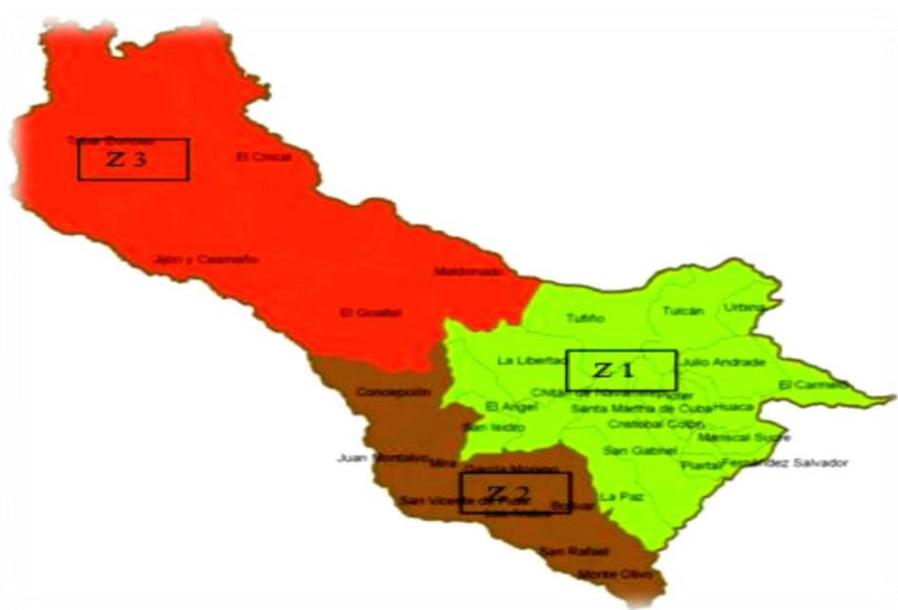
Gráfico N°. 24. Inflación acumulada en enero de cada año.

| FECHA | VALOR |
|--------------------|--------|
| Octubre-31-2013 | 2.04 % |
| Septiembre-30-2013 | 1.71 % |
| Agosto-31-2013 | 2.27 % |
| Julio-31-2013 | 2.39 % |
| Junio-30-2013 | 2.68 % |
| Mayo-31-2013 | 3.01 % |
| Abril-30-2013 | 3.03 % |
| Marzo-31-2013 | 3.01 % |
| Febrero-28-2013 | 3.48 % |
| Enero-31-2013 | 4.10 % |
| Diciembre-31-2012 | 4.16 % |
| Noviembre-30-2012 | 4.77 % |
| Octubre-31-2012 | 4.94 % |
| Septiembre-30-2012 | 5.22 % |
| Agosto-31-2012 | 4.88 % |
| Julio-31-2012 | 5.09 % |

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013

La inflación es la más baja en relación a los últimos 6 años, ha disminuido porcentualmente esto indica que existe la posibilidad de aprovechar el poder adquisitivo de la población, porque los productos necesarios o básicos no han incrementado su precio o se han mantenido estables, es favorable para constituir nuevas microempresas las cuales brinden bienes y servicios de calidad a precios semejantes a los actuales.

Gráfico N°. 25. Zonas y sistemas de producción en la provincia del Carchi.



Fuente: www.imagenes.com

Zona 1.

Corresponde al cantón de Tulcán (El Carmelo, Julio Andrade, Pioter, Tufiño, Urbina); Espejo (El Ángel, La Libertad, San Isidro); Montúfar (San Gabriel, Cristóbal Colón, Chitán de Navarrete, La Paz, Fernández Salvador, Piartal); y, Huaca (Huaca y Mariscal Sucre). Territorio correspondiente al páramo y alto andino de prevalencia de grandes y medianos productores mestizos, con mediana demanda de recursos hídricos.

Sistemas de cultivo y crianzas articulados al mercado nacional e internacional, predominancia del cultivo de la papa en combinación con producción de ganado lechero con objetivos de capitalización simple y ampliada. Oferta laboral local por empresas agropecuarias productoras de derivados de lácteos y bajo nivel de diversificación de actividades de autoempleo en el medio rural. (Guerrero, 2010, pág. 25).

El Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia Del Carchi, ha identificado a esta zona como productiva con la finalidad de dirigir esfuerzos para llevar a cabo planes, programas y proyectos, explotarlos fomentando el desarrollo del emprendimiento. Esta entidad pública realiza concursos para seleccionar los mejores proyectos presentados y financiarlos, para aprovechar esta zona identificada como productiva.

También a los planes de negocios presentados se los califica de acuerdo a la actividad que desean realizar, ejemplo agricultura, manufactura, servicio, entre otros. Estos planes serán aprobados siempre y cuando tengan un valor agregado y con los estudios técnicos correctamente aplicados, todo esto con el objetivo de reducir el porcentaje de fracaso de la microempresa.

Tabla N°. 28. Población del Cantón Tulcán por Rama de Actividad

| RAMA DE ACTIVIDAD | TOTAL DE POBLACIÓN |
|---|---------------------------|
| Agricultura, silvicultura, caza y pesca | 42.6 |
| Comercio | 14.4 |
| Servicios | 15.3 |
| Manufactura | 6.6 |

| | |
|-----------------------------------|-----|
| Construcción | 4.4 |
| Transporte | 6.6 |
| Establecimientos financieros | 1.9 |
| Explotación de minas y canteras | 0.3 |
| Trabajador nuevo | 0.4 |
| Electricidad, gas y agua | 0.2 |
| Actividades no bien especificadas | 7.3 |

Fuente: INEC, 2010

Las zonas productivas según los criterios de análisis se evidencia que existe un gran número de personas dedicadas a la agricultura como detalla la tabla, lo cual identifica a los emprendedores en actividades ancestrales como es en cultivos de diversos productos, crianza de animales y refleja que no existen productos diferenciados o novedosos para aprovechar esas características y realizar una exportación o inducir al consumo de estos nuevos productos. Sistema de actividades de las familias rurales en la provincia.

Desde la década de los 90 a la actualidad, en la dinámica económica del medio rural de la Provincia del Carchi ha girado en torno a la producción de tres rubros productivos: producción de papa, leguminosas y crianza ganadera – producción de leche cruda.

Estos rubros facilitan entender dinámicas zonales definidas por las condiciones agroecológicas que determinan vocaciones agropecuarias de la provincia y generan las principales fuentes de ingresos y empleo para las familias del medio rural.

La provincia del Carchi se la considera agrícola por tener un porcentaje del 42.6% dedicada a esta actividad comercial, sin embargo los ingresos por persona que se generan no son los suficientes para cubrir las necesidades básicas para cada familia, esto refleja que no se está actuando con la ayuda hacia estos sectores para mejorar la situación de las microempresas en el sector rural, por tal motivo no existe desarrollo microempresarial.

Para el 87,38% las familias del sector rural de la provincia del Carchi la producción agropecuaria es la principal fuente de empleo e ingresos para sus familias; mientras que la artesanía (en su mayoría producción artesanal de derivados de lácteos) y la agroindustria (predominancia de derivados de lácteos) representa el 2%.¹⁰ Los territorios de incidencia de estas actividades – relacionadas a los rubros de producción – permiten reconocer las zonas productivas relacionadas a los principales cultivos, crianzas y/o rubros en la provincia del Carchi. (Guerrero, 2010, pág. 20).

Según la dedicación de fuerza de trabajo en la zona productiva 1 de la provincia del Carchi, están estancados en los cultivos, crianza de animales y un porcentaje reducido del 2% se dedica a la agroindustria, no se trabaja conjuntamente con técnicos en las diferentes ramas y lograr un resultado más satisfactorio para los emprendedores, como es mayores ingresos para cubrir sus necesidades básicas.

Tabla N°. 29. Provincia del Carchi actividades de los miembros de la familia.

| Actividad | Padre | Madre | Hijos |
|---|--------------|--------------|--------------|
| Jornaleros Agrícolas | 23,08% | 15,38% | 15,38% |
| Jornaleros Pecuarios | 15,38% | 7,69% | 0,00% |
| Jornaleros Artesanales | 7,69% | 0,00% | 0,00% |
| Jornaleros Otras actividades | 15,38% | 0,00% | 15,38% |
| Emprendimientos Familiares – Otras actividades | 0,00% | 7,69% | 0,00% |
| Desempleados | 23,08% | 69,23% | 69,23% |

Fuente: Encuesta diagnóstico línea de base sistemas productivos PDRNE
Elaboración: Guerrero, 2010.

En promedio, los miembros de una familia (padre, madre y un hijo trabajando) representan en conjunto un 1,38 perceptores de ingresos, que a

costo del jornal local significa un ingreso diario de 10,38 dólares y de 249,23 dólares por mes. (Guerrero, 2010, pág. 31).

Según las actividades desempeñadas por los miembros del hogar se clasifican en jornaleros en distintas áreas, tanto, agrícolas, pecuarios, artesanales y en los propios emprendimientos familiares, pero según el diagnóstico línea base no superan los ingresos de 249 dólares al mes por todos los miembros familiares y gran porcentaje (23,08%) de los jornaleros están desempleados, es a causa de que no existen microempresas estables que generen plazas de trabajo con un remuneración justa.

Tabla N°. 30. Provincia Del Carchi Principales Rubros De Producción Cantón Tulcán.

| TULCAN | El Carmelo | Julio Andrade | Piöter | Tufiño | Urbina | El Chical | Maldonado |
|----------------------|------------|---------------|----------|-----------------|----------|-----------|-----------|
| Principales Cultivos | Papa | Papa | Papa | Papa | Papa | | |
| | | | | | Maíz | | |
| | | | | | | Plátano | Plátano |
| | | | | | Arveja | | |
| Crianzas | Vacuno | Vacuno | Vacuno | Vacuno | Vacuno | Vacuno | Vacuno |
| | Porcino | Porcino | Porcino | Porcino | Porcino | Porcino | Porcino |
| | Avícola | Avícola | Avícola | Avícola | Avícola | Avícola | Avícola |
| | Cuyícola | Cuyícola | Cuyícola | Cuyícola | Cuyícola | Cuyícola | Cuyícola |
| | | | | | | Piscícola | Piscícola |
| Agroindustrial | | | Quesos | | | Panela | Panela |
| | | | | | | Cuajada | Miel |
| | | | | | | | Cuajada |
| Artesanal | | | | Tejido de sacos | Muebles | | |
| Turismo | | | | | Turismo | | |

Fuente: Encuestas diagnóstico línea de base sistemas productivos PDRNE.
Elaborado: Roberto Guerrero, septiembre 2010.

El cantón Tulcán se caracteriza por su actividad agropecuaria, pero con un bajo procesamiento de las materias primas generadas en la localidad, por lo cual se evidencia un bajo nivel de emprendimiento con relación a microempresas innovadoras, lo cual no permite mejorar la productividad en el cantón y por ende en la ciudad de Tulcán, la iniciativa e innovación para desarrollar nuevos emprendimientos están enfocados en los estudiantes de

bachillerato y la primaria, los universitarios ocupan el tercer lugar según Global Entrepreneurship Monitor, 2012.

Tabla N°. 31. Principales Rubros De Producción Cantón Montúfar.

| MONTÚFAR | San Gabriel | Cristóbal Colón | Chitán de Navarrete | La Paz | Fernández Salvador | Piartal |
|-----------------------------|--------------------|------------------------|----------------------------|---------------|---------------------------|----------------|
| Principales Cultivos | Papa | Papa | Papa | Papa | Papa | Papa |
| | | Maíz | | | | |
| | Arveja | Arveja | | Arveja | | |
| Crianzas | Vacuno | Vacuno | Vacuno | Vacuno | Vacuno | Vacuno |
| | Porcino | Porcino | Porcino | Porcino | Porcino | Porcino |
| | Avícola | Avícola | | Avícola | Avícola | Avícola |
| | Cuyícola | Cuyícola | Cuyícola | Cuyícola | | |
| Artesanal | Tejido de Saco | Muebles | | Artesanías | | |

Fuente: Encuestas diagnóstico línea de base sistemas productivos PDRNE.
Elaborado: Roberto Guerrero, septiembre 2010.

Tabla N°. 32. Principales rubros de producción cantón Huaca.

| HUACA | Huaca | Mariscal Sucre |
|-----------------------------|--------------|-----------------------|
| Principales Cultivos | Papa | Papa |
| | Arveja | |
| Crianzas | Vacuno | Vacuno |
| | Porcino | Porcino |
| | Avícola | Avícola |
| | Cuyícola | Cuyícola |
| Agroindustrial | Quesos | |

Fuente: Encuestas diagnóstico línea de base sistemas productivos PDRNE.
Elaborado: Roberto Guerrero, septiembre 2010.

En los cantones enunciados en las tablas anteriores, se evidencia en gran magnitud el monocultivo de papa y la crianza de animales (vacuno) para la producción de leche y su procesamiento en varios productos, esto se mantiene desde hace décadas y los ingresos no superan al salario básico, de acuerdo a las personas dedicadas a trabajar al jornal, este es un promedio del 12 dólares por día según investigación de campo realizada.

Grandes y Medianos Productores Medianamente Tecnificados.

Características Generales.

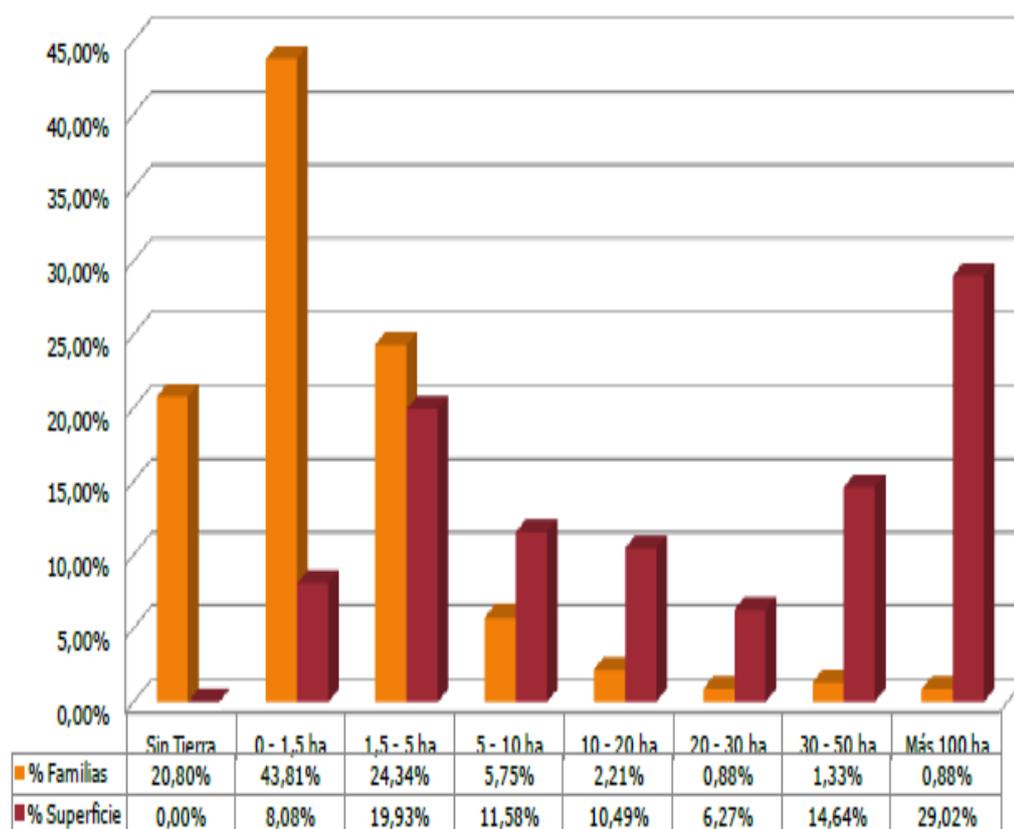
Territorio correspondiente al páramo y meseta alto andina de prevaencia de grandes y medianos productores mestizos, con mediana demanda de recursos hídricos, ubicados en el cantón Tulcán (parroquias El Carmelo, Julio Andrade, Piote, Tufiño, Urbina); Espejo (parroquias El Ángel, La Libertad, San Isidro); Montúfar (parroquias San Gabriel, Cristóbal Colón, Chitán de Navarrete, La Paz, Fernández Salvador, Piartal); y, Huaca (parroquias Huaca y Mariscal Sucre).

Coexistencia de tipologías diversas que responden al acceso diferenciado a medios de producción; se caracteriza por la concentración de la tierra en medianas y grandes propiedades (el 5,30% de familias del medio rural concentran el 60,42% de tierra cultivable).

Esta condición determina la prevalencia de la mediana y grande producción en los sistemas de cultivos y crianzas, explotaciones que al mismo tiempo generan alternativas de empleo para las familias minifundistas y las familias sin tierra que coexisten en la zona de influencia de este sistema productivo (el 20,80% de las familias de la zona no tienen acceso a tierras, mientras que el 43,81% de familias cuentan con minifundios que manejan en conjunto el 8,08% de la superficie cultivable en extensiones de 6.800 m² en promedio). (Guerrero, 2010, pág. 27).

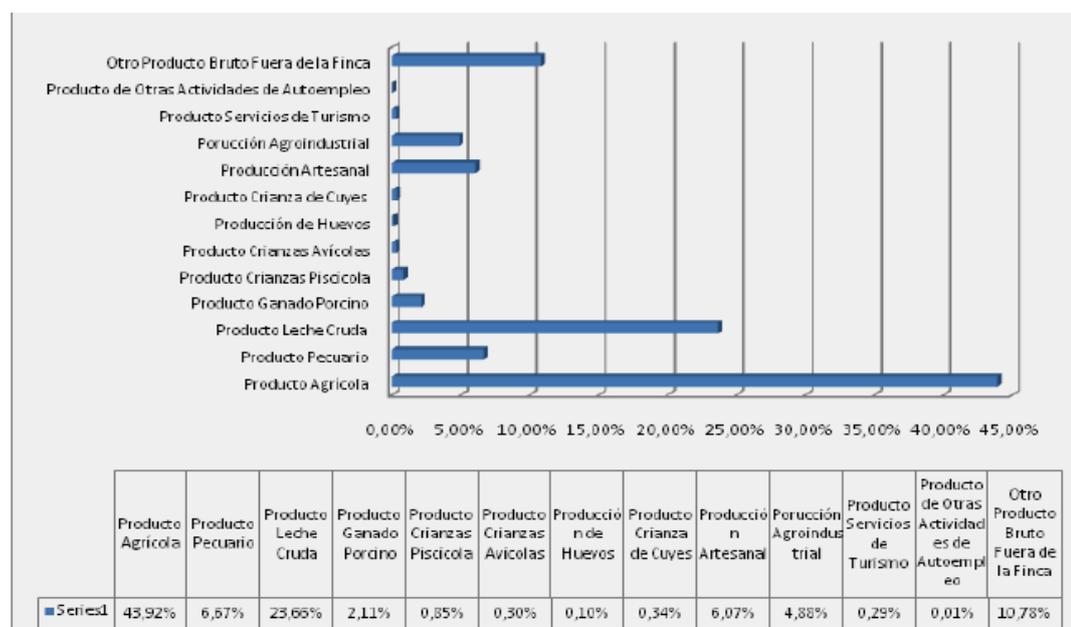
En esta zona productiva se genera ingresos por trabajar en tierras cultivables, se requiere contratar mano de obra para cultivar grandes extensiones de tierra, lo cual favorece a las personas que no poseen cultivables o las extensiones de tierras son pequeñas en relación a los medianos productores, todo esto genera ingresos para cada jornalero, pero no es una remuneración elevada. Los campesinos no tienen las técnicas y el conocimiento necesario para iniciar con un negocio innovador o diferenciado de los demás, solo continúan trabajando empíricamente.

Gráfico N°. 26. Acceso y Distribución de la Tierra Zona 1.



Fuente: Encuesta diagnóstico línea de base sistemas productivos PDRNE
Elaboración: Guerrero, 2010.

Gráfico N°. 27. Provincia del Carchi estructura del producto bruto – zona 1.



Fuente: Encuesta diagnóstico línea de base sistemas productivos PDRNE
Elaboración: Guerrero, 2010.

Es importante señalar que esta zona presenta el mayor nivel de desarrollo de alternativas de empleo en el medio rural, situación que responde a tres elementos:

- Iniciativas de autoempleo de pequeños, medianos productores y familias sin tierra en busca de alternativas de ingreso familiar (artesanía representa el 6,07% y 0,01% de aporte de otras actividades de autoempleo al producto bruto de la zona;
- Producción agroindustrial que representa el 4,88% del producto bruto de la zona relacionada a la producción de derivados de la leche cruda; y,
- Generación de alternativas laborales fuera de la finca que representa el 10,78% del Producto Bruto Zonal. (Guerrero, 2010, pág. 29).

La formas de buscar mayores ingresos por parte de los emprendedores es por cuenta propia, utilizando lo que poseen a su alcance como son tierras y crianza de animales, para producir leche u otros materiales ejemplo lana, pero los ingresos retribuidos son bajos en relación a lo esperado, se evidencia que no existe el apoyo de personas con el conocimiento necesario, para aprovechar esos recursos que disponen y brindarles la ayuda necesaria, ejemplo diversificación de productos y dar un valor agregado a los mismos, la comercialización realizarla directamente a los consumidores y lograr obtener más ingresos, no se fomenta la iniciativa e innovación para generar nuevas ideas las cuales pueden ser más rentables que la actividad que están realizando en la actualidad.

Tabla N°. 33. Provincia del Carchi actividades de las familias Minifundistas de 0 a 1.5 ha.

| Actividad | Padre | Madre | Hijos |
|---|--------------|--------------|--------------|
| Emprendimientos Familiares Agropecuarias | 41,18% | 8,82% | 17,65% |
| Emprendimientos Familiares – Otras Actividades | 0,00% | 14,71% | 5,88% |

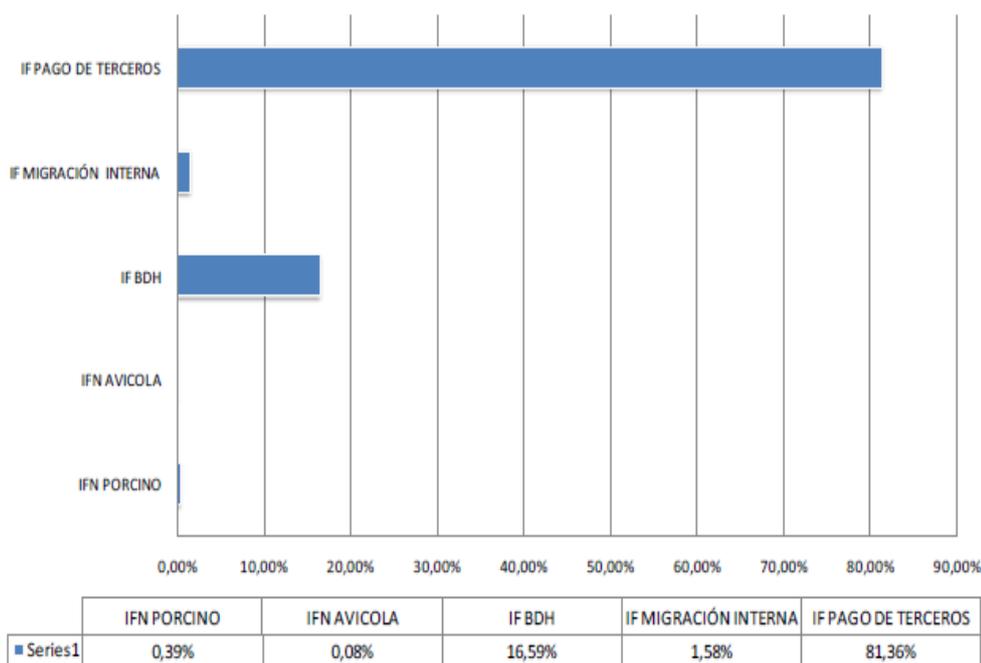
| | | | |
|---------------------------------------|--------|--------|--------|
| Jornaleros Agrícolas | 32,35% | 8,82% | 2,94% |
| Jornaleros – Ganadería | 2,94% | 0,00% | 0,00% |
| Jornaleros – Otras Actividades | 5,88% | 32,35% | 23,53% |
| Desempleados | 17,65% | 35,29% | 50,00% |

Fuente: Encuesta diagnóstico línea de base sistemas productivos PDRNE
Elaboración: Guerrero, 2010.

Las familias de este grupo mantienen empleada un promedio de 1,97 Unidad de Trabajo Hombre-UTH- en estrategias que combinan sistemas de cultivo, sistemas de crianza y venta de la mano de obra como jornaleros (actividades agropecuarias y otras actividades).(Guerrero, 2010, pág. 32).

Los emprendedores que generan fuentes de empleo ayudan a que ingrese dinero a cada hogar, pero solo les permite contratar a 1.97 unidad de trabajo para desempeñar diversas actividades todo esto por el tamaño de su emprendimiento, además no existe la convicción de ampliar o buscar nuevos mercados por lo que no se aumenta la capacidad de producción y se reflejara en no contratar más mano de obra.

Gráfico N°. 28. Provincia de Carchi estructura del ingreso familiar neto familias “sin tierra”- zona uno.



Fuente: Encuesta diagnóstico línea de base sistemas productivos PDRNE
Elaboración: Guerrero, 2010.

Minifundistas (0 – 1,5 ha).

Para los padres y madres de las familias minifundistas de los quintiles 1 y 2, el sistema de actividades está basado en la venta de la mano de obra fuera de sus parcelas, solo el 41,18% de los padres, 8,82% de las madres y el 17,65% de los hijos e hijas trabajan en sus propiedades. Otras actividades de auto emprendimiento familiar ocupan el 14,71% y el 5,88% de las labores de las madres e hijos respectivamente.

El limitado tamaño de sus propiedades deja a la mayoría de las madres (67,64%) y de los hijos (73,53%) en situaciones laborales precarias y/o en el desempleo. Estas condiciones permiten reconocer la insostenibilidad del autoempleo en labores de las fincas, desde una perspectiva de género y generacional es importante reconocer otras actividades que generan ingresos para este grupo de familias (a nivel de autoempleo y trabajo como jornaleros – aprendices).

Esta situación permite entender la importancia de pequeños ingresos periódicos que genera la venta de la mano de obra familiar como jornaleros de la localidad, tanto en actividades agrícolas y en otras actividades no agrícolas que realizan los padres, madres e hijos. (Guerrero, 2010, pág. 32).

Las condiciones para desempeñar labores agrícolas y otras actividades son mal remuneradas, esto a causas del nivel de educación y el desempleo obligan a trabajar por bajos ingresos, el emprendimiento por parte de los padres, madres e hijos/as no es desarrollado, por no gozar de buenas tierras o gran cantidad de tierras acompañado de conocimientos técnicos y tecnología para su utilización. Los ingresos generados por labores agrícolas ya sean propias o ajenas no tienen la rentabilidad necesaria para generar desarrollo en la localidad.

5.7.3 Análisis Social.

Provincia del Carchi

Ubicación.- La Provincia del Carchi está ubicada en el extremo norte del callejón interandino; entre los paralelos 1° 12' 43'' y 0° 21' 50'' de Latitud

Norte y entre los meridianos 77° 31' 36'' y 78 33' 12'' de Longitud Occidental; el relieve del terreno es bastante irregular y montañoso.

Significado de la palabra Carchi.- Etimológicamente, según Isaac Acosta, la palabra Carchi proviene del idioma chaina Caribe y quiere decir “al otro lado”.

Limites.- Limita al norte con la República de Colombia; al Sur y Oeste con la provincia de Imbabura; al Este con la provincia de Sucumbíos y al Oeste con la Provincia de Esmeraldas.

Extensión.- La Provincia de Carchi tiene una extensión de 3.604,33 Km². (Guerrero, 2010, pág. 1).

La provincia del Carchi se halla dividida en 6 cantones, 9 parroquias urbanas y 26 parroquias rurales; la capital de la provincia es Tulcán con una altura de 2.957 m.s.n.m. A continuación se detalla la división política – administrativa de la provincia:

Tabla N°. 34. Población.

| Cantón | Número de habitantes | Porcentaje |
|---------------------------|-----------------------------|-------------------|
| Tulcán | 79.096 | 51% |
| Bolívar | 14.244 | 9% |
| Espejo | 13.852 | 9% |
| Mira | 13240 | 8% |
| Montúfar | 29.288 | 19% |
| San Pedro de Huaca | 7.027 | 4% |
| Total población | 156.747 | 100% |

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia del Carchi (GADPC)

Tabla N°. 35. División Política

| Cantón | Parroquias Urbanas | Parroquias Rurales | |
|---------------|---------------------------|---------------------------|------------|
| TULCÁN | -Tulcán: Cabecera | - El Carmelo | Extensión: |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | Cantonal | - Julio Andrade - Maldonado | 1.670,03 Km ² |
| | Capital Provincial -González Suárez | - Chical - Pioter - Santa Martha de Cuba - Tufiño - Urbina - Tobar Donoso | Altura: 2.957 m.s.n.m. Temperatura promedio: 11.5° C |

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia del Carchi (GADPC)

Tabla N°. 36. Provincia del Carchi-Identificación de Zonas Productivas

| Criterio Análisis | Zona 1 | Zona 2 | Zona 3 |
|--|---|---|--|
| Zonas de Vida | Páramo Meseta Alto Andina Zona Montañosa | Meseta Alto Andina Zona Seca | Subtrópico – Bosque Montano Húmedo Zona Tropical |
| Acceso a Agua | Precipitación y demanda hídrica mediana | Baja precipitación y alta demanda hídrica | Alta precipitación y baja demanda hídrica |
| Acceso a la Tierra | Predominancia de medianos y grandes productores – hacienda tradicional | Predominancia de pequeños y medianos productores – zona de influencia de reforma agraria | Zona de colonización, convivencia de grupos originarios, pequeños, medianos y grandes campesinos mestizos |
| Sistemas de Actividades | Producción de papa – crianza de ganado Vacuno | Diversidad de cultivos andinos (fréjol, papa, maíz) y crianzas vacunas | Producción de fréjol –y crianzas menore s |
| Sistema Vial – conectividad comercial | Zona Alta Andina con articulación al mercado local, regional, nacional e internacional (Colombia), con un sistema | | Dificultades de articulación a los mercados con un |

| | | |
|-------------------------------------|---|--|
| | vial que facilita el manejo de la producción. | sistema vial de segundo y tercer orden. |
| Barreras étnico – económicas | Marcada presencia de campesinos mestizos. | Convivencia de afro descendientes con campesinos mestizos del sector alto andino |
| | | Convivencia de grupos originarios awa con campesinos mestizos colonos llegados a partir de la década de los 80 |

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia del Carchi (GADPC)

Tabla N°. 37. Cantón Tulcán por grupos de edad.

| Grupos de edad | Hombre | Mujer | Total |
|-----------------------|---------------|--------------|--------------|
| De 0 a 14 años | 13416 | 12875 | 26291 |
| De 15 a 64 años | 26459 | 27830 | 54289 |
| De 65 años a más | 2709 | 3209 | 5918 |
| TOTAL | 42584 | 43914 | 86498 |

Fuente: INEC (2012).

Tabla N°. 38. Nivel de instrucción.

| Área Urbana/Rural | De 20 a 24 años | De 25 a 29 años | De 30 a 34 años | De 35 a 39 años | De 40 a 44 años |
|-------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Ninguno | 146 | 154 | 128 | 174 | 174 |
| Centro de Alfab./(EBA) | 13 | 36 | 24 | 24 | 30 |
| Preescolar | 18 | 15 | 16 | 16 | 11 |
| Primario | 1924 | 2504 | 2515 | 2600 | 2461 |
| Secundario | 1820 | 1690 | 1562 | 1492 | 1243 |
| Educación Básica | 295 | 224 | 200 | 176 | 160 |
| Bachillerato-Edu. Media | 784 | 659 | 487 | 458 | 372 |
| Ciclo Postbachillerato | 157 | 88 | 61 | 43 | 32 |
| Superior | 1957 | 1412 | 1042 | 922 | 903 |
| Postgrado | 11 | 74 | 88 | 91 | 98 |
| Se ignora | 139 | 147 | 126 | 122 | 97 |
| Total | 7264 | 7003 | 6249 | 6118 | 5581 |

Fuente: INEC, 2010

El nivel de instrucción está detallado por la razón que el emprendimiento está más identificado en las personas, que han finalizado su instrucción primaria y bachillerato, los estudios superiores no reflejan el emprendimiento deseado, los profesionales buscan un empleo mas no generar un negocio y ayudar a fomentar fuentes de empleo, para que exista un desarrollo empresarial.

5.7.4 Análisis Tecnológico.

Zonas diferenciadas por acceso a infraestructura vial y conectividad con sistemas comerciales locales, regionales, nacionales e/o internacional.

Dos arterias principales definen el sistema de conectividad de la Provincia de Carchi:

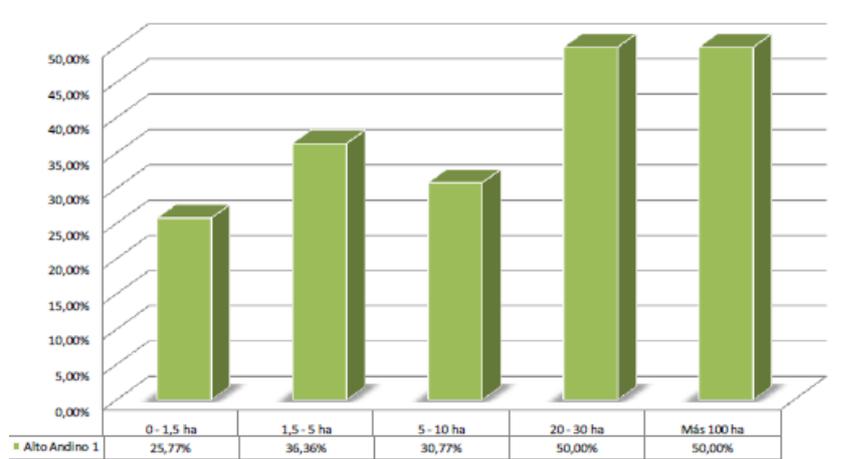
- Panamericana que recorre la zona alta andina de Sur a Norte, que une Carchi con la provincia de Imbabura al Sur y la ciudad de Ipiales (república de Colombia) al Norte;
- Compartiendo con la provincia de Imbabura, la Panamericana que parte de la zona alta andina y baja por las estribaciones por toda la ceja de montaña hacia el subtrópico a lo largo de la cuenca Chota Mira, recorriendo un área biprovincial Imbabura – Carchi.
- Estas dos vías se conectan con las zonas rurales a través de sistemas de vías de segundo y tercer orden, que parten de las cabeceras cantonales hacia las parroquias y comunidades.
- Este sistema vial, deja a gran parte del territorio del área subtropical en condiciones de limitada conectividad y en consecuencia con problemas en la comercialización de sus productos. Este elemento permite reconocer dos zonas con relación a la conectividad y articulación comercial:
- Zona Alta Andina con articulación al mercado local, regional, nacional e internacional (Colombia), con un sistema vial que facilita el manejo de la producción; y,

- Zona de Subtrópico con dificultades de articulación a los mercados regional, nacional e internacional, con un sistema vial de segundo y tercer orden que limita las capacidades de comercialización.

El 23,87% de las UPAS cuentan con acceso a sistemas de riego, recurso que es repartido entre los diferentes tamaños de las UPAS: el 25,77% de los minifundios; el 36,36% de los pequeños productores hasta 5 ha; el 30,77% de los pequeños productores hasta 10 ha; el 20% de los medianos productores hasta 20 ha; el 50% de los medianos productores hasta 30 ha; y el 50% de los grandes productores acceden a sistemas de riego en turnos con diferente cantidad y frecuencia. (Guerrero, 2010, pág. 23-28).

La tecnología a nivel del cantón está mejorando, las vías de acceso tanto a la ciudad como a los sectores rurales, están enfocadas a reducir los gastos de los productores agrícolas y de esta forma no se incrementa los precios de los productos, por no poder extraerlos a la ciudad. Las herramientas que se adquieren en el mercado ayuda a la productividad en el sector agropecuario ejemplo riego, extracción de leche, entre otros. El acceso a la tecnología como el internet es muy limitado en los sectores rurales, se debe trabajar en la ciudad analizando los factores que afecten a los emprendimientos del campo y aprovechar emprendimientos en la ciudad de Tulcán con la finalidad de mejorar la comercialización de los productos.

Gráfico N°. 29. Acceso y distribución del riego zona uno.



Fuente: Encuesta diagnóstico línea de base sistemas productivos PDRNE
Elaboración: Guerrero, 2010.

En la zona, el acceso a riego y la utilización de la tecnología para beneficio con una utilización correctamente y en cantidades optimas, es muy importante debido a que los productos serán cultivados técnicamente y la producción aumentará, de acuerdo a la adquisición de productos agrícolas, esto lo pueden realizar técnicos con conocimiento en el área y aprovechar en los emprendimientos que se desean implementar o en los ya implementados.

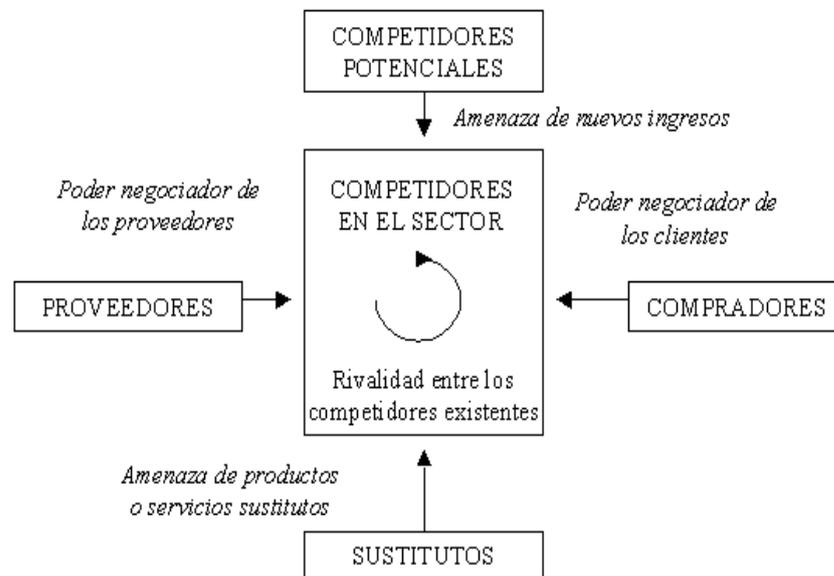
Falta de inversión tecnológica en sector, la falta de capacitación de pequeños y medianos agricultores, la falta de recursos tecnológicos (infraestructura, maquinaria, equipamiento, entre otros) la falta de desarrollo de tecnología que pueda ser desarrollada, ejecutada y evaluada en nuestras condiciones ambientales, en nuestros suelos, con nuestros productos y con nuestro recurso humano. (Ofiagro, 2010, pág. 592).

La falta de capacitación y asesoría técnica son las causas principales, por las que los emprendedores no están informados para iniciar con nuevos procesos, procedimientos los cuales permitan el desarrollo o crecimiento del emprendimiento, esto genera una baja producción de productos agrícolas o derivados de lácteos y en consecuencia la rentabilidad no es la deseada por los pequeños y medianos productores.

La tecnología que no dispone el Ecuador afecta a que no se cumpla con los objetivos del buen vivir, la seguridad alimentaria para consumir productos de calidad, lo cual ayuden a mantener la salud de los habitantes, más no el beneficio de los productores, debe ser de parte y parte, esto no se cumple en los emprendimientos implementados en la localidad.

5.8. FUERZAS DE MICHAEL PORTER.

Gráfico N°. 30. Fuerzas de Michael E. Porter.



Fuente: Porter, 2010
Elaborado: Porter, 2010

5.8.1 Riesgos de que entren más participantes.

Los nuevos participantes en una industria aportan más capacidad, el deseo de conquistar participar en el mercado y, a menudo grandes recursos. (Porter, 2010, pág. 22).

El Centro de Capacitación Profesional (SECAP), brinda cursos de motivación personal, iniciativa empresarial para trabajar en equipo y tiene la proyección de desarrollar un curso para la elaboración de planes de negocios e incrementar la oportunidad de relacionar los participantes con la sociedad brindando los conocimientos adquiridos en este centro.

La Universidad Politécnica Estatal del Carchi, puede ser un gran competidor para las empresas que ya están dedicadas a desarrollar actividades similares con el desarrollo emprendedor, en el campus se puede aprovechar y desarrollar capacitaciones, asesorías, seminarios, talleres para la elaboración de planes de negocios, otros con el fin de implementar un nuevo emprendimiento o mejorar el ya implementado.

La Universidad Regional Autónoma de los Andes sede-Tulcán con la iniciativa de formar emprendedores con su malla curricular en contabilidad y auditoría, economía y comercio exterior, están formándose para iniciar con sus propios negocios, elaborando los planes de negocios para ser financiados por entidades que ayuden al desarrollo del emprendedor o al emprendimiento en general.

Es importante que para un mejor funcionamiento del programa se le dé una base de institucionalidad, la misma que debe ser la encargada del manejo general del programa, ya sea en temas de capacitación de infraestructura, coordinación de transporte para turistas, etc. una idea tentativa podría ser la creación de una secretaria general del programa, podría llamársele la “Secretaria del Plan Conozcámonos (SPC)”. (Ofiagro, 2010. Pág. 404).

Las funciones primordiales que deben presentarse en la secretaria general del programa debería ser la capacitación, primero a los guías turísticos en los temas en los cuales están trabajando, para lograr un desempeño óptimo en la prestación del servicio, además analizar los costos que incurren en la prestación del mismo, para obtener el precio que se debería cobrar a los turistas.

5.8.2 Intensidad de la rivalidad entre los competidores actuales.

Actualmente el Gobierno Provincial del Carchi en convenio con la Cooperación técnica Belga-CTB, inició la ejecución del Programa de desarrollo Rural del Norte del Ecuador, el área de fomento productivo con el programa Carchi Emprende ayuda a la creación y desarrollo de microempresas en la provincia del Carchi, también el programa ADECARCHI ayuda al crecimiento de los emprendimientos en relación a cajas comunales para otorgar préstamos internos para el desarrollo de producción de productos o prestación de servicios.

Instituto nacional autónomo de investigaciones agropecuarias de INIAP, para asesorías e inversiones en este proyecto pues se tiene en antecedente el aporte que ha hecho a la cadena del frejol en la provincia. (Ofiagro, 2010).

PROEcuador realiza investigaciones de mercado para ayudar a la exportación de productos cultivados en el Ecuador y en el caso en la provincia del Carchi, Cantón Tulcán con la finalidad de promover el desarrollo de los pequeños y medianos productores, incentivando a la inversión con buenas condiciones de mercado, para mantener las inversiones entrantes.

EmprendEcuador es el mayor programa de apoyo al emprendedor impulsado por el Gobierno Nacional. El programa nace como parte del Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad. Se centra en apoyar a ciudadanos apasionados por la creación de negocios con potencial de crecimiento, innovador o altamente diferenciado, y con gran capacidad de incursionar en el ámbito internacional.

Misión: Llegar a ser el mejor y más grande programa relacionado al emprendimiento del Ecuador, y apoyar, guiar y potenciar todas las iniciativas que surjan en el país. (MIPRO, 2008).

Este programa ayuda a las personas que poseen cultura emprendedora y el deseo de implementar un negocio, que no permanezca en una idea de lo contrario que el programa le ayuda al desarrollo de dicha idea, para consolidarla y sea productiva antes, durante y después de la implementación del emprendimiento.

Los centros independientes de asesoría, capacitación en la elaboración de planes de negocios ubicados en las ciudades de la provincia del Carchi, abarcan un porcentaje del mercado para ofrecer el servicio de guías en elaboración e implementación de emprendimientos, pero no realizan otras actividades en búsqueda de ayuda al emprendedor, para la generación de la idea como es la implementación y continuar con el giro comercial del emprendimiento como tal.

En el Ecuador existe el déficit en el sector agrícola debido a la falta de aplicación de tecnología, así como la falta de capacitación al agricultor, lo

cual se refleja en el sinnúmero de problemas antes descritos, pero que hoy en día pueden ser solucionados empleando herramientas las cuales se las encuentra en las universidades (ESPE, ESPOL, UTPL, PUCE, EPN, TÉCNICA DE AMBATO, TÉCNICA DEL NORTE, entre otras), centros de investigación (INIAP, DENAREF, Instituto Izquieta Pérez) e incluso en empresas privadas. (Ofiagro, 2010, pág. 586 y 587).

Las universidades, centros de investigación y empresas privadas están encargadas de brindar ayuda técnica en relación a capacitación, asesoramiento y seguimiento de los negocios o emprendimientos iniciados con ayuda de estas entidades, además ofrecen información de investigaciones anteriores, para beneficio de todas las personas interesadas en cualquier información de distintas áreas de interés.

5.8.3 Presión proveniente de los productos sustitutos.

Las entidades financieras de la ciudad de Tulcán como Cooperativa de ahorro y crédito Tulcán, Cooperativa 29 de octubre Ltda. Cooperativa Pablo Muñoz Vega, y otras entidades que posiblemente ayuden con financiamiento para iniciar actividades comerciales, también en relación a mejorar la situación de los negocios como asesorías y capacitaciones de estrategias competitivas enfocadas al cliente y otras.

El Banco Nacional de Fomento, FODEMI, CODESARROLLO, son entidades que tienen en su misión de ayudar a los microempresarios o emprendedores a fomentar el crecimiento de sus negocios mediante ampliación de capacidad productiva, mejoramiento en procesos de producción con adquisición de maquinarias, también en capacitación sobre la manera de utilizar el dinero y la forma de llevar sus registros para identificar el estado de su negocios (perdida o ganancia).

La ONG`s Misión Scalabriniana que brindan ayuda en la capacitación y asesoría técnica para iniciar con emprendimientos a las personas de movilidad urbana, la cual ayuda a desarrollar habilidades, destrezas en relación a actividades empresariales.

Tabla N°. 39. Mapeo de servicios a la producción con los PMPPs del Carchi.

| Servicio | Oferente | Financiamiento | | | Calificación | | | Comentarios |
|---|--|----------------|---|---|--------------|---|---|---|
| | | Regalado | Cofinanciado % | Pagado (cuánto?) | 😊 | 😐 | 😞 | |
| I. Producción | | | | | | | | |
| 1) Asistencia técnica | Grupo de promotores, MAG, GPC, Gobiernos seccionales, FEPP | X | 50% del costo vacuna, pagaban el medicamento pero no al veterinarios, pagaban solo las pajuelas (10-15\$ C/U). 80% de los insumos | pajuelas 10-15 USD (Inseminación), precio de los medicamentos y | X | | X | Las universidades debería también aparecer. En el tema de asistencia técnica debe ser permanente e ir innovando. |
| Manejo de animales | | | | | X | | | |
| Manejo sanitario | | | | | X | | | |
| Alimentación | | | | | X | | | |
| 2) Asesoramiento técnico | Procanor y GPC (245 org. Jurídicas, 2 técnicos, 45 000 km2) | X | | | | | | Impulsar un proceso de fortalecimiento (Estatutos directivos). Existe mucho clientelismo. Falta de liderazgo |
| Reducción de costos de producción | | | | | X | | | |
| 3) Fortalecimiento Organizacional | AUCM (Asamblea de la Unidad Cantonal de Montalvo). Fideicomiso PROCANOR. Cajas comunales | | | | | | | |
| Planificación | | | | | | | | |
| Tributación | | | | | | | X | |
| Trabajar con la gente | | | | | | | | |
| 4) Financiamiento adecuado | | | | | | X | | |
| 5) Mejoramiento genético | Procanor, CODENOR | | | | | | | |
| Raza normando (ruta corta) | | | | | | | | |
| Cambiar animales (recurso genético) | | | | | | | | |
| 6) Obeca (ruta corta) | Fábrica de balanceados | | | | | | | |
| Fábrica de balanceados | | | | | | | | |
| 7) Infraestructura | PROCANOR | | | | | | | Se dieron muchas cosas (chancheras, cuyeras, cercado eléctrico) pero en la mayoría de los casos se abandonó lo recibido. Demanda inducida |
| Fomentar lo que ya se logro en los 4 años pasados | | | | | | | | |

Fuente: taller con los productores de cárnicos del Carchi del 2 de Febrero del 2010, Tulcán.
Elaboración: OFIAGRO, 2010

5.8.4 Poder de negociación de los compradores.

Los beneficiarios serán los habitantes de la provincia del Carchi que estén económicamente activos y con capacidad de proponer nuevas ideas, no depende el nivel de instrucción solo tener la disposición de realizar una actividad comercial en cualquier área.

Los compradores tienen la posibilidad de elegir a cualquier organización que les ayude a satisfacer sus necesidades y en la actualidad tiene más acogida el Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia del Carchi, ya que realiza seminario-talleres para la elaboración de planes de negocios y mediante un concurso seleccionan las mejores ideas para financiarles un porcentaje de la inversión total.

Los emprendedores de la provincia del Carchi tienen las características en relación al nivel de instrucción, primer lugar el nivel de instrucción

secundaria, segundo nivel superior y el tercer lugar las personas con instrucción primaria, lo cual refleja que estas personas no tienen los conocimientos necesarios en temas empresariales, tan solo tienen el deseo de iniciar un negocio ya sea por necesidad u oportunidad que brinda el entorno y la permanencia en el mercado no supera los 2 años, se permanece en estado de crecimiento en el ciclo de vida del negocio.

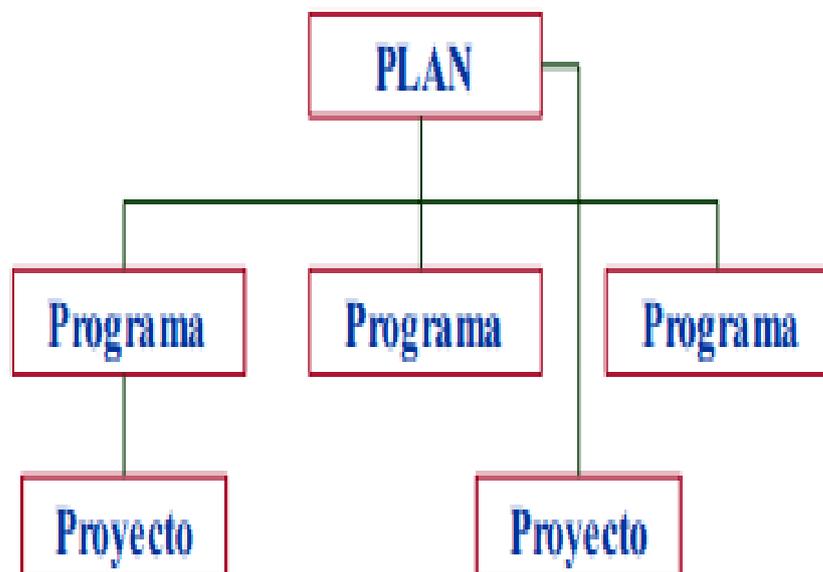
5.8.5 Poder de negociación de los proveedores.

Los proveedores son las entidades encargadas de brindar el servicio de capacitación, asesoría y elaboración de planes de negocios, posteriormente en la implementación de esa idea de negocio, pero no todos los participantes serán beneficiarios de dicho premio, el cual es económico, el Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia del Carchi como agente regulador de los recursos destinados, para el desarrollo emprendedor tiene el derecho legal de otorgar ayuda a las mejores ideas y realizar el seguimiento, identificar como están manejando los recursos, y en caso de que exista mal manejo de los fondos se les brinda capacitaciones en los puntos débiles del emprendimiento.

Así como entidades como las ONG's, Bancos, Cooperativas de ahorro y crédito entregaran fondos o créditos a emprendimientos, que estén con una estabilidad en el mercado para cubrir su obligación financiera.

5.9. MARCO REFERENCIAL DEL PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRENDEDOR (PDE).

Gráfico N°. 31. Ubicación esquemática de plan, programa, proyecto.



Fuente: <http://www.disaster-info.net>
Elaborado: Abel Aliaga Marro

5.9.1 ¿Qué es plan?

El plan define a grandes rasgos las ideas que van a orientar y condicionar el resto de niveles de la planificación para el mismo. Determina prioridades y criterios, cobertura de equipamientos y disposición de recursos, su previsión presupuestaria y horizonte temporal. Sería el nivel estratégico, con unas metas genéricas que dan sentido al resto de los niveles, de forma que no se hagan actuaciones aisladas sino que todas tengan una coherencia, una finalidad. (Navarro, 2013).

El plan es lo macro de un fin, para el cumplimiento de lo establecido en los objetivos tiene como ayuda proyectos anexados los cuales serán enfocados o direccionados al cumplimiento de las metas, es el conjunto de programas.

5.9.1.1 Clases de planes operacionales.

1. planes relacionados con métodos, denominados procedimientos.
2. Planes relacionados con dinero, denominados presupuestos.

3. Planes relacionados con tiempo, denominados programas o programación.
4. Planes relacionados con comportamiento, denominado reglamentos.

Lo importante es destacar que cada plan puede constar de muchos subplanes, cuyo grado de detalle varia. (Chiavenato, 2001, pág. 186).

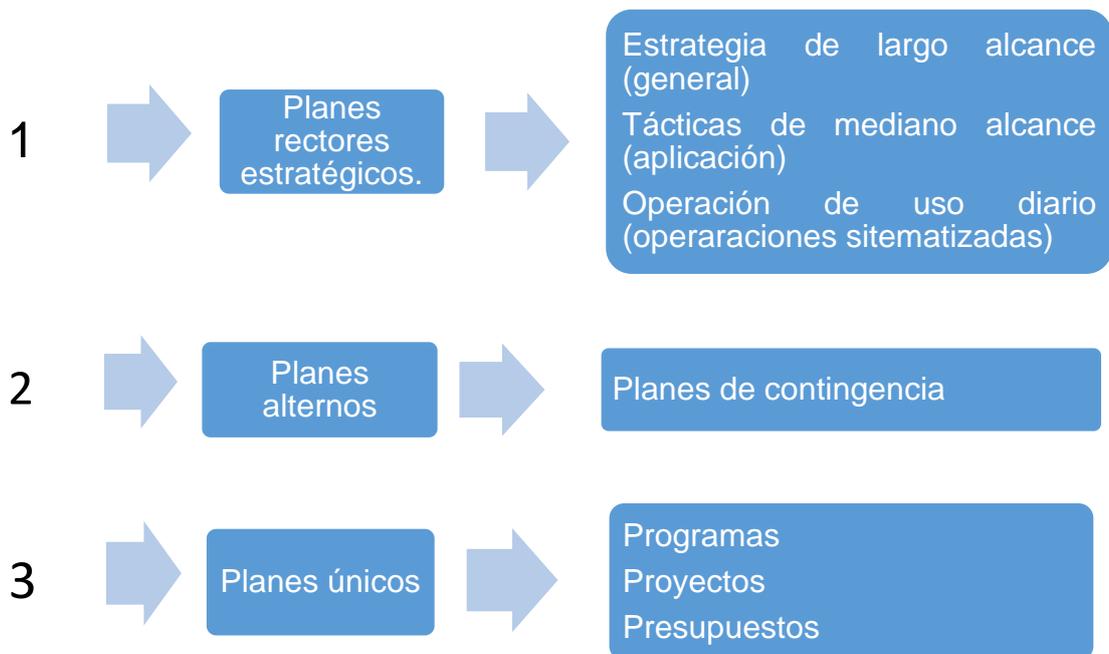
5.9.1.2 Formación del plan.

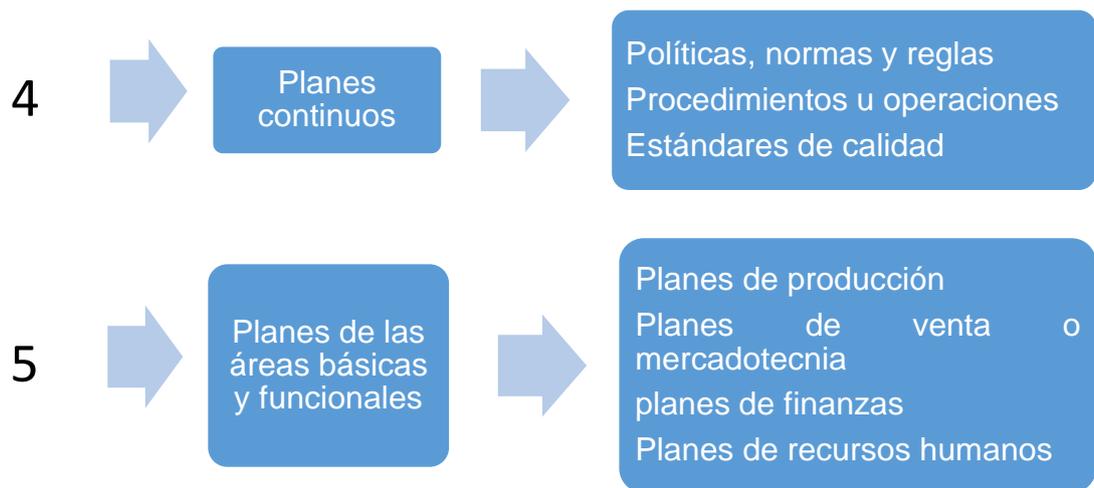
La planeación es una definición de la acción; por lo tanto, según sea el problema, se debe elaborar el tipo de plan correspondiente: puede ser una simple orden, una política, un procedimiento o un programa complejo, incluso una estrategia global. En la unidad de planeación se aborda este tema en forma extensa. (Chiavenato, 2001, pág. 76).

5.9.1.3 Clasificación de los tipos de planes.

La planificación utiliza los diversos tipos de planes como herramientas para generar un patrón de operación. Estos planes se clasifican como sigue:

Gráfico N°. 32. Clasificación de los tipos de planes.





Fuente: Hernández y Palafox, 2012, pág. 183.

Según los planes denominados con tiempo o programas llamados así por su programación de actividades detallando su tiempo de ejecución, es el más apto para utilizar en el programa de desarrollo emprendedor, también se los conoce como planes únicos por enmarcar el programa, proyectos y su presupuesto para un normal funcionamiento de las actividades propuestas en un plan general.

5.9.2 ¿Qué es programa?

El programa concreta los objetivos y los temas que se exponen en el plan, teniendo como marco un tiempo más reducido. Ordena los recursos disponibles en torno a las acciones y objetivos que mejor contribuyan a la consecución de las estrategias marcadas. Señala prioridades de intervención en ese momento. Sería el nivel táctico, situado entre el plan y el proyecto. Intenta acercar uno al otro concretando esas ideas y objetivos más generales del plan en un lugar y tiempo determinados y a partir de unos recursos concretos disponibles. De esta forma las ideas generales del Plan se llevan a una situación concreta. (Slideshare, 2013).

Es la planificación más coordinada y precisa de llevar a cabo los objetivos generales y específicos del plan, cada proyecto tiene actividades diferentes pero con el mismo fin ya que se relacionan en un punto general, se establece tiempos y recursos para el cumplimiento.

Las programaciones constituyen planes operacionales relacionados con el tiempo. Constan básicamente de planes que correlacionan dos variables: tiempo y actividades que deben ejecutarse. Los métodos de programación pueden variar, yendo desde programas sencillos (donde se pueden utilizar un simple calendario para programar actividades) hasta programas complejos (que exigen técnica matemáticas avanzadas o procedimiento de datos por computador para analizar y definir intrincadas interdependencias entre variables que comportan de manera directa). La programación, sea sencilla o compleja, constituye una herramienta importante de planeación en el nivel operacional de la empresas. (Chiavenato, 2001, pág. 1).

Los programas administrativos permiten la operación de la empresa; emergen de los planes estratégicos y sus objetivos de largo plazo, y contemplan políticas, procedimientos, reglas, asignación de funciones y recurso a emplear.

5.9.2.1 Programación administrativa.

Planes cronológicos derivados de la estrategia de la empresa para alcanzar objetivos concretos, con fechas preestablecidas para el inicio, etapas de desarrollo y terminación; por lo tanto, son únicos.

Cada vez que la empresa requiera establecer un programa, lo elabora específicamente “a la medida”, con una definición clara de los objetivos, las responsabilidades gerenciales de quienes los aplicarán, las fechas y recursos económicos, humanos y técnicos requeridos, así como las fechas de inicio y terminación. (Hernández y Palafox, 2012, pág. 190 y 191).

Los programas elaborados para dar cumplimiento a los planes mediante etapas cronológicamente detalladas, serán la partida para enfocarse en el cumplimiento de la misión de la UPEC, mediante un programa de desarrollo emprendedor enfocado a incentivar la cultura emprendedora e incrementar el nivel de emprendimiento de los estudiantes, con el fin de fomentar el desarrollo microempresarial de la localidad.

El programa se origina a partir de una necesidad latente de los estudiantes para iniciar con una vida empresarial, aportar a la sociedad mediante los proyectos presentados e implementarlos a futuro.

El programa contiene fases de ejecución en las cuales se evidenciará la participación de los agentes (estudiantes, docentes, expertos), para elaborar planes de negocios con personas motivadas y dispuestas a contribuir al desarrollo de la ciudad aplicando los conocimientos adquiridos en la Universidad.

5.9.3 ¿Qué es proyecto?

Es la unidad de inversión menor que se considera en la programación. Por lo general constituye un esquema coherente, desde el punto de vista técnico, cuya ejecución se encomienda a un organismo público o privado y que se puede llevarse a cabo con independencia de otros proyectos. (ILPES, 2006, pág. 29).

Los proyectos detallan las actividades y tareas cronológicas, con el propósito de dar cumplimiento a las metas establecidas en la planificación, además el cumplimiento de estos proyectos se manifiesta en el cumplimiento del programa.

5.10. DISEÑO INSTITUCIONAL DEL PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRENDEDOR (PDE).

El diseño institucional tiene relación directa hacia el desarrollo microempresarial de la localidad, en la ciudad de Tulcán existen entidades públicas, privadas y ONG's que coadyuvan al desarrollo empresarial, tales como el Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia del Carchi, el MIPRO, las universidades, MAGAP, centro de apoyo artesanal, el servicio de capacitación ecuatoriano (SECAP), los bancos, cooperativas, entre otras, ayudan en capacitación, asesoría y financiamiento, estos elementos genera que exista o se mantengan los emprendimientos, pero no tienen los conocimientos técnicos necesarios para continuar mejorando

constantemente y ser más competitivos en el mercado empresarial. Las organizaciones, asociaciones o microempresas independientes que han recibido ayuda de parte de alguna institución, se mantienen en esa posición de querer ser nuevamente beneficiarios, no se autoevalúan para ya independizarse de estas organizaciones de apoyo y ser autosustentables en la actividad emprendida.

Los negocios implementados por los tulcaneños se contemplan en la actividad comercial heredada por los padres, además no desarrollan una cultura emprendedora como por ejemplo buscando nuevas fuentes de ingreso e implementando un emprendimiento innovador o creativo en la ciudad, no existe la cultura de indagar o investigar que necesita la gente en realidad y ubicar un negocio para satisfacer las necesidades identificadas, también no se genera credibilidad en la inversión de un negocio nuevo por la mentalidad negativa hasta antes de iniciar con las actividades del negocio propiamente dicho.

Es primordial establecer la naturaleza del modelo institucional, este se aleja del modelo tradicional de brindar un servicio a cambio de destinar fondos y justificarlos por el servicio prestado, como también el fin de lucro por realizar un plan de desarrollo de competencias. En cambio el modelo que se trabajará se enfocará en el programa: incentivar, motivar, generar y aplicar las habilidades y destrezas de las personas, ser un programa que atienda a los estudiantes, egresados y graduados de la UPEC, brindando una capacitación continua de temas ya tratados en las aulas de clase, pero con la diferencia de trabajar más directamente con el contexto e información real para generar ideas aplicables al entorno.

Entidades que se enfocan en ayudar al desarrollo emprendedor, con la finalidad de generar ingresos mediante sus propios medios y no depender laboralmente de una persona natural o jurídica, todo esto amparado por la ley del emprendimiento del Ecuador que establece en el artículo 1º. Promover el espíritu emprendedor en todos estamentos del país, en el cual

se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y lo establecido en la ley.

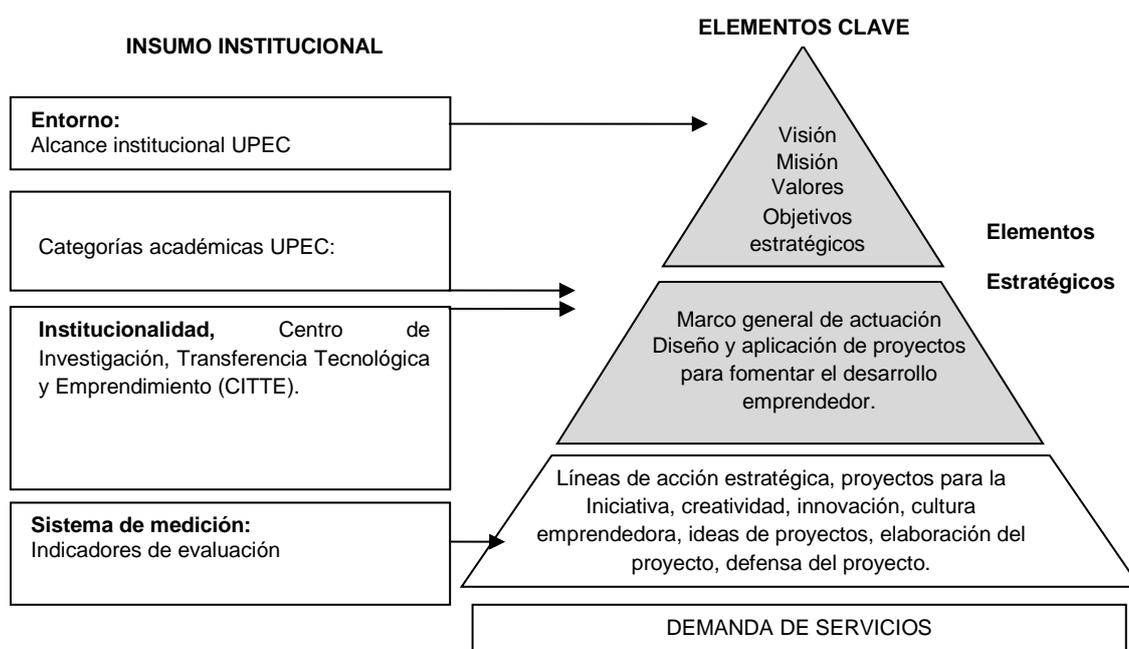
El diseño institucional que se propone se enfoca dos elementos claves como son:

- Demanda de servicios que promuevan el desarrollo del emprendedor.
- Relación de los sistemas institucionales que coadyuvan al desarrollo emprendedor, como gobiernos provinciales, cantonales, municipales, empresariales y educativos.

Tomando en referencia los elementos enunciados anteriormente para la planificación e ilustración del diseño institucional del Programa de Desarrollo Emprendedor (PDE), se identifica los insumos y elementos claves para su presentación.

5.10.1 Modelo analítico para el diseño institucional del Programa de Desarrollo Emprendedor (PDE).

Gráfico N°. 33. Modelo analítico para el diseño institucional del Programa



Fuente: Adaptado de AdeCarchi, 2010

En los insumos se identifican cuatro elementos en orden jerárquico:

- El entorno: referido al marco de actuación y alcance institucional.
- Marco normativo: la ordenanza de la creación del programa de desarrollo emprendedor.
- Las categorías académicas: en estas se ubican unidades de servicios, centros de transferencia tecnológica; y, centros de investigación y producción. Justificando la propuesta de programa para el desarrollo del emprendimiento, con las acciones particulares para el funcionamiento demostrando las áreas en donde se desarrollará estos proyectos, además la organización de las áreas funcionales.
- Finalmente, sistema de medición a través de indicadores que permitan evaluar y corregir las acciones institucionales que garanticen la eficiencia y eficacia del programa de desarrollo emprendedor (PDE).

En los elementos claves se identifican dos grandes aspectos según la jerarquía: los elementos estratégicos por una parte están detallados la misión, visión, valores y objetivos estratégicos del PDE, y la puesta en marcha de las categorías académicas para incentivar a emprender con negocios nuevos. El segundo aspecto corresponde a la construcción de los indicadores y el establecimiento de las líneas de acción así como las acciones de mejoras institucionales, para garantizar el desarrollo emprendedor en los estudiantes logrando ser productivos con las acciones propuestas.

5.10.2 Insumo institucional.

5.10.2.1 Alcance institucional.

Según el registro oficial del órgano del gobierno del Ecuador N° 244, en el Art. 1- Crease la Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC), con sede en la ciudad de Tulcán, con personería jurídica de derecho público y autonomía académica, administrativa, económica y financiera. Su organización y funcionamiento se regirá por lo dispuesto en la Constitución Política de la República, la ley Orgánica de Educación Superior, sus estatutos y reglamentos.

La universidad fue creada hace 8 años y ha logrado tener un alcance extraordinario en el poco tiempo de funcionamiento, los trabajos administrativos académicos e investigativos hacen gala de una buena gestión en la organización.

5.10.2.1.1 Misión de la UPEC.

“Formar profesionales humanistas, emprendedores y competentes, poseedores de conocimientos científicos y tecnológicos; comprometida con la investigación y la solución de problemas del entorno para contribuir con el desarrollo y la integración fronteriza”. (UPEC, 2013).

La misión es la esencia de ser de la universidad, en la actualidad los niveles de emprendimiento en la ciudad de Tulcán, según la relación con los egresados es baja por diversos aspectos presentados, como son las ofertas laborales, limitación de recursos que ayuden a emprender, entre otros, pero se plantea planes para dar cumplimiento a dicha misión, en este caso es un programa de desarrollo emprendedor, el cual puede ser apoyado para cumplir con la planificación de la propia universidad.

5.10.2.2 Categorías académicas UPEC.

Los servicios prestados por la universidad son con fines sociales para el desarrollo de la comunidad en general, la capacitación de los estudiantes pretende mejorar las condiciones de vida de toda una región, la cual es fronteriza, mediante el incentivo de búsqueda de problemas y soluciones técnicas encaminadas a satisfacer las necesidades de los habitantes de la provincia del Carchi.

Las investigaciones realizadas en la universidad serán de carácter público, para uso de información, y de esta manera tener una línea base o de partida para continuar investigando y enlistar las mejores propuestas de ayuden a reducir los impactos negativos, también se fomenta la participación activa de los agentes de la universidad como es la comunidad universitaria, con el motivo de aplicar los conocimientos adquiridos en beneficio de la población de la zona norte.

La transferencia del conocimiento se realiza con la aplicación de proyectos enfocados a solucionar problemas detectados en la comunidad, la transferencia tecnológica está enmarcada en el reglamento general de la UPEC, no es más que el hecho de capacitar a más personas con el conocimiento ya adquirido en las aulas de clase, se pretende mejorar la aplicación de esos conocimientos con un programa de desarrollo emprendedor.

5.10.2.3 Facultades y Escuelas de la UPEC.

En la universidad se identifican dos facultades y cuatro carreras que fueron creadas desde el 5 de abril del 2005, según el registro oficial y en la actualidad se continúan impartiendo clases.

Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial.

- ❖ Escuela de Administración de Empresas y Marketing.
- ❖ Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

Facultad de Industrias Agropecuarias y Ciencias Ambientales

- ❖ Escuela de Desarrollo Integral y Agropecuario.
- ❖ Escuela de Turismo y Ecosistema.

Los estudiantes de octavo, noveno, décimo nivel, egresados y/o graduados de las diferentes escuelas tienen la oportunidad de integrar el programa y desarrollar sus habilidades y emprender con la idea de negocio, los estudiantes tienen los conocimientos y técnicas para contribuir con ideas claras y precisas, para dar solución a problemas detectados mediante investigación, el objetivo es integrar a los estudiantes para agrupar en equipos de trabajo y fusionar esos conocimientos logrando consolidar una idea más innovadora, original y creativa.

Los estudiantes de administración tienen conocimientos en gestión administrativa, talento humano, presupuestos de igual manera los de la

escuela de comercio exterior, para realizar planes de comercialización dirigidos a lo que producen los estudiantes de la facultad de industrias agropecuarias, además hay una gran expectativa de agrupar los talentos y enfocarse en generar microempresas y fomentar el empleo ayudando al desarrollo microempresarial.

5.10.2.4 Institucionalidad del CITTE.

El centro encargado de fomentar la cultura emprendedora dentro y fuera de la universidad es el CITTE, por lo que define lo siguiente:

Según el Art. 4. El Sistema de Investigación de la UPEC normado por este reglamento tiene como objetivos:

- a. Fomentar una cultura institucional en pro de la investigación científica y tecnológica y el emprendimiento en sus diferentes expresiones, que contribuya a la solución de los problemas del país y su entorno, en sus diversos niveles: local, regional, nacional e internacional;
- b. Generar los instrumentos operativos que faciliten la ejecución de los programas y proyectos de investigación científica y tecnológica, así como aquellos que coadyuven al emprendimiento;
- e. Impulsar la formación de equipos que trabajen en proyectos de investigación y/o emprendimientos;

Según Art. 10. Compete al Consejo de Investigación:

- e. Gestionar los recursos administrativos, financieros y operativos necesarios para la formulación e implementación de proyectos de investigación científica y tecnológica y, de emprendimiento;
- h. Promover e implementar la capacitación en investigación y formación profesional de los profesores y estudiantes de la UPEC.
- i. Promover la cooperación nacional, internacional y la formación de redes de información que apoyen los programas y proyectos de investigación y/o emprendimiento;

El centro de investigación de la UPEC enmarca los artículos enfocados al emprendimiento y como fomentar el emprendimiento, con programas,

proyectos destinando esfuerzos estratégicos para el cumplimiento de los objetivos del CITTE, los arranques que se pretende realizar en el programa es fomentar e incentivar el deseo de implementar un negocio mediante un plan de negocio, con datos e información real del entorno el cual ayude al desarrollo microempresarial de la localidad, y con el proceso se continua con la graduación de los emprendedores, todo esto se encuentra enmarcado en el Reglamento General del Sistema de Investigación de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, la búsqueda de financiamiento se lo realizará con encuentros de los emprendedores y las entidades que están dispuestas a ayudar a implementar nuevos negocios y fortalecer a los ya existentes, esto se encuentra establecido en una de las funciones y atribuciones del departamento de emprendimiento del CITTE.

Para el desarrollo de programas esta priorizado en el centro de investigación y se entiende como etapas para el cumplimiento del programa los proyectos detallados a continuación: desarrollo e incentivo de la cultura emprendedora de los estudiantes de la UPEC, plasmar la idea de negocio mediante un plan y la graduación y presentación de los planes de negocios para su financiamiento, están establecidos para dar cumplimiento a las funciones del CITTE y en general a la misión de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC).

5.10.2.5 Instituciones de promoción de desarrollo emprendedor.

Las instituciones que coadyuven al desarrollo de habilidades y destrezas fomentando al emprendimiento y generar auto empleo en la localidad se las detalla a continuación.

El siguiente listado resume las organizaciones, la normativa en la que se puede sustentar el programa de desarrollo emprendedor (PDE), para incentivar a la generación de nuevos emprendimientos y el fortalecimiento de los ya implementados.

- Gobierno autónomo descentralizado de la Provincia del Carchi.
 - ❖ Carchi emprende

- ❖ AdeCarchi
 - MIPRO
 - ❖ EMPRENDECUADOR
 - Secap
 - MAGAP
 - Fepp
 - Cooperativas de ahorro y crédito de la ciudad de Tulcán.
 - Banco Nacional de Fomento.
 - Corporación Financiera Nacional.

De igual manera se presentan los actores que se involucran directamente en el programa de desarrollo emprendedor, con los que se intenta trabajar conjuntamente y dar resultados positivos en relación a implementar nuevos negocios y sean competitivos en el mercado.

Tabla N°. 40. Requerimientos de apoyo de los actores para el desarrollo emprendedor del cantón Tulcán.

| Actor desarrollador | Forma legal | Requerimiento | Nexo |
|------------------------------------|------------------------------------|--|--|
| Estudiantes, egresados graduados. | Universidad | Habilidades y destrezas adquiridas en las aulas. | UPEC |
| Docentes. | Universidad | Moderador en temas de motivación enfocados al emprendimiento. | UPEC |
| Gerentes y Jefes de departamentos. | Organizaciones públicas y privadas | Apoyo económico y técnico fomentando la implementación de negocios exitosos. | GADPC SECAP. MIPRO COOPERATIVAS BANCOS |
| Emprendedores. | Emprendimientos | Información para diagnosticar la situación de la microempresa. | Microempresas de la ciudad. |

Fuente: Adaptado de AdeCarchi, 2010

Los beneficiarios directos del programa serán los estudiantes, egresados y graduados de la UPEC, para incentivar la implementación de nuevas microempresas, ya que un gran porcentaje de los egresados tiene trabajo de dependencia laboral y no aplica los conocimientos para administrar su propio negocio.

5.10.2.6 Indicadores de evaluación de la gestión de desarrollo emprendedor.

Los indicadores permiten determinar el éxito del programa de desarrollo emprendedor por tal motivo deben ser utilizados constantemente a lo largo del desarrollo del PDE, para evaluar el desempeño de los estudiantes y los resultados generados por la aplicación de las estrategias propuestas para fomentar la cultura emprendedora y la generación de planes de negocios en búsqueda de financiamiento.

Estos resultados están ligados a resultados cualitativos y cuantitativos, se identifica las cualidades de los estudiantes mediante la motivación y el deseo de generar o proponer una idea nueva, la que será plasmada en un plan de negocios, también la creatividad, innovación y aplicación de habilidades adquiridas, se toma en cuenta como cualidad de los emprendedores. Los indicadores cuantitativos serán reflejados en el número de planes presentados durante la duración del programa, la participación activa de los estudiantes en proponer nuevas ideas, comentarios y defensa de los trabajos realizados, para desarrollar la habilidad de sustentación de ideas propias de los estudiantes.

Se debe apreciar los factores internos y externos que influyen en la obtención de resultados y los de mayor incidencia para el cumplimiento de las metas.

1. Impacto, evalúa el alcance en el cumplimiento de los objetivos;
2. Cobertura, evalúa el volumen de atención de la población;
3. Eficiencia, evalúa el aprovechamiento de los recursos disponibles; y

4. Calidad, evalúa la pertinencia en que recibe el usuario el servicio y su satisfacción respecto a su expectativa.

Los indicadores para encaminar o direccionar el cumplimiento de los objetivos serán tomados en cuenta en cada proyecto a desarrollarse en el programa de desarrollo del emprendimiento.

5.10.2.7 Elementos Clave.

Según los requerimientos de las personas tomadas en cuenta para el trabajo investigativo, se desarrollará el programa con todos sus elementos necesarios y se presenta a continuación:

5.10.2.7.1 Visión PDE.

Para el año 2018 ser un programa de desarrollo emprendedor reconocido a nivel nacional e internacional por su aporte de proyectos y microempresas innovadoras, las cuales fomenten el empleo y ayuden al desarrollo económico aprovechando su ubicación fronteriza.

5.10.2.7.2 Misión PDE.

Promover la cultura emprendedora a egresados de la UPEC con la participación activa de los estudiantes, graduados y docentes, con fin de incentivar la creación y fortalecimiento de microempresas las cuales ayuden al desarrollo de la localidad.

5.10.2.7.3 Valores Compartidos del PDE.

- Espíritu emprendedor.

Tomar la iniciativa positivamente con deseos de superación con la implementación de nuevos negocios, aprovechando los conocimientos adquiridos en las aulas.

- Responsabilidad.

Formar parte de un grupo de trabajo, actuar bajo las exigencias del mismo y generar resultados gratificantes para todos.

- Compromiso.

Convencernos que se llegará al éxito con las actividades desarrolladas cotidianamente, con una mentalidad enfocada en los planes, metas y objetivos planteados.

- Innovación.

Estar preparados para el cambio y poseer ideas que sean mejores a las que se han estado trabajando, ser proactivos en la generación de soluciones con ideas no comunes.

- Confianza.

Apoyo dentro del equipo de trabajo y generar sinergia con la finalidad de continuar fomentando la participación de todos los integrantes.

- Credibilidad.

Poseer una mentalidad positiva, constancia y perseverancia en lograr lo que se plantea y fuese importante sobrepasar las expectativas de uno mismo.

5.10.2.7.4 Objetivo General Institucional PDE.

5.10.2.7.4.1 Objetivo general.

Incrementar el nivel de emprendimiento incentivando a los estudiantes, egresados y/o graduados a participar en la elaboración de proyectos; mediante asesorías, capacitaciones en temas de desarrollo empresarial y ejecución de los mismos.

5.10.2.7.4.2 Objetivos específicos.

Impulsar el interés de los agentes involucrados en la generación de ideas de negocios innovadoras mediante charlas, conferencias, seminarios.

Brindar soporte técnico en la elaboración de planes de negocios, estudios técnicos y de esta manera plasmar las ideas de negocios que poseen los agentes.

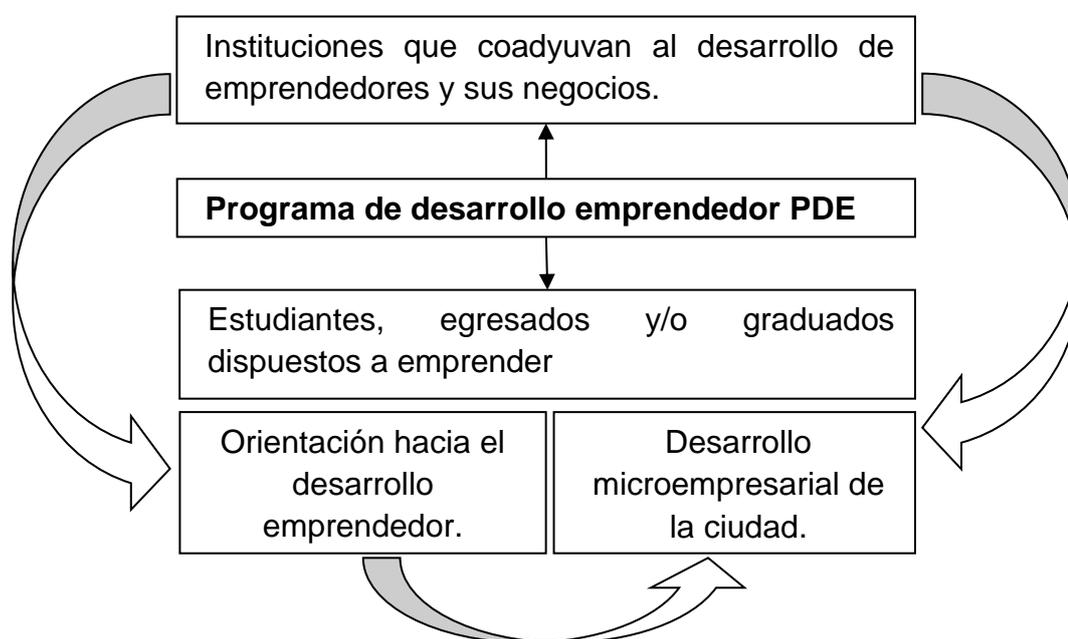
Buscar financiamiento para los proyectos presentados mediante acercamiento con entidades que les interese el desarrollo emprendedor y microempresarial.

5.10.2.7.5 Marco general de actuación.

Es importante entender el funcionamiento del programa de desarrollo emprendedor PDE, para el desarrollo de las actividades a tratarse en cada proyecto planteado, el cual presidirá el departamento de emprendimiento.

El programa tiene la finalidad de incentivar, generar y articular el emprendimiento y el desarrollo local de las microempresas. En el siguiente gráfico se presenta el modelo de actuación del programa el que detalla la forma de trabajo.

Gráfico N°. 34. Modelo general de actuación del programa de desarrollo emprendedor PDE.



Fuente: Adaptado de AdeCarchi, 2010

Desarrollo integrador: el trabajo de instituciones es el fruto de un proceso coherente para ayudar en las necesidades de la comunidad, la universidad con el conocimiento genera ideas de negocios, planes y estos deben ser

apoyados por instituciones, para la implementación de lo teórico en práctico, logrando así el desarrollo económico de la localidad con microempresas competitivas en el mercado y en esencia satisfacer la necesidad de la población.

Proceso asociativo con liderazgo: existe la capacidad de liderar un grupo de trabajo e iniciar con proyectos enfocados al cumplimiento de la misión de la universidad, el personal idóneo para dar cumplimiento a lo establecido en los proyectos y con la iniciativa necesaria para dar solución, tomar decisiones para dar cumplimiento a lo establecido en el programa en general.

Existencia de un entorno favorable: la creación de un programa tiene el apoyo de las autoridades de la universidad, por el hecho de dar cumplimiento en lo establecido en la misión que manifiesta “Formar profesionales humanistas, emprendedores y competentes”, este programa facilitará el cumplimiento con la generación de nuevos negocios estos brindarán fuentes de empleo e ingresos a los habitantes de la ciudad de Tulcán.

5.10.2.7.6 Políticas.

- Apegarse al trabajo en equipo con las diferentes áreas de la universidad.
- Priorizar las acciones que ayuden al cumplimiento de los objetivos del programa.
- Impulsar la toma de decisiones en el grupo de trabajo en base al desarrollo emprendedor.
- Procurar crear y mantener relaciones interinstitucionales para apoyar al emprendedor y sus emprendimientos.
- Priorizar los emprendimientos innovadores y creativos para su financiamiento.
- Concentrar la operatividad en normas legales y conductuales internos de la UPEC.

- Estimular la comunicación interna y externa para dar cumplimiento a las fases del programa.

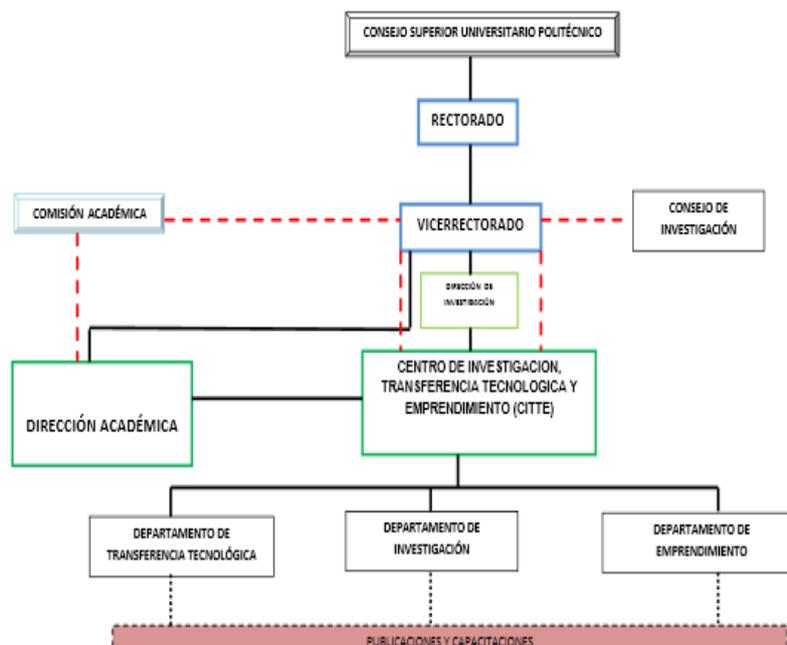
5.10.2.7.7 Áreas funcionales.

La estructura organizacional del programa (PDE) está dividida por dos niveles:

- El nivel directivo: El coordinador.
- El nivel técnico operativo: Los docentes representantes de cada escuela de la UPEC.

El programa se regirá a los reglamentos internos y externos para su normal funcionamiento.

Gráfico N°. 35. Organigrama del CITTE.



Elaborado: Thomas S. Jaime Phd

Fuente: www.upec.edu.ec/citte/archivos/normativa/organigrama_citte.pdf

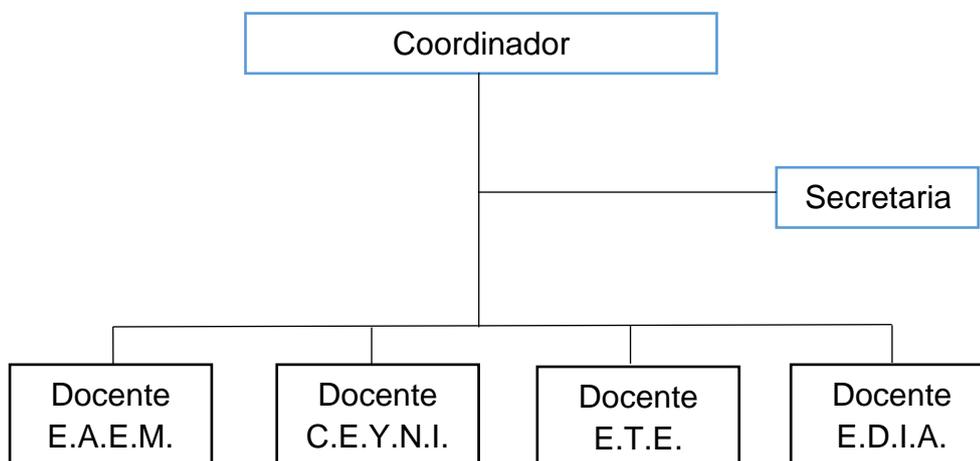
Según el reglamento general del sistema de investigación de la UPEC el Art. 25. El Departamento de Emprendimiento del CITTE, está conformado por:

- a. El presidente de la comisión de Emprendimiento, quien será designado por el Rector y, fungirá como coordinador;

- b. Un representante de los docentes de cada una de las Escuelas, que será designado por los directores de Escuela;
- c. Un representante de los Administrativos, que será designado por el Rector de una terna que presente el Director Administrativo; y,
- d. Un representante de los estudiantes por cada Escuela que serán designados por los directores de Escuela.

Con lo anteriormente establecido podemos proponer un orgánico estructural para el programa PDE, el cual se regirá a la máxima autoridad el Honorable Consejo Superior Universitario Politécnico.

Gráfico N°. 36. Orgánico estructural Programa de Desarrollo Emprendedor.



Se muestra gráficamente la organización del departamento de emprendimiento el cual llevará a cabo el Programa de Desarrollo Emprendedor (PDE).

Según el reglamento general del sistema de investigación de la UPEC Art. 26. Son funciones y atribuciones del Departamento de Emprendimiento:

- a. Presentar al Director del CITTE, el Plan Operativo Anual de Actividades;
- b. Planificar, organizar, dirigir y ejecutar proyectos de emprendimiento en la comunidad universitaria y los sectores productivos de la Región Norte del Ecuador.
- c. Administrar y evaluar los convenios de su competencia;

- d. Promover y facilitar la obtención de becas, financiamientos, estímulos y ayudas económicas para los emprendedores;
- e. Dar seguimiento, asesoría a emprendimientos de estudiantes egresados de la UPEC;
- f. Promover la pertenencia institucional de la comunidad universitaria; y,
- g. Las demás contempladas en las leyes, estatuto y reglamentos.

Tabla N°. 41. Descripción de funciones del coordinador.

| Descripción de funciones |
|---|
| <p>Cargo: Coordinador Área: Departamento de emprendimiento Reporte: Consejo superior universitario politécnico Instrucción: Superior</p> |
| <p>Perfil laboral</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poseer título de tercer o cuarto nivel relacionado al cargo que se desempeñará. • Tener certificados de cursos de emprendimiento a nivel local y nacional. • Experiencia en trabajo en equipo y manejo de equipos de trabajo por lo menos 2 años. • Práctica en el emprendimiento o tener un emprendimiento propio para así motivar a los demás. |
| <p>Actividad laboral</p> <ul style="list-style-type: none"> • Convocar a sesiones mensualmente con un tiempo de 48 horas de anticipo. • Planificar planes operativos para fortalecer el departamento de emprendimiento. • Evaluar los programas y proyectos para su implementación. • Desarrollar programas, proyectos enfocados a desarrollar las habilidades y destrezas de los estudiantes con la finalidad de emprender un negocio. |

- Socializar el programa a los docentes para que realicen las exposiciones de los temas propuestos.
- Coordinar las actividades del programa para cumplir con los objetivos planteados.
- Fomentar la cultura emprendedora hacia la comunidad universitaria.
- Trabajar en equipo y lograr la eficiencia del programa.
- Buscar alianzas estratégicas con instituciones que coadyuven al desarrollo emprendedor y empresarial.

Tabla N°. 42. Descripción de funciones de la secretaria.

| Descripción de funciones |
|---|
| <p>Cargo: Secretaria. Área: Departamento de emprendimiento Reporte: Coordinador. Instrucción: Superior</p> |
| <p>Perfil laboral</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poseer Título en secretariado ejecutivo. • 2 años de experiencia en cargos similares. <ul style="list-style-type: none"> - Competencias: (Responsabilidad, comunicación efectiva oral y escrita, compromiso y sentido de pertenencia, fluidez de ideas, razonamiento inductivo-deductivo. |
| <p>Actividad laboral</p> <ul style="list-style-type: none"> • Brindar la atención pertinente, así como también la orientación clara y oportuna para realizar trámites en relación a su cargo. • Manejar el archivo de su superior inmediato, así como el(los) archivo(s) de la respectiva área, responsabilizándose del buen estado de las carpetas, documentos y demás información existente. • Apoyar en el cumplimiento de las funciones de su superior y guardar absoluta reserva sobre la información confidencial de la Institución. |

- Llevar la agenda personal del superior inmediato, y coordinar todos los eventos en los cuales este deba participar, brindando la colaboración pertinente.
- Colaborar desde el inicio hasta el final en todas las actividades organizadas por el superior inmediato dentro de la respectiva dependencia, como reuniones, eventos, ferias, foros, entre otros.
- Mantener en buen estado los elementos de trabajo asignados, respondiendo por su cuidado y uso.
- Mantener una actitud proactiva frente a la solución de los problemas que se presenten en la respectiva dependencia, y colaborar para que sean resueltos ágil y oportunamente.
- Estar actualizada sobre toda la información pública institucional de carácter académico administrativo, a fin de tener un óptimo desempeño en el ejercicio de sus funciones.

Tabla N°. 43. Descripción de funciones de los docentes.

| Descripción de funciones |
|--|
| <p>Cargo: Moderador o expositor Área: Departamento de emprendimiento Reporte: Coordinador Instrucción: Superior</p> |
| <p>Perfil laboral</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poseer título de cuarto nivel en áreas afines a emprendimiento. • Tener conocimiento, experiencia sobre emprendimiento. • Competencias: Responsabilidad, compromiso con la excelencia, sentido de pertenencia, fluidez de ideas, razonamiento inductivo-deductivo, motivador, moderador y manejar grupo de trabajo incentivando al emprendimiento. |

Actividad laboral

- Impartir clases frente a grupo según los planes y programas de estudio.
- Diseñar y elaborar material didáctico en apoyo a los temas a tratar en la exposición.
- Diseñar, revisar y evaluar los programas de estudio del programa de desarrollo emprendedor PDE.
- Fungir como tutor de un grupo de alumnos.
- Impartir cursos de formación y actualización sobre emprendimiento autorizados por la Universidad;
- Ofrecer asesorías técnicas a los alumnos de las exposiciones que impartan.
- Evaluar los planes de estudio, o proponer otros que se le encomienden;
- Diseñar, coordinar y supervisar el manejo de equipo de laboratorios para exponer los temas de interés.
- Desarrollar cualquier otra actividad asignada por el coordinador del departamento de emprendimiento.

5.11. LÍNEAS ESTRATÉGICAS DEL PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRENDEDOR (PDE).

5.11.1 Las líneas estratégicas.

Son derivadas de la misión del programa y surgieron las siguientes:

1. Ser un programa incentivador de los estudiantes, egresados y/o graduados hacia el emprendimiento.
2. Consolidar los conocimientos y aplicarlos mediante trabajos reales en la localidad y fomentar la participación de emprender.
3. Integrar los agentes para buscar financiamiento de los planes de negocios presentados y fomentar desarrollo microempresarial.

5.11.2 Unidades temáticas.

Se propone acciones para cada línea estratégica y dar cumplimiento a los proyectos del programa, lo cual permitirá dar cumplimiento a la misión del programa de desarrollo emprendedor.

Las líneas estratégicas tienen sus fases a desarrollar, las cuales se presenta en las tablas siguientes, detallando las actividades a aplicarse para su cumplimiento.

Tabla N°. 44. Acciones para la línea estratégica 1.

| LÍNEA ESTRATÉGICA I: Ser una programa incentivador, motivador. | | |
|---|-------------------------------------|---------------------|
| No. | Unidad 1 | Responsable |
| 1 | Introducción a Emprendimiento. | Docente/capacitador |
| 2 | Desarrollo económico. | Docente/capacitador |
| 3 | Creatividad e innovación. | Docente/capacitador |
| 4 | Conferencia motivación a emprender. | Docente/capacitador |
| 5 | Propósito de emprender. | Docente/capacitador |
| 7 | ¿Qué es una idea de negocios?. | Docente/capacitador |

La unidad temática 1, a tratarse en el programa de desarrollo emprendedor se la detalla en las páginas 178-180, para mayor comprensión de los temas a tratarse.

Tabla N°. 45. Acciones para la línea estratégica 2.

| LÍNEA ESTRATÉGICA 2: Ser un programa generador de ideas a negocios mediante la aplicación teórico-práctico. | | |
|--|-----------------|--------------------|
| No. | Unidad 2 | Responsable |

| | | |
|---|---|---------------------|
| 1 | Investigación de mercados. | Docente/capacitador |
| 2 | Plan de negocios. | Docente/capacitador |
| 3 | Normativa para iniciar un negocio. | Docente/capacitador |
| 4 | Estudio técnico, económico y financiero | Docente/capacitador |
| 5 | Gestión del talento humano. | Docente/capacitador |

La unidad temática 2, a tratarse en el programa de desarrollo emprendedor se la detalla en las páginas 180-184.

Tabla N°. 46. Acciones para la línea estratégica 3.

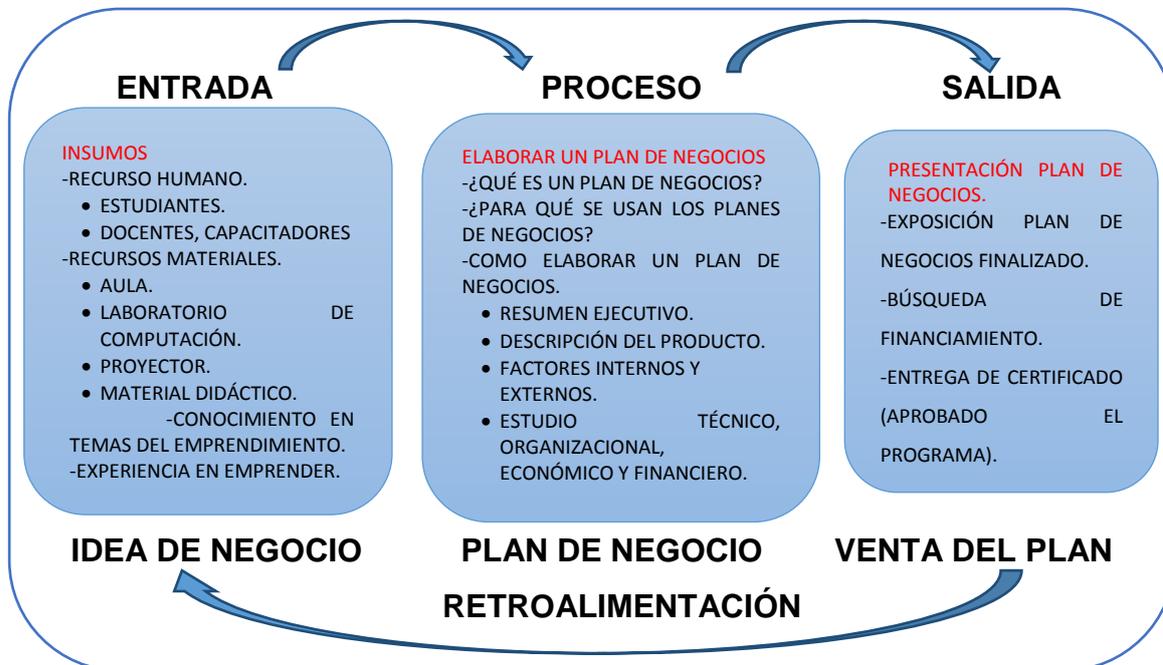
| LÍNEA ESTRATÉGICA 3: Ser un programa integrador entre los emprendedores y entidades al mismo fin (desarrollo emprendedor). | | |
|---|---|---------------------------------|
| No. | Unidad 3 | Responsable |
| 1 | Evaluación de participantes y planes de negocios. | Docente/capacitador |
| 2 | Exposición de planes negocios a capacitadores. | Departamento de emprendimiento. |
| 3 | Exposición de planes negocios a entidades de apoyo al emprendimiento. | Docente/capacitador |
| 4 | Graduación de emprendedores y entrega de certificado. | Coordinador |
| 5 | Creación y mantenimiento de un banco de proyectos | Secretaria |

La unidad temática 3, a tratarse en el programa de desarrollo emprendedor se la detalla en la página 184.

5.12. PLAN DE ACCIÓN DEL PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRENDEDOR (PDE).

5.12.1 Fases del programa de desarrollo emprendedor (PDE).

Gráfico N°. 37. Fases del programa de desarrollo emprendedor (PDE).



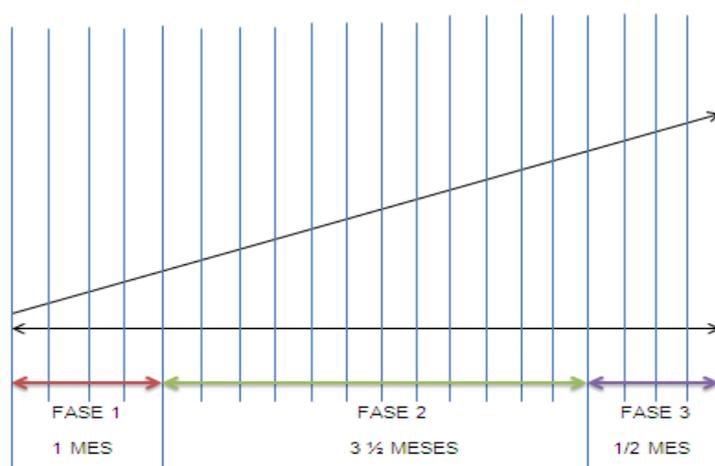
Las entradas de información se consideran las capacidades y habilidades de los estudiantes las cuales utilizarán para elaborar un plan de negocios, los conocimientos técnicos o las competencias adquiridas durante el transcurso de su carrera, además los capacitadores con su conocimiento y experiencia en el ámbito empresarial, académico serán la guía para la aplicación de los conocimientos que poseen los estudiantes.

El proceso es la aplicación de los conocimientos adquiridos en las aulas de clase, ejemplo herramientas de diagnóstico situacional de una empresa, investigación de mercados para identificar las necesidades reales de la sociedad y la manera de satisfacer las mismas, con la elaboración de un plan de mejora o la propuesta de un negocios nuevo, pero analizando todos los factores que le afecten ya sea internos o externos y de esta forma incrementar la probabilidad de éxito del negocio.

La salida es la finalización de la tercera fase del programa, la cual esta detallada en la presentación del plan de negocios ya terminado, luego de aplicar y utilizar todo el conocimiento que poseen los estudiantes, se ve reflejado en un plan que ayudará al desarrollo microempresarial, ampliando su capacidad instalada, buscando nuevos nichos de mercado o logrando la eficacia y eficiencia en los procesos de cada negocio. Con la aprobación del programa se entrega el certificado y esto abaliza la graduación del emprendedor.

5.12.2 Tiempo de ejecución de fases del programa (PDE).

Gráfico N°. 38. Tiempo de ejecución de fases del programa (PDE).



Los tiempos para ejecución del programa serán cuatro horas semanales distribuidas en dos días específicos de la semana, las dos horas clase presencialmente de cada día se los tomará en cuenta de la siguiente manera, la primera fase la temática se presentará teóricamente con exposición de los moderadores, enfocándose en temas de emprendimiento y la experiencia que poseen en relación a emprender, todo esto para incentivar o fomentar la cultura emprendedora en los estudiante, egresados, graduados y docentes. La segunda fase los tiempos de igual manera serán presenciales pero adicionalmente se incluye el tiempo de trabajo autónomo, ya que se trabajará las dos horas clase en teoría, enfocándose a temas de planes de negocio y el desarrollo de los mismos se los complementará con información real del contexto lo cual se lo considera una formación continua semipresencial por realizar trabajo independiente. La tercera fase se la

considera teórica por el hecho que se realizará la exposición de los planes de negocio con el objetivo de buscar financiamiento de las entidades que ayudan al emprendimiento o al desarrollo de la localidad.

Todo este programa será evaluado cualitativamente y en base a los conocimientos demostrados, se tomará en consideración para la aprobación del programa de desarrollo emprendedor (PDE), si los participantes aprueban el programa se les entregará un certificado en el cual se detalla la participación en el programa y las competencias desarrolladas, todo esto con una duración de 120 horas presenciales y semipresenciales.

5.12.3 El papel institucional.

En el programa de desarrollo emprendedor se pretende que apoye al desarrollo, con lo que se puede coordinar actividades de capacitación, asesoría técnica, gestión de fondos y la ejecución de proyectos conjuntos.

En el siguiente cuadro se muestra el diseño de responsabilidades en el contexto del modelo desarrollador propuesto.

Tabla N°. 47. Rol de responsabilidades en el desarrollo de las líneas de acción estratégicas.

| Línea estratégica | UPEC | Departamento de emprendimiento | PDE | Docente/ capacitador. |
|---|--------------------------|---|---|---|
| Ser una programa incentivador, motivador. | Apoyar, dirigir, vigilar | Ejecutar programas, proyectos de carácter interno que desarrollen la credibilidad interna | Coordinar, informar, demandar acciones de apoyo | Cooperar, aportar y comprometer esfuerzos |
| Ser un programa generador de ideas a negocios mediante la | Apoyar, dirigir, vigilar | Articular, facilitar el apoyo para generación de | Participar en la elaboración | Cooperar, aportar y comprometer |

| aplicación teórico-práctico. | | planes de negocios. | de planes de negocios. | esfuerzos |
|---|-----------------------------------|--|--|---|
| Ser un programa integrador entre los emprendedores y entidades al mismo fin (desarrollo emprendedor). | Apoyar, dirigir, vigilar, ofertar | Integrar estudiantes, docentes y entidades de apoyo. | Participar, evaluar y promocionar acciones de apoyo al financiamiento. | Cooperar, aportar y comprometer esfuerzos |

Los agentes involucrados para el proceso del programa se los detalla a continuación:

5.12.3.1 Recurso humano.

Estudiantes, Egresados y/o graduados.- Será el recurso de apoyo para realizar investigaciones de mercado, los cuales tienen el conocimiento para realizar estas actividades por estar recibiendo materias afines a los temas a desarrollarse.

Son los beneficiarios directos que tiene una clasificación de acuerdo al avance de su carrera y se involucrarán en la elaboración de planes de negocios, y demás actividades que ayuden a desarrollar la cultura emprendedora estos poseen los conocimientos necesarios adquiridos durante la carrera universitaria.

Docentes.- recurso de apoyo especializado para las capacitaciones, charlas, seminarios, talleres enfocados a la participación en estos eventos en transmitir los conocimientos y elaborar planes de negocios, además la planificación de trabajo para los agentes involucrados en la generación de empresas. Estos serán evaluadores de los proyectos presentados y posteriormente para su aprobación y búsqueda de financiamiento.

5.12.4 Planes de acción.

I. Direccionamiento Estratégico.

| UPEC – MISIÓN |
|---|
| Formar profesionales humanistas, emprendedores y competentes, poseedores de conocimientos científicos y tecnológicos; comprometida con la investigación y la solución de problemas del entorno para contribuir con el desarrollo y la integración fronteriza. |
| UPEC – VISIÓN |
| Ser una Universidad Politécnica acreditada por su calidad y posicionamiento regional. |

II. Datos básicos del programa “PDE”.

| | | |
|----------------|---|--------------------------|
| | Nivel | Octavo, noveno y décimo. |
| Capacitadores: | Docentes representantes de las Escuelas de la UPEC. | |

| | | | | | |
|-------------------|----|--------------------|------|----------------|------|
| Créditos Teóricos | 2 | Créditos Prácticos | 1,75 | Total Créditos | 3,75 |
| Horas Teóricas | 64 | Horas Prácticas | 56 | Total Horas | 120 |

| Libro(s) base del programa de desarrollo emprendedor. |
|---|
| Zikmund, William. Babin, Barry. (2009). <i>Investigación de mercados</i> , 9ª.ed. México: Cengage Learning. |

Friend, Graham. Zehle, Stefan. (2008). *Cómo diseñar un plan de negocios*, 1ra.ed. Buenos Aires: Cuatro Media Inc.

Chiavenato, Idalberto. (2009). *Gestión del talento humano*, 3ra.ed. México: Elsevier.

III. Ruta formativa del perfil.

| |
|---|
| Nodo Problematizado: |
| Deficiente capacidad para formular y gestionar proyectos. |
| Competencia GENÉRICA - UPEC: |
| Capacidad para formular y gestionar proyectos. |
| Competencia GLOBAL - ESCUELA: |
| Desarrollar un planeamiento estratégico, táctico y operativo. |
| Competencia ESPECÍFICA - MÓDULO: |
| Detectar oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos. |

Fuente: Rediseño de la carrera de Administración de Empresas y Marketing, 2013.

| NIVELES DE LOGRO PROCESO COGNITIVO | LOGROS DE APRENDIZAJE | DIMENSIÓN |
|--|--|-------------------|
| 1. TEÓRICO BÁSICO <u>RECORDAR</u> | <p>Detallar los tipos de emprendedores y sus características.</p> <p>Enunciar los tipos de investigación de mercados y su implementación para identificar una idea de negocio.</p> | <u>CONCEPTUAL</u> |
| 2. TEÓRICO AVANZADO <u>ENTENDER</u> | <p>Identificar problemas sociales y empresariales para crear temas de investigación y el tipo de información a recolectar.</p> <p>Distinguir las fuentes de datos que pueden usarse.</p> | <u>CONCEPTUAL</u> |
| 3. PRÁCTICO BÁSICO <u>APLICAR</u> | Utilizar los conocimientos de investigación de mercados para identificar el tipo de muestreo y técnica de recolección de datos. | <u>PROCESAL.</u> |
| 4. PRÁCTICO AVANZADO <u>ANALIZAR</u> | Recolectar información y construir tablas, gráficos y demás instrumentos de análisis, interpretación y presentación de datos. | <u>PROCESAL.</u> |
| 5. TEÓRICO PRÁCTICO BÁSICO <u>EVALUAR</u> | <p>Usar programas informáticos para procesar la información recolectada, construir tablas, gráficos y demás instrumentos de interpretación.</p> <p>Identificación de un esquema de plan de negocios y su creación mediante conocimientos</p> | <u>PROCESAL</u> |

| | | |
|--|--|-----------------------------|
| | adquiridos. | |
| 6. TEÓRICO PRÁCTICO AVANZADO <u>CREAR</u> | Defender ante un tribunal los planes de negocio para la búsqueda de financiamiento y graduación. | <u>METACOGNITIVO</u> |

Fuente: Rediseño de la carrera de administración de empresas y marketing, 2013

Trabajo interdisciplinar:

Desarrollar un plan de negocios analizando los factores internos y externos, utilizando las diferentes herramientas y técnicas como investigación de mercados, matriz FODA, análisis PEST, 5 fuerzas de Porter los cuales coadyuven en la búsqueda de datos para contribuir a solucionar un problema empresarial real del contexto.

IV. Metodología de desarrollo emprendedor:

| LOGROS DE APRENDIZAJE (Acciones sistémicas, ELEMENTOS DE COMPETENCIA, SUB - COMPETENCIAS) | CONTENIDOS DE DESARROLLO PARA QUE EL ESTUDIANTE ALCANCE LOS LOGROS ESPERADOS. | | | ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS Estrategias, métodos y técnicas | HORAS CLASE | |
|---|--|---|--|---|----------------|----------|
| | COGNITIVOS ¿Qué TIENE que saber ? | PROCEDIMENTALES ¿ Saber cómo TIENE que aplicar el conocimiento? | AFECTIVO MOTIVACIONALES ¿ Saber qué y cómo TIENE actuar axiológicamente ? | | T | P |
| FASE 1 | | | | | | |
| Conferencia motivacional de un empresario exitoso de la localidad o experto en temas de emprendimiento. | | | | | 4 | 4 |
| Identificar claramente el concepto de Emprendimiento. | ¿Qué es emprendimiento? ¿Qué es emprender? Tipos de emprendedores. Características de los emprendedores. Perfil de Emprendedor y empresario. ¿Qué es Espíritu emprendedor? | Manifiestar claramente el concepto de un emprendedor. | Es consciente del nivel de emprendimiento personal. | Exposiciones y participaciones individuales o grupales. | 2 | |
| Conocer si existe crecimiento o desarrollo económico en la localidad. | ¿Qué es crecimiento económico? ¿Qué es desarrollo económico? ¿Qué es el desarrollo humano? Diferencias entre crecimiento y desarrollo económico. Medición del crecimiento económico | Exponer de manera objetiva que es desarrollo, crecimiento económico y la situación de la localidad. | Es honesto en la participación según datos de fuentes secundarias. | Exposiciones y participaciones individuales o grupales. | 4 | |

| | | | | | | |
|---|---|---|--|---|---|--|
| | <p>Factores que condicionan el crecimiento económico.</p> <p>Beneficios y costes del crecimiento económico.</p> <p>¿Qué es desarrollo y subdesarrollo?</p> <p>¿Cómo se puede medir el grado de subdesarrollo?</p> | | | | | |
| Autoevaluar el grado de creatividad e innovación. | <p>¿Qué es creatividad?</p> <p>¿Qué es innovación?</p> <p>Importancia de la creatividad humana y empresarial.</p> <p>¿Qué es pensamiento creativo?</p> <p>Características esenciales del pensamiento creativo.</p> <p>Fases del proceso creativo</p> <p>Administrador creativo</p> <p>Innovación y cambio</p> <p>Productos creativos.</p> <p>¿Cómo se manifiesta el pensamiento productivo e innovador.</p> | <p>Enlista las fortalezas y debilidades personales e identifica su creatividad e innovación en el transcurso de la carrera.</p> | <p>Es sincero con la autoevaluación personal.</p> | <p>Trabajos escritos y Exposiciones al grupo.</p> | 2 | |
| Sensibilizar a los participantes a emprender con una idea de negocio. | <p>Expectativas personales.</p> <p>Experiencias propias en emprendimiento.</p> <p>Casos prácticos de emprendimiento y análisis de los negocios.</p> <p>Importancia de emprender en la</p> | <p>Inducir a buscar ideas de negocios para implementarlas.</p> | <p>Es realista y decidido en las acciones a desarrollar.</p> | <p>Conferencia motivacional y participación del grupo</p> | 4 | |

| | | | | | | |
|---|--|--|--|--|----------|--|
| | <p>universidad.</p> <p>Beneficios de emprender y ayudar a la sociedad.</p> <p>Integrar la teoría y la práctica.</p> <p>Generar expectativa con la creación de un negocio.</p> | | | | | |
| Propósito de emprender un negocio. | <p>Generar ingresos para beneficio personal.</p> <p>Por deseo o ego de poseer un negocios.</p> <p>Generar fuentes de empleo.</p> <p>Satisfacer las necesidades de la sociedad.</p> <p>Autoempleo y satisfacción personal.</p> | Identifica sus prioridades y la de los demás. | Es visionario con la idea de emprender. | Conversatorio general. | 2 | |
| Identificar la idea de negocios y a que tipo pertenece. | <p>¿Qué es una idea de negocios?</p> <p>Análisis de la idea de negocios</p> <p>¿Cómo buscar su idea de negocio?</p> <p>Originalidad de la idea.</p> <p>Evaluar la idea.</p> <p>Tipos de empresa.</p> <p>Tamaño de empresa.</p> | Mediante análisis identifica su idea de negocio. | Es proactivo ante la situación propuesta. | Exposición, discusión grupal y selección de idea de negocio. | 2 | |
| FASE 2 | | | | | | |
| Reconocer los tipos de planes de negocios. | <p>¿Qué es un plan de negocios?</p> <p>Tipos de planes de negocios.</p> | Ilustrar el plan de negocio y su beneficio. | Es creativo para exponer su plan de negocio. | Investigación y Exposición del concepto de plan de negocios. | 3 | |

| | | | | | | |
|--|---|--|---|---|-----------------|-----------------|
| | <p>Para que se usan los planes de negocios</p> <p>¿Qué necesita para elaborar un plan de negocios?</p> | | | | | |
| <p>Nombrar la función de investigación de mercados.</p> | <p>Naturaleza de la investigación de mercados.</p> <p>Definición de la investigación de mercados.</p> <p>Investigación de mercados básica y aplicada.</p> <p>El método científico.</p> <p>La investigación de mercados, un medio para aplicar el concepto de marketing.</p> <p>Valor gerencial de la investigación de mercados en la toma de decisiones.</p> <p>Identificación y evaluación de oportunidades.</p> | <p>Identifica el fin de la investigación de mercados e identifica una oportunidad en el entorno.</p> | <p>Empatía para dar solución a problemas detectados en la localidad.</p> | <p>Exposición a participantes y docentes.</p> | <p>3</p> | |
| <p>Reconocer los tipos de investigación de mercados, etapas y estrategias de investigación para su implementación.</p> | <p>Tipos de investigación de mercados.</p> <p>Etapas en el proceso de investigación.</p> <p>Estrategia del programa de investigación.</p> | <p>Manifiestar objetivamente la implementación de la investigación de mercado, sus etapas y estrategias.</p> | <p>No altera la información captada sobre un proceso de investigación de mercados</p> | <p>Exposiciones individuales, discusión y evaluación en equipo.</p> | <p>3</p> | <p>4</p> |
| <p>Distinguir problemas sociales y empresariales para aplicarla investigación de mercados y el tipo de información a aglomerar.</p> <p>Especificar las fuentes de información que pueden usarse en diversos estudios</p> | <p>Proceso de definición del problema mediante la investigación de mercados.</p> <p>Herramientas de la investigación cualitativa y técnicas comunes usadas en ella.</p> <p>Investigación exploratoria en la ciencia y en la práctica.</p> <p>Fuentes de datos secundarios y datos</p> | <p>Mediante análisis identifica problemáticas sociales y empresariales y define correctamente el tema a investigar.</p> <p>Enlista las fuentes de datos para obtener información secundaria útil para la investigación</p> | <p>Es sincero en el diagnóstico de problemas de investigación y objetivo sobre sus apreciaciones de cómo solucionarlo.</p> <p>Es honesto en el uso de las fuentes de información.</p> | <p>Exposiciones individuales, discusión en equipo, lecturas.</p> | <p>2</p> | <p>4</p> |

| | | | | | | |
|---|--|--|--|---|----------|----------|
| de mercado. | de una sola fuente. | | | | | |
| Utilizarlos conocimientos de investigación de mercados para identificar el tipo de muestreo y técnica de recolección de datos. | <p>Investigación por encuestas.</p> <p>Investigación por entrevistas</p> <p>La observación</p> <p>Los experimentos.</p> <p>Muestreo.- muestreo probabilístico, no probabilístico, escalas de calificación de las actitudes, medición de intención de conducta.</p> | Diseña el instrumento de recolección y conoce como calcular muestras y estratificarlas. Conoce como aplicar entrevistas, recolectar datos mediante observación y plantea experimentos. | No falsifica ningún dato de la información recolectada. | Exposiciones individuales, discusión en equipo, diseño de instrumentos de investigación. | 3 | 7 |
| Recopilar datos para solucionar un problema de investigación de mercados de una empresa o identificar la necesidad del consumidor. | <p>Desarrollar las preguntas del cuestionario y escalas de medición.</p> <p>Conocer la Naturaleza del trabajo de campo mediante capacitación interna para entrevistadores, administración y supervisión del trabajo de campo, para recopilar la información.</p> | <p>Prepara correctamente instrumentos de recolección de información.</p> <p>Organiza un proceso de recolección de datos de campo.</p> | No tergiversa ningún dato de la información recolectada. | Diseño de instrumentos de investigación, discusión en equipo, lecturas complementarias, recolección de datos y exposiciones individuales o grupales del trabajo realizado | 3 | 7 |
| Procesar información recolectada y construir tablas, gráficos y demás instrumentos de análisis, interpretación y presentación de datos. | <p>Presentar análisis e interpretación de datos recolectados en el trabajo de campo.</p> <p>Utilización de programas informáticos como Excel, SPSS para codificar variables, tabulación, transformación de datos.</p> | Utiliza software para procesar la información de campo recolectada. | No modifica ningún dato de la información recolectada para direccionar resultados. | Uso de Excel, SPSS, exposiciones individuales o grupales, Reparación de cuadros estadísticos y evaluación de participantes. | 3 | 7 |
| Identificar el esquema adecuado de un plan de negocios. | <p>Organizar los puntos a desarrollar en un plan de negocios:</p> <p>Resumen ejecutivo.</p> <p>Análisis interno, externo del negocio.</p> | Reconoce los términos a tratar en su desarrollo. | Es consiente en la aplicación de los conceptos. | Exposición de conceptos generales. | 3 | 2 |

| | | | | | | |
|--|---|--|--|--|---|---|
| | Estudio técnico-organizacional, económico, financiero. | | | | | |
| Analiza la situación interna del negocio o posibles escenarios que afecten al nuevo negocio. | <p>Evaluar proceso de planificación estratégica.</p> <p>Análisis de la matriz FODA.</p> <p>Generación de alternativas estratégicas.</p> <p>Selección de estrategias.</p> <p>Implementación de estrategias.</p> <p>Control y revisión.</p> | Identifica la situación de una empresa o se crea un escenario adaptado a la actualidad. | Es honesto en la presentación de información recolectada internamente. | Exposición individual o grupal, debate y discusión de participantes. | 3 | 3 |
| Detecta los factores externos que influyen en el negocio. | <p>Utilizar la herramienta de análisis PEST.</p> <p>Definición de un análisis PEST.</p> <p>Fuentes de información.</p> <p>Aplicando el análisis PEST.</p> <p>Análisis de la industria y de los competidores.</p> <p>5 fuerzas de Porter.</p> | Detecta la situación en la que se desarrollará y los factores externos que afectan al negocio. | E sincero en la utilización de las herramientas del análisis externo. | Exposición individual o grupal ante los participantes. | 3 | 4 |
| Analizar el mercado para enfocar los esfuerzos del marketing. | <p>Emplear el proceso de proyección de mercado.</p> <p>Definir el tamaño del mercado potencial.</p> <p>Identificar los segmentos de mercado.</p> <p>Utilizar técnicas de proyección de mercado.</p> <p>Conocer los modelos de comportamiento del mercado.</p> | <p>Detecta el segmento de mercado.</p> <p>Desarrolla las proyecciones de oferta y demanda.</p> | Es objetivo en la utilización de documentos e información real del contexto. | Exposición individual o grupal ante los participantes. | 3 | 4 |

| | | | | | | |
|--|---|---|---|--|-----------------|--------|
| | Interpretar las limitaciones de los métodos y técnicas de proyección. | | | | | |
| Preparar el plan operativo para identificar los requerimientos del negocio. | Saber la normativa actual para la figura legal de la empresa y otras formalidades. Estructura organizativa. La dirección de recurso humano. Infraestructura física. Inversión de bienes de capital y gastos operativos. | Aplica los conocimientos adquiridos en la capacitación y diseña el plan de negocios. | Es consiente en la aplicación de los conceptos para generar un plan de negocios. | Exposición individual o grupal ante los participantes. | 3 | 10 |
| Identificar al personal idóneo para ejercer funciones y actividades en la organización. | Reconocer los nuevos desafíos de la gestión del talento humano, admisión de personas, aplicación de personas, compensación de personas, desarrollo de personas | Utiliza los conocimientos para identificar al personal para laborar en la organización. | Es exigente en la aplicación de las herramientas y técnicas de selección de personal. | Exposición y dramatizado para aplicar los conocimientos. | 3 | |
| Fase 3 | | | | | | |
| Exponer ante los docentes capacitadores y el grupo de participantes. | Conoce el proceso para la sustentación del plan de negocios. | Identificar los errores del plan de negocios. | Es autocrítico en el trabajo realizado y defendido. | Exposición ante grupo de participantes. | 3 | |
| Defender ante un tribunal los planes de negocio para la búsqueda de financiamiento y graduación. | Dominar el tema a defender y la información necesaria. | Presenta un plan de negocios de carácter profesional y sabe sustentarlo de manera objetiva. | No falsifica ningún dato de la información recolectada. Es respetuoso a observaciones y aportes de sus evaluadores. | Exposiciones individuales, discusión en equipo. | 3 | |
| | | | | | 64 | 56 |
| | | | | | CRÉDITOS | 2 1,75 |

V. Planeación de la evaluación del módulo.

| LOGROS DE APRENDIZAJE | FORMAS DE EVALUACIÓN DE LOGROS DE APRENDIZAJE | | | | | | |
|--|---|--|--|--|---|--------|--------|
| | DIMENSIÓN | INDICADORES DE LOGRO. | TÉCNICAS e INSTRUMENTOS de EVALUACIÓN | | Fase 1 | Fase 2 | Fase 3 |
| <p>Detallar los tipos de emprendedores y sus características.</p> <p>Enunciar los tipos de investigación de mercados y su implementación para identificar una idea de negocio.</p> | <u>CONCEPTUAL</u> | <p>Conocer el grado de emprendimiento de cada participante.</p> <p>Interpretar información recolectada e identificar la capacidad de los estudiantes en base de los resultados obtenidos y su defensa.</p> | <p>EXAMEN PRACTICO</p> <p>EXAMEN TEÓRICO</p> <p>PROYECTOS EQUIPO</p> <p>INVESTIGACIONES</p> <p>EXPOSICIONES ORALES</p> <p>TRABAJO EN CLASE</p> | <p>REACTIVOS</p> <p>REACTIVOS</p> <p>DOCUMENTOS Y COEVALUACIÓN</p> <p>DOCUMENTO</p> <p>EXPOSICIÓN</p> <p>DOCUMENTO</p> | <p>30 %</p> <p>15 %</p> <p>35 %</p> <p>10 %</p> <p>5%</p> <p>5%</p> | | |
| <p>Identificar problemas sociales y empresariales para crear temas de investigación y el tipo de información a recolectar.</p> <p>Distinguir las fuentes de datos que pueden usarse.</p> | <u>CONCEPTUAL</u> | <p>Interpretar información y demostrar la capacidad para proporcionar una situación real a los resultados obtenidos.</p> | <p>PROYECTOS EQUIPO</p> <p>INVESTIGACIONES</p> <p>EXPOSICIONES ORALES</p> <p>TRABAJO EN CLASE</p> | <p>DOCUMENTO Y COEVALUACIÓN</p> <p>DOCUMENTO</p> <p>EXPOSICIÓN.</p> | <p>70 %</p> <p>20 %</p> <p>10%</p> | | |
| | <u>PROCESAL</u> | <p>Analizar, plantear y solucionar problemas</p> | | | | | |

| | | | | | | | |
|---|-----------------------------|--|---|---|--|--|--|
| Utilizar los conocimientos de investigación de mercados para identificar el tipo de muestreo y técnica de recolección de datos. | | reales del contexto. | PROYECTOS EQUIPO INVESTIGACIONES EXPOSICIONES ORALES TRABAJO EN CLASE | DOCUMENTO Y COEVALUACIÓN DOCUMENTO EXPOSICIÓN. | | 70 % 20 % 10% | |
| Recolectar información y construir tablas, gráficos y demás instrumentos de análisis, interpretación y presentación de datos. | <u>PROCESAL</u> | Encontrar un problema a través de la aplicación de técnicas y herramientas de investigación e identificar problemas y expresar cuales son las variables a ser analizadas. | ELABORACIÓN DE INSTRUMENTOS INVESTIGACIONES EXPOSICIONES ORALES TRABAJO EN CLASE | DOCUMENTO Y DEFENSA DOCUMENTO, EXPOSICIÓN DOCUMENTO | | 70 % 10 % 10% | |
| Usar programas informáticos para procesar la información recolectada, construir tablas, gráficos y demás instrumentos de interpretación. Identificación de un esquema de plan de negocios y su creación mediante conocimientos adquiridos. | <u>PROCESAL</u> | Utilizar software que ayuden a la interpretación de datos y en la formulación y solución de modelos que describan el comportamiento y operación de procesos y procesamiento de información. Diseñar un esquema de plan de negocios y complementarlo con la elaboración de cada punto propuesto. | TRABAJO EN CLASE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE INFORMACIÓN DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIO-COEVALUACIÓN | DOCUMENTO. DOCUMENTO Y DEFENSA DOCUMENTO, EXPOSICIÓN DOCUMENTO | | 20% 20 % 60 % 10% | |
| | <u>METACOGNITIVO</u> | Comunicarse efectivamente a las entidades | | | | | |

| | | | | | | | |
|--|--|--|-----------------------|--|--|--|-----|
| Defender ante un tribunal los planes de negocio para la búsqueda de financiamiento y graduación. | | que se involucran en fomentar el desarrollo y crecimiento emprendedor. | DOCUMENTO FINAL | DOCUMENTO FÍSICO Y DIGITAL | | | 20% |
| | | Graduación del emprendedor con la defensa y exposición del plan de negocios. | EXPOSICIÓN Y DEFENSA. | EVALUACION DE REPRESENTANTES DE LAS ENTIDADES. | | | 80% |

| | | |
|--|--|---|
| ESCALA DE VALORACIÓN Nivel ponderado de aspiración y alcance | 9.0 a 10.0 Acreditable - Muy Aceptable (M. A.) | 7.0 a 7.9 Acreditable – Debe Mejorarse (D. M.) |
| | 8.0 a 8.9 Acreditable – Aceptable (A) | 4.0 a 6.9 No Acreditable - No Aceptable (N. A.) |

VI. Guía de trabajo autónomo/productos/tiempos.

| LOGROS DE APRENDIZAJE | APRENDIZAJE CENTRADO EN EL ESTUDIANTE | | | HORAS AUTÓNOMAS | |
|--|--|---|---|-----------------|-----------|
| | INSTRUCCIONES | RECURSOS | PRODUCTO | T | P |
| <p>Detallar los tipos de emprendedores y sus características.</p> <p>Enunciar los tipos de investigación de mercados y su implementación para identificar una idea de negocio.</p> | <p>Investigar los tipos de emprendedores, sus características y el espíritu emprendedor.</p> <p>Investigar los tipos de investigación y preparar organizadores gráficos.</p> | Internet, libros. | Documento exposición oral por parte del estudiante de los hallazgos de su investigación | 22 | |
| Identificar problemas sociales y empresariales para crear | Elaborar y aplicar instrumentos de recolección de información, para detectar oportunidades | Internet, libros, teoría de capacitación, | Documento exposición oral por parte del estudiante de los hallazgos de su investigación | 9 | 16 |

| | | | | | |
|---|---|--|--|----------|-----------|
| temas de investigación y el tipo de información a recolectar. Distinguir las fuentes de datos que pueden usarse. | de negocios en el contexto y delimitar problemas empresariales para luego identificar cuáles de ellos pueden ser solucionados mediante un plan de negocios. | expertos, informantes clave. | | | |
| Utilizar los conocimientos de investigación de mercados para identificar el tipo de muestreo y técnica de recolección de datos. | Elaborar un muestreo para una empresa o posible negocio del contexto y compartir con sus compañeros para una coevaluación acerca de la conveniencia o no de su planteamiento. | Internet, libros, teoría de capacitación, expertos, informantes clave. | Documento exposición oral por parte del estudiante de los hallazgos de su investigación | 6 | 16 |
| Procesar información recolectada y construir tablas, gráficos y demás instrumentos de análisis, interpretación y presentación de datos. | Recolecta la información de campo necesaria para evidenciar el problema planteado. | Internet, libros, teoría de capacitación, expertos, informantes clave. | Informe de los datos analizados, procesados e interpretados necesarios para el estudio de mercado, mediante las técnicas recomendadas. | 3 | 8 |

| | | | | | | |
|--|---|---|---|------------------|------------------|--------------------|
| <p>Usar programas informáticos para procesar la información recolectada, construir tablas, gráficos y demás instrumentos de interpretación.</p> <p>Identificación de un esquema de plan de negocios y su creación mediante conocimientos adquiridos.</p> | <p>Ingresar y utilizar la información en Excel, SPSS y dominar herramientas del software para interpretar y analizar los datos arrojados.</p> <p>Elabora un plan de negocios con la aplicación de los conocimientos y el estímulo a realizarlo.</p> | <p>Internet, libros, teoría de capacitación, expertos, informantes clave, programas informáticos.</p> <p>Internet, libros, teoría de capacitación, informantes clave,</p> | <p>Procesamiento total de la información.</p> <p>Elaboración del plan de negocios</p> | <p>22</p> | <p>32</p> | |
| <p>Defender ante un tribunal los planes de negocio para la búsqueda de financiamiento y graduación.</p> | <p>Preparar las presentaciones escritas y audiovisuales.</p> | <p>Internet, libros, apuntes de clase, informantes clave.</p> | <p>Presenta y defiende su trabajo de manera objetiva.</p> | <p>8</p> | | |
| <p>PROYECTO INTEGRADOR DE SABERES: Desarrollar una investigación de mercados que busque datos para contribuir a solucionar un problema empresarial real del contexto.</p> | | | | <p>TOTAL</p> | <p>64</p> | <p>56</p> |
| | | | | <p>CRÉDITOS</p> | <p>2</p> | <p>1,75</p> |

5.13. COSTOS Y FINANCIAMIENTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRENDEDOR (PDE).

Los recursos materiales y humanos a utilizarse para el desarrollo del programa, como son infraestructura, activos fijos, materiales de oficina, personal capacitado (docentes) se detalla a continuación en la tabla.

Tabla N°. 48. Recursos humanos y materiales PDE.

| Nº | Detalle | Valor u. | Valor total |
|-------|--|--------------------|-------------|
| 128 | Horas Docentes titulares de la UPEC. | 12.5 (Anexo 6). | 1600 |
| 1 | Emprendedor o experto en emprendimiento. | 500 | 500 |
| 1 | Asistente administrativo | 585 | 7020 |
| 15 | Qbex Procesador: Intel Core i7-860 velocidad del procesador 2,8 GHZ. | 857.28 | 12859.2 |
| 30 | Silla secretaria base/neumática cuerina/Damasco. | 97.31 | 2919.3 |
| 1 | Proyector Epson Powerlife | 801.36 | 801.36 |
| 1 | Sillón Karolina alta base/neumática brazos/plástica | 183.83 | 183.83 |
| 2 | Pizarrones tiza liquida | 146 | 292 |
| 1 | Tarjeta formica/con tarjeta de vidrio de 900x3000 | 429.34 | 429.34 |
| 1 | Panel de vidrio de 800x3000 | 343.47 | 343.47 |
| 2 | Panel de vidrio de 2500x3000 | 1087.65 | 2175.3 |
| 1 | Archivador | 286.23 | 286.23 |
| 1 | Estación Conther 2500x2500x 950x600 formica. | 1373.88 | 1373.88 |
| 1 | Resma de papel boom | 3.9 | 3.9 |
| 1 | Impresora Epson multifuncional L200. | 609 | 609 |
| Total | | | 31396,81 |

Fuente: Proveduría y departamento financiero, UPEC. 2013.

Los valores económicos no afectarán en el presupuesto de ningún área, por el motivo que serán utilizados recursos que dispone la universidad como se detalló anteriormente.

El objetivo es dar el uso adicional a los recursos y aprovechar la capacidad instalada, que posee el laboratorio de la escuela de Administración de Empresas y Marketing.

Con los recursos detallados se logrará atender a un número de 30 estudiantes por semestre, los cuales se graduarán aprobando el programa y se entregará el certificado con la posibilidad de ser financiada su idea de negocio.

5.13.1 Costo-efectividad.

Los recursos utilizados en el avance del programa de desarrollo emprendedor, se los enfocará para beneficio de los estudiantes de la Universidad Politécnica Estatal de Carchi logrando:

Inscripción de estudiantes al programa de desarrollo emprendedor, por estar interesado en ayudar a los demás mediante su aporte de sus conocimientos científicos adquiridos en la universidad.

Registro, posibles ideas de negocios a ser analizadas e investigadas en el transcurso del programa.

Participación activa de los estudiantes por desarrollar actividades empresariales y ayudar al crecimiento de los negocios o implementación de nuevas microempresas.

Relacionarse con la comunidad con total confianza y obtener datos reales para las investigaciones, las cuales serán de ayuda para la elaboración de diagnósticos situacionales internos y externos.

Base de datos de los proyectos desarrollados en la ejecución del Programa de Desarrollo Emprendedor (PDE), de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC).

| DETALLE | AÑO 1 |
|----------------------|-------|
| A. INGRESOS | |
| Ingresos inscripción | 1800 |
| Total ingresos. | 1800 |

| | |
|-----------------------|--|
| B. EGRESOS. | |
| Costos Operacionales. | |

| | |
|---------------------------|----------|
| Activos fijos | 21663.91 |
| Gastos de nómina personal | 2100 |
| Gastos administrativos | 7020 |

| | |
|-------------------------|----------|
| Gastos no operacionales | 612.9 |
| Total egresos. | 31396.81 |

| | |
|---------|----------|
| C. Neto | 29596.81 |
|---------|----------|

5.13.2 Costo beneficiario.

| | | |
|-----------------------------|---|----------|
| Total costo de la actividad | = | 29596,81 |
| Número de beneficiarios | = | 60 |
| Costo por beneficiario | = | 493.28 |

La utilización de recursos destinados a cada beneficiario para motivar a que inicien con una idea de negocio, incentivar a los estudiantes a poner en marcha esa idea y articular los esfuerzos del programa con la comunidad en general, obteniendo la satisfacción de las necesidades latentes de los consumidores de bienes o servicios, mediante las microempresas constituidas por parte de los estudiantes. Con la constitución de las microempresas exitosas y competitivas en el mercado, fomentan la producción e incrementan las fuentes de empleo de la ciudad, alcanzando un desarrollo social, económico y por ende empresarial, por el hecho de existir gran rivalidad de competidores incita a buscar formas de ser más competitivos y ganar participación de mercado.

El programa se convierte en un mediador y en parte ayuda a vincular a los estudiantes con la sociedad, por el hecho de trabajar con microempresas ya constituidas, además, este programa ayuda a los estudiantes a realizar planes de negocios, planes estratégicos, planes de marketing, entre otros, logrando así una implementación de los mismos y fomentar el desarrollo microempresarial de las unidades productivas ya establecidas.

Con el incremento del nivel de emprendimiento mediante la constitución o ayuda a las microempresas ya constituidas, el beneficio más evidente será la situación sólida de las mismas según la aplicación de los conocimientos teóricos en la práctica, repercutiendo a la necesidad de contratar personal para laboral en su negocio y por ende incrementa las vacantes de plazas de trabajo, dando la oportunidad de contratar a nuevos colaboradores, los cuales se beneficiarán con ingresos, a estas personas que se encontraban desempleadas y si obtienen dinero es evidente que poseen poder adquisitivo y existe la oportunidad de enfocar esfuerzos para comercializar nuevos productos a ese mercado.

CAPÍTULO VI

BIBLIOGRAFÍA

- Alcaraz, R. (2011). *El emprendedor de éxito*. 4ta. Ed. México: McGraw-hill
- Arbaiza, L. (2011). *DESARROLLO DE COMPETENCIAS GERENCIALES UN: modelo alternativo*. 1ra ed. Buenos Aires: CENGAGE Learning
- Chiavenato, I. (2001). *Administración procesos administrativos*. 3ra. Ed. México: MCGRAW-HILL
- CITTE-UPEC. (2011). *Sathiri*. 1ra. Ed. Tulcán: Mgs. Bolaños.
- Dueñas, R. (2011). *Ekos Pymes 2011*. 1ra. Ed. Quito: Ediecuatorial
- Friend, G. & Zehle, S. (2008). *Cómo diseñar un plan de negocios*, 1ra. Ed. Buenos Aires: Cuatro Media Inc.
- Friend, G. & Zehle, S. (2008). *Cómo diseñar un plan de negocios*. 1ra ed. Lima: Cuatro media
- Gitman, L. & McDaniel, C. (2008). *El futuro de los negocios*, 5ta. Ed. México: Cengage
- Gómez, M. (2009). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. 2da. Ed. Argentina: Brujas
- Hernández, R. (2006). *Metodología de investigación*. 4ta. Ed. México: MCGRAW-HILL
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2003). *Metodología de investigación*. 3ra. Ed. México: MCGRAW-HILL
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). *Metodología de investigación*. 5ta. Ed. México: MCGRAW-HILL
- Hernández, S. & Rodríguez, G. (2012). *Administración teoría, procesos, áreas funcionales y estrategias para la competitividad*. 3ra ed. México: McGraw-Hill
- Hill, C. & Jones, G, (2011). *Administración estratégica un enfoque integral*, 9na edición, México: CENGAGE Learning
- Hungler, P. (2005). *Investigación científica en ciencias de la salud*. 6ta. Ed. México: MCGRAW-HILL
- ILPES. (2006). *Guía para la presentación de proyectos*. 27ma. Ed. México: Siglo veintiuno. Recuperado en

http://books.google.com.ec/books?id=344NPaC94TsC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

- Koontz, H., Weihrich, H. & Cannice, M. (2008). *Una perspectiva global y empresarial*. 23era. Ed. México: McGRAW-HILL
- Llopis, F. (2008). *Iniciativa Empresarial de la Pequeña Empresa*. España : Digitalia.
- Ojeda, F. (2006). *Diccionario de administración de empresas*. 1ra ed. Buenos Aires: Claridad.
- Pazmiño, I. (2006). *Investigación científica 2: tiempo de investigar*. 2da. Ed. Ecuador: Grupo LEER
- Pineda, E. & De Alvarado, E. (2008). *Metodología de investigación*. 3ra. Ed. Washington: PALTEX
- Porter, M. (2010). *Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. 37va. Ed. México: Patria
- Posso, M. (2009). *Metodología para el trabajo de grado*. 4ta. Ed. Ecuador: NINA
- Rescate estudiantil. (2010). *Técnicas de investigación*. Recuperado en <http://rescate-estudiantil.com/wp-content/uploads/2010/05/TECNICAS-2o-PARCIAL-2010.pdf>
- SENPLADES. 2012. *Transformación de la matriz productiva*. 1ra. Ed. Quito: edicuatorial
- Sikmund, W. & Babin, B. (2008). *Investigación de mercados*. 9na. Ed. México: CENGAGE
- Tarapuez, E. & Lima, C. (2008). *Creatividad empresarial elementos teóricos e instrumentos didácticos*. 1ra ed. Bogotá: Ecoe
- UPEC, Rediseño de la carrera de administración de empresas y marketing. (2013).
- Veciana, J. (2003). *El fenómeno emprendedor y la dirección estratégica*. 1ra ed. Barcelona: Servei de Publicacions
- Vergara, R. (2007). *Estrategia para mejorar la Competitividad Empresarial*. 1ra. Ed. Perú: Porras

Linkográfica.

AdeCarchi . (2010). *Propuesta estratégica*.

Alberto, (2010). *Marketing Partners*. Recuperado en <http://rtrucios.bligoo.com/emprendedor>

Aranda, A. (2009). *Aseguramiento de la calidad: Políticas públicas y gestión universitaria, capítulo Ecuador*. Recuperado en http://www.cinda.cl/proyecto_alfa/download_finales/informes_finales/INFORME_ECUADOR.pdf

Banco Central del Ecuador, 2013. *Reporte mensual de inflación*. Recuperado en http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

Bilbao, A. & Pachano, S. (2002). *Rasgos y Actitudes de los Emprendedores*. Recuperado en http://www.cid.harvard.edu/archive/andes/documents/workingpapers/razgosyactitudes/rasgos_actitudes_venezuela_competitiva.pdf

Bolívar, F. (2011). *Incubadoras de Empresas como herramienta de Desarrollo Empresarial*. Recuperado en <http://www.amazon.com/Incubadoras-Empresas-Herramienta-Desarrollo-Empresarial/dp/3845496916>

Bolívar, M. & Fandiño, L. (2009). *Evaluación del impacto del emprendimiento empresarial en los estudiantes de la carrera de administración de empresas de la Pontificia Universidad Javeriana y estudio de los factores de éxito de sus empresas creadas a partir de los talleres de grado*. Recuperado en <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis32.pdf>

Cahuasquí, M. (2013). *Perfil del emprendedor del norte del Ecuador*

Calvache, M. (2012). *Planteamiento de estrategias de internalización de Pymes bajo el concepto de comercio justo para la utilización del sello de pequeños productores*. Recuperado en <http://dspace.internacional.edu.ec:8080/jspui/bitstream/123456789/128/1/PLANTEAMIENTO%20DE%20ESTRATEGIAS%20DE%20INTERNALIZACION%20DE%20PYMES%20BAJO%20EL%20CONCEPTO%20DE%20COMERCIO%20JUSTO%20PARA%20LA%20UTILIZACION%20DEL%20SELLO%20DE%20PEQUE%C3%91OS%20PRODUCTORES..pdf>

Campos, G. & Sánchez, G. (2009). *Los emprendedores, jugoso negocio de la banca comercial*. Recuperado en <http://www.eumed.net/rev/tecsistecat/n6/crsd.pdf>

- Cavalo, S. (2008). *Teorías de Albert Shapero*. Recuperado en <http://mundoempresarialpuc.blogspot.com/>
- Chiquis, J. (2013). *Conceptos básicos de empresarialidad*. Recuperado en <http://ensayosgratis.com/imprimir/El-Empresaio/58978.html>
- Código de la Producción. (2010). Recuperado de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/codigoproduccion.pdf>
- Constitución del Ecuador. (2008). Recuperado de http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf
- Covarrubias, I. (s/f). *Emprendedores y Empresarios: un enfoque Institucional*. Recuperado en <http://www.eumed.net/ce/icm-empr.pdf>
- DIRCOM. (2012). *El entrepreneurship y las competencias del entrepreneur*. Recuperado en <http://www.revistadircom.com/redaccion/marketing/972-el-entrepreneurship-y-las-competencias-del-entrepreneur.html>
- Flores, M. (2010). *Desarrollo emprendedor*. Recuperado en <http://www.buenastareas.com/ensayos/Desarrollo-Emprendedor/588314.html>
- Formichella, M., (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Recuperado en <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>
- García, V. (2007). *Análisis de nuevos mercados para la creación de microempresas en el país*. Recuperado de <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/502>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2010). Recuperado de http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/libros/Reporte_GEM_2010.pdf
- Global Entrepreneurship Monitor. (2012). Recuperado de http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/libros/Reporte_GEM_2012.pdf
- Grajales, T. (2000). *Tipos de investigación*. Recuperado en <http://tgrajales.net/investipos.pdf>
- Guerrero, R. (2010). *Corredores productivos región norte de Ecuador: Esmeraldas, Manabí, Carchi, Imbabura y Pichincha*. Recuperado en Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia del Carchi.

- Herrera, O. (2013). *Mypimes*. Recuperado en <http://www.buenastareas.com/ensayos/Mypimes/7179369.html>
- INEC, (2010). *Información censal cantonal*. Recuperado en http://www.inec.gob.ec/cpv/index.php?option=com_content&view=article&id=232&Itemid=128&lang=es
- Kantis, H., Angelelli, P. & Gato, F. (2000). *Nuevos emprendimientos y emprendedores en Argentina: de qué depende su creación y supervivencia?*. Recuperado en <http://cdi.mecon.gov.ar/biblio/Docelec/cpce/2-9.pdf>
- Kantis, H., Angelelli, P. & Moori, P. (2004). *Desarrollo emprendedor América Latina y la experiencia internacional*. Recuperado en <http://books.google.com.ec/books?id=2GuHhOYk59kC&pg=PA10&lpg=PA10&dq=En+los+pa%C3%ADses+de+Am%C3%A9rica+Latina+se+est%C3%A1+produciendo+una+verdadera+transformaci%C3%B3n+en+pol%C3%ADtica+de+desarrollo+empresarial,+que+incorpora+el+fomento+de+nuevos+emprendimientos+y+la+promoci%C3%B3n+de+una+nueva+mentalidad+que+valoriza+la+actividad+empresarial.&source=bl&ots=qRTkaF7xr4&sig=PQKDW6E5OxGfs3e1MWjOTZekXhY&hl=es-419&sa=X&ei=0S9UUuOrA5T-9gSMvYCgBw&ved=0CCoQ6AEwAA#v=onepage&q&f=false>
- Loli, A., Dextre, E., Carpio, G. & Jara G. (2010). *Estudiantes de la Universidad Nacional de Ingeniería y su relación con algunas variables socio demográficas*. Recuperado en http://sisbib.unmsm.edu.pe/bvrevistas/investigacion_psicologia/v13_n2/pdf/a09v13n2.pdf
- Martín, s/f. *Aprender a aprender una competencia básica*. Recuperado en <http://www.cece.gva.es/consell/docs/jornadas/conferenciaelenamarti.pdf>
- MIPRO. (2008). *Código de la producción*. Recuperado en <http://www.produccion.gob.ec/valores-mision-vision/>
- Moncayo, P. (2008). *Un concepto que integra el ser y el hacer del sujeto*. Recuperado en <http://www.usbbog.edu.co/index.php/programas-academicos/carreras-profesionales/facultad-de-ciencias-empresariales>
- Muñoz, J. (2010). *Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de producción y comercialización de muebles de madera en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura*. Recuperado en <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/503/5/02%20IGL%20019%20TESIS.pdf>

- Navarro, L. (2013). *Planificación didáctica y diseño curricular*. Recuperado en <http://lauranavarro2.blogspot.com/2013/01/planificacion-didactica-y-diseno.html>
- Nuñez, k. (1996). *El espíritu emprendedor y el plan de negocios de la empresa*. Recuperado en <http://cdigital.dgb.uanl.mx/te/1020114057.PDF>
- Ofiagro. (2010). *Estudio de la oferta y demanda de actores y agendas de fortalecimiento de las cadenas priorizadas en la provincia del Carchi*. Recuperado en <http://www.bvcooperacion.pe/biblioteca/bitstream/123456789/4532/1/BVCI0004270.pdf>
- Orozco, I. (2011). *Economía*. Recuperado en <http://italomarcel.blogspot.com/2011/06/la-industria-en-el-ecuador.html>
- Pinzón, L. (2009). *Relación entre empleo, educación y emprendimiento como impacto en el desarrollo económico y personal de comunidades rurales*. Recuperado en <http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/relacion-entre-empleo-educacion-y-emprendimiento.htm>
- Plan Nacional Para el Buen Vivir. (2009). Recuperado http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/Plan_Nacional_para_el_Buen_Vivir.pdf
- Registro oficial. (2006). *Registro oficial órgano del gobierno del Ecuador*. Recuperado en http://www.upec.edu.ec/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=116&Itemid=202
- Reglamento general del sistema de investigación de la UPEC. (2011). Recuperado http://www.upec.edu.ec/citte/archivos/normativa/Reglamento_Sistema_Inv.pdf
- Retana, M. (2013). *Emprendedores y Empresarios: Un Enfoque Institucional*. Recuperado en <http://www.centromype.org.sv/blog-/655-emprendedores-y-empresarios-un-enfoque-institucional.html>
- Rosero, O. & Molina, S. (2008). *Sobre la investigación en emprendimiento*. Recuperado en http://www.upb.edu.co/pls/portal/docs/PAGE/GPV2_UPB_MEDELLIN/P_GV2_M030_PREGRADOS/P_GV2_M030040020_PSICOLOGIA/P_GV2_M030040020110_REVISTA/P_GV2_M030040020110040_REVISTA10/PAGES%20FROM%20INFORMES%20SICOLOGICOS%20NUMERO%2010%20ART%20NO%202.PDF

- Sernague, E. (s/f). *Espíritu emprendedor*. Recuperado en <http://www.monografias.com/trabajos51/espíritu-emprendedor/espíritu-emprendedor.shtml>
- Slideshare, (2008). *Microempresas*. Recuperado en <http://www.slideshare.net/guestc1276f/microempresas-232483>
- Slideshare. (2013). *Plan, programa, proyecto*. Recuperado en <http://www.slideshare.net/yesicagestionadministrativa/programa-y-p>
- Stepstoolkit, (2013). *Cuaderno de trabajo proyectos sociales III*
- UPEC, (2012). *Reforma al reglamento codificado de carrera académica y escalafón docente de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi*. Recuperado en http://www.upec.edu.ec/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=119&Itemid=202
- Valencia, J. (2009). *Importancia del emprendimiento*. Recuperado en <http://emprededorusach.wordpress.com/2009/06/22/la-importancia-del-empredimiento>
- Vesga, R. (s/f). *Emprendimiento e innovación en Colombia: ¿qué nos está haciendo falta?*. Recuperado en <http://web.unillanos.edu.co/docus/Emprendimiento%20e%20innovacion.pdf>

CAPÍTULO VII

ANEXOS

Anexo 1. Cronograma de actividades.

| Tiempo | Nov/2011 | | | | Dic/2011 | | | | Ene/2012 | | | | Feb/2012 | | | | Mar/2012 | | | | Abr/2012 | | | | May/2012 | | | | Jun/2012 | | | | Jul/2012 | | | | Ago/2012 | | | |
|--|----------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|
| | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | | | | | | | | | |
| Actividades | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Desarrollar un marco teórico que presente información bibliográfica y linkográfica la cual respalde esta investigación para comprender y entender el objeto de estudio. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1.- Antecedentes Investigativos | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2.- Fundamentación Legal | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3.- Fundamentación Filosófica | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4.- Fundamentación Científica | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5.- Vocabulario Técnico | | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6.- Idea a defender | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7.- Variables | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Realizar una investigación diagnóstica que demuestre la relación del nivel de emprendimiento de los egresados en Ciencias Administrativas de las universidades y su incidencia en el desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1.- Modalidad de la investigación | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2.- Tipos de investigación | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3.- Población y muestra | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4.- Operacionalización de variables | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5.- Elaboración de instrumentos de recolección | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| Tiempo / Actividades | Sep/2012 | | | | Oct/2012 | | | | Mar/2013 | | | | Abr/2013 | | | | May/2013 | | | | Jun/2013 | | | | Jul/2013 | | | | Ago/2013 | | | | Sep/2013 | | | | Nov/2013 | | | |
|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|
| | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 6.- Plan de recolección de información | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5.- Aplicación de instrumentos de recolección | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6.- Procesamiento, Análisis e interpretación de resultados. | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7.- Validación idea a defender. | | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8.- Conclusiones y recomendaciones. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Diseñar un Programa de Desarrollo Emprendedor (PDE), para estudiantes de octavo, noveno y décimo semestre de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1.- Datos informativos. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2.- Antecedentes de la propuesta. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3.- Justificación. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4.- Objetivos. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5.- Fundamentación. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6.- Modelo operativo de la propuesta. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7.- Entrega informe final de grado. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Adaptado: El autor

Anexo 2. Presupuesto del trabajo investigativo.

| Detalle | Valor |
|--------------------------|----------------|
| Recurso humano | 250,00 |
| Transporte | 300,00 |
| Equipos técnicos | 500,00 |
| Recursos materiales | 120,00 |
| Recursos bibliográficos | 100,00 |
| Recursos linkográficos | 80,00 |
| Servicios | 150,00 |
| Software | 30,00 |
| Seguimiento del proyecto | 220,00 |
| Total | 1750,00 |

Adaptado: El autor

Anexo 3. Encuesta a egresado de las universidades de la ciudad de Tulcán.

Objetivo: Medir el nivel de emprendimiento de los egresados de las universidades de la ciudad de Tulcán y su incidencia en el Desarrollo microempresarial.

1.1. ¿Al egresar de la universidad tenía en mente una idea de negocio?

Si No

1.2. ¿Los conocimientos técnicos que adquirió fueron suficiente para emprender un negocio?

Muy suficiente Suficiente Deficiente Muy deficiente

1.3. El deseo de superación mediante un negocio propio fue:

Muy alto Alto Medio Bajo Muy bajo

2.1. ¿Por qué ha pensado implementar un negocio?

Necesidad Obligación Ego Oportunidad

2.2. La idea de negocio la desarrolló mediante un:

Plan de negocio Estudio Experiencia Conocimiento empírico
Técnico

2.3. ¿Cuál considera el motivo más importante para plasmar la idea de negocio?

Autoempleo Fuentes de empleo Ser empleador Otras expectativas

3.1. ¿Desde el momento que egresó cuantos negocios a implementado?

Ninguno 1 2 3 más

No posee un negocio pase a la pregunta 5.1 y si lo posee continúe

3.2. ¿Qué tipo de negocio?

Servicio Manufactura Comercio Otros

3.3. La dificultad que tuvo para emprender en el negocio fue:

Muy alto Alto Medio Bajo Muy bajo

3.4. ¿Cuál ha sido el limitante principal para emprender un negocio?

Financiamiento Conocimientos técnicos Pocas oportunidades Actitud personal Análisis de factores

3.5. ¿Qué tiempo permanece en el mercado el negocio desde su constitución?

Menos a 1 año 2 años 3 años 4 años Más años

4.1. ¿Qué herramienta a utilizado y considera importante para mejorar la situación del negocio?

Conocimientos técnicos Tecnología Originalidad Innovación

4.2. ¿El crecimiento del negocio desde su constitución ha sido?

Muy alto Alto Medio Bajo Muy bajo

5.1. ¿Cree usted necesario implementar una incubadora de empresas en la UPEC?

Muy pertinente Pertinente Poco pertinente No es pertinente

5.2. El aspecto más importante que debe tener la incubadora de empresas es el:

Acesoría Técnica Financiamiento Capacitaciones Estudios técnicos

| | | | | | |
|--------------------------------|------------|--|------------|-----|--|
| Universidad y fecha que egresó | | | | Año | |
| Género | Masculino | | Femenino | | |
| Edad | 22-25 años | | 26-29 años | | 30-33 años <input type="checkbox"/> más 34 años <input type="checkbox"/> |

Anexo 4. Entrevista a expertos.



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Entrevista

Objetivo: Recopilar información, la cual ayude a conocer la situación actual del desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán.

Banco de preguntas.

1. ¿El entorno brinda oportunidades para generar desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?
2. ¿Qué actividades comerciales se desarrollan en la ciudad de Tulcán para fortalecer el desarrollo microempresarial?
3. ¿Cuál actividad considera usted que refleja mayor desarrollo microempresarial?
4. ¿El desarrollo microempresarial de la ciudad de Tulcán muestra niveles competitivos?
5. ¿Cuáles considera que son los factores principales para evidenciar el desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?
6. ¿La institución a la cual representa realizan actividades enfocadas al desarrollo microempresarial?
7. ¿Qué recomienda para generar desarrollo microempresarial en la ciudad de Tulcán?
8. ¿Cree que el nivel de educación del emprendedor ayuda a mejorar la situación de desarrollo microempresarial?

Anexo 5. Ficha de observación a microempresas de egresados de las universidades de la ciudad de Tulcán.



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FICHA DE OBSERVACIÓN**

OBJETIVO: Nivel de emprendimiento de los egresados de las universidades y el desarrollo microempresarial.

| | |
|---|---|
| Local comercial: _____ Dirección: _____ | |
| Años Funcionamiento: _____ | Herramientas mejorar situación del negocio: _____ _____ _____ |
| Observador: _____ Fecha: _____ Hora: _____ | |

Anexo 6. Remuneración de profesores de la UPEC.

Art. 5.- El Art. 90, se sustituye por el siguiente:

“Art. 90.- Remuneraciones para profesores ocasionales.- Las remuneraciones de los profesores ocasionales se establecerán de acuerdo a la siguiente tabla:

| BASICO GENERAL 2000 | TIEMPO COMPLETO | MEDIO TIEMPO | TIEMPO PARCIAL | | |
|----------------------|-----------------|--------------|----------------|----------|-----------|
| | | | A | B | C |
| CLASE DE TIEMPO | | | | | |
| HORAS SEMANALES | 40 Horas | 20 Horas | 15 Horas | 10 Horas | <10 Horas |
| PONDERACIÓN MAESTRÍA | 0.80 | 0.40 | 0.30 | 0.20 | 0.14 |
| PONDERACIÓN PHD | 1.15 | 0.60 | 0.45 | 0.35 | 0.25 |

Fuente: UPEC, Reglamento codificado de carrera académica, 2012