

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



**FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y MARKETING

Tema: “Análisis de la articulación de impulsores claves y el desarrollo del ecosistema dinámico de emprendimiento en la ciudad de Tulcán.”

Trabajo de titulación previa la obtención del título de
Ingeniero en Administración de Empresas y Marketing

AUTOR: Fernando Alfredo Salazar Salazar

TUTOR: Ing. Diego Guillermo Almeida Msc.

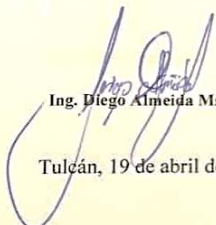
TULCÁN - ECUADOR

2018

CERTIFICADO JURADO EXAMINADOR

Certificamos que el estudiante Fernando Alfredo Salazar Salazar con el número de cédula 040182231-7 ha elaborado el trabajo de titulación: "Análisis de la articulación de impulsores claves y el desarrollo del ecosistema dinámico de emprendimiento en la ciudad de Tulcán."

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el Reglamento de Titulación, Sustentación e Incorporación de la UPEC, por lo tanto, autorizamos la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.



Ing. Diego Almeida Msc

Tulcán, 19 de abril de 2018



Ing. Jorge Miranda Msc

AUTORÍA DE TRABAJO

El presente trabajo de titulación 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, Fernando Alfredo Salazar Salazar con cédula de identidad número 040182231-7 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal. Los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Fernando Salazar', is written over a horizontal line.

Fernando Salazar

Tulcán, 19 de abril de 2018

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Fernando Alfredo Salazar Salazar declaro ser autor de los criterios emitidos en el trabajo de investigación: "Análisis de la articulación de impulsores claves y el desarrollo del ecosistema dinámico de emprendimiento en la ciudad de Tulcán." y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.



Fernando Salazar

Tulcán, 19 de abril de 2018

AGRADECIMIENTO

A mi tutor y lector por hacer las observaciones respectivas, y despejar dudas. Un agradecimiento especial, por su amabilidad, apertura e invaluable contribución, a cada uno de los representantes de las siguientes instituciones:

ProEcuador

Prefectura del Carchi

Municipio de Tulcán

Banco del Pacífico

ProyectDux

Universidad Politécnica Estatal del Carchi.

DEDICATORIA

A mis padres y familiares por empujarme hacia la luz, hacia la vida; con la sonrisa de oreja a oreja, con la humildad y respeto por los demás, propio de ellos.

“¡Anda carajo al estudio!”.

Mi mamá empujándome todas las mañanas

ÍNDICE

CERTIFICADO JURADO EXAMINADOR.....	¡Error! Marcador no definido.
AUTORÍA DE TRABAJO	2
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTO	4
DEDICATORIA	5
ÍNDICE DE CONTENIDOS	6
ÍNDICE DE FIGURAS	9
ÍNDICE DE TABLAS	11
RESUMEN	12
ABSTRACT.....	13
INTRODUCCIÓN	14
I. PROBLEMA.....	15
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	17
1.3. JUSTIFICACIÓN	17
1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	18
1.4.1. Objetivo General.....	18
1.4.2. Objetivos Específicos	18
1.4.3. Preguntas de Investigación	18
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	19
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	19
2.2. MARCO TEÓRICO	23
2.2.1 Competitividad.....	23
2.2.1.1 Condiciones de la competitividad.....	24
2.2.1.3 Calidad de las conexiones: El proceso de articulación	26
2.2.1.4 Actores y generadores de la competitividad	27

2.2.1.5 Los Impulsores clave	29
2.2.1.6 Hacia donde se dirigen los esfuerzos iniciales de competitividad.....	33
2.2.1.7 Clústers: la red de redes, nivel meso.....	33
2.2.2 Ecosistema emprendedor: nivel micro, el primer paso.....	34
2.2.2.1 ¿Qué entender por ecosistema dinámico de emprendimiento?.....	35
2.2.2.2 ¿Los elementos del ecosistema de emprendimiento?	37
III. METODOLOGÍA.....	41
3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO.....	41
3.1.1. Enfoque.....	41
3.1.2. Tipo de Investigación.....	41
3.2. IDEA A DEFENDER	41
3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE	41
3.4. MÉTODOS UTILIZADOS	42
3.5. ANÁLISIS ESTADÍSTICO	42
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	44
4.1. RESULTADOS	44
4.1.1 Los Emprendedores	44
4.1.1.1 Generalidades de los emprendedores de Tulcán.....	44
4.1.1.2 Acceso al financiamiento.....	45
4.1.1.3 Acceso a la Infraestructura – Telecomunicaciones.....	45
4.1.1.4 Educación Emprendedora	45
4.1.1.5 Normas socioculturales.....	46
4.1.1.6 Gobierno – Prefectura y Municipio	46
4.1.1.7 ¿La articulación?.....	47
4.1.2 Los representantes de los impulsores.....	47
4.1.2.1 Bloque I: Apoyo Financiero	48
4.1.2.2 Bloque II: Acceso a Infraestructura	49

4.1.2.3 Bloque III: Academia.....	50
4.1.2.4 Bloque IV: Normas Sociales y Culturales	51
4.1.2.5 Bloque V: Políticas y Programas (Gobierno – Municipio).....	51
4.1.2.6 Bloque VI: Articulación.....	52
4.2. DISCUSIÓN	53
4.2.1 Estado del ecosistema dinámico de emprendimiento	53
4.2.2 Estado de los impulsores.....	59
4.2.3 El grado de articulación	68
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	70
5.1. CONCLUSIONES.....	70
5.2. RECOMENDACIONES.....	71
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	72
VII. ANEXOS.....	75
Anexo 1: Formato de entrevista.....	75
Anexo 2: Formato de encuesta.....	77
Anexo 3: Resultados de los emprendedores.	79

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Interacción de los impulsores claves	20
<i>Figura 2.</i> Condiciones de Competitividad.....	25
<i>Figura 3.</i> Factores determinantes de la competitividad sistémica.....	28
<i>Figura 4.</i> Factores determinantes de la competitividad sistémica.....	29
<i>Figura 5.</i> Componentes del Modelo TEC21	31
<i>Figura 6.</i> Las políticas en el ciclo emprendedor	32
<i>Figura 7.</i> Diamante de competitividad	34
<i>Figura 8.</i> Ecosistema Emprendedor	35
<i>Figura 9.</i> Funcionamiento del ecosistema de emprendimiento	36
<i>Figura 10.</i> Ecosistema: Ecuador.....	38
<i>Figura 11.</i> Ecosistema emprendedor de Tulcán	39
<i>Figura 12.</i> Las condiciones de financiamiento por actividad.....	53
<i>Figura 13.</i> Condiciones de las telecomunicaciones.....	54
<i>Figura 14.</i> Condiciones de la educación emprendedora.....	55
<i>Figura 15.</i> Las normas socioculturales.....	56
<i>Figura 16.</i> Las acciones de gobierno.....	57
<i>Figura 17.</i> Estado del ecosistema	58
<i>Figura 18.</i> Tulcán y sus emprendimientos	61
<i>Figura 19.</i> La inversión de las instituciones públicas.....	63
<i>Figura 20.</i> De Emprende Ecuador a Emprende "si puedes"	64
<i>Figura 21.</i> La Economía Popular y Solidaria	65
<i>Figura 22.</i> Edad de los emprendedores	79
<i>Figura 23.</i> Sexo de los emprendedores	79
<i>Figura 24.</i> Educación de los emprendedores.....	80
<i>Figura 25.</i> Motivación del emprendedor.....	80
<i>Figura 26.</i> Actividad productiva	81
<i>Figura 27.</i> Tiempo del negocio en el mercado	81
<i>Figura 28.</i> Ingresos mensuales de los emprendedores	82
<i>Figura 29.</i> Acceso al financiamiento de Instituciones financieras	82
<i>Figura 30.</i> Obtuve un préstamo fácil y rápido.....	83
<i>Figura 31.</i> El préstamo fue para ampliar el negocio	83
<i>Figura 32.</i> Programas de financiamiento	84

<i>Figura 33. Calidad de los servicios de telecomunicaciones</i>	<i>84</i>
<i>Figura 34. El precio de los servicios es accesible</i>	<i>85</i>
<i>Figura 35. Acceso a redes sociales.....</i>	<i>85</i>
<i>Figura 36. Sé cómo usar las redes sociales</i>	<i>86</i>
<i>Figura 37. Aprender cómo manejar el negocio</i>	<i>86</i>
<i>Figura 38. Capacitaciones de colegios o universidades</i>	<i>87</i>
<i>Figura 39. Apoyo de las universidades</i>	<i>87</i>
<i>Figura 40. Aprender a emprender desde la escuela.....</i>	<i>88</i>
<i>Figura 41. El miedo restringe el emprendimiento.....</i>	<i>88</i>
<i>Figura 42. La asociatividad en el emprendimiento</i>	<i>89</i>
<i>Figura 43. Intenciones de abrir un negocio nuevo</i>	<i>89</i>
<i>Figura 44. Conozco a las instituciones de gobierno</i>	<i>90</i>
<i>Figura 45. Los impuestos restringen el emprendimiento</i>	<i>90</i>
<i>Figura 46. El GAD municipal y el GAD provincial en el emprendimiento.....</i>	<i>91</i>
<i>Figura 47. Los impulsores están articulados</i>	<i>91</i>
<i>Figura 48. ¿Debe haber articulación?.....</i>	<i>92</i>

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de variables	42
Tabla 2 Puntaje de los pilares del ecosistema emprendedor.....	59
Tabla 3 Número de establecimiento por actividad	60
Tabla 4. Los convenios entre los impulsores clave	69

ABREVIATURAS

BID: Banco Interamericano de Desarrollo
CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CTI: Centros de Tecnología e Innovación
FEM: Foro Económico Mundial
GAD: Gobierno Autónomo Descentralizado
GEM: Global Entrepreneurship Monitor
I+D: Investigación más Desarrollo
IES: Instituciones de Educación Superior
INEC: Instituto ecuatoriano Nacional de Estadísticas y Censos
Mipyme: Micro, pequeña y mediana empresa
TEA: Índice de Actividad Emprendedora Temprana

RESUMEN

Los resultados de la investigación hacen un llamado de atención, existen contradicciones y choques en algunas de las variables (políticas de gobierno, normas socioculturales y el financiamiento, con puntajes bajos) que restringen el desarrollo de emprendimientos. En base a estos hechos y sumada la condición de frontera, se evidencia un estado del ecosistema de emprendimiento de Tulcán desfavorable.

La cultura de la gente, caracterizada por la poca asociatividad y el miedo; reduce el número de nuevos emprendimientos, es fundamental el cambio del sistema educativo, para mitigar el problema descrito. Por otra parte, el financiamiento (que provenga de inversiones es necesario) está ligado al trabajo de las instituciones de gobierno y los GADS, para establecer nuevos mecanismos de inversión. No se evidencian programas de apoyo desde el GAD municipal.

El sector privado en Tulcán sufre cambios negativos, en el nacimiento de nuevos emprendimientos, también se caracteriza por el poco desarrollo industrial (dos empresas medianas) y la baja sofisticación de negocios – también a nivel país –. La idea de abrir nuevos emprendimientos cayó, medida por los últimos tres años, tomando como año referencia al 2015, en 2017 la tasa de emprendimiento se redujo en 63,58%.

Las ONGS de la ciudad tienen fines distintos al emprendimiento. Por otra parte, el sistema educativo debe tener un cambio completo, incluir al emprendimiento es necesario, las oportunidades de empleo son reducidas, comenzar negocios desde el pre-escolar es una posible solución, el emprendimiento debe ser un requisito para la graduación.

La articulación de los impulsores es muy baja, existen algunos convenios y los intereses personales y políticos son normales. También se caracteriza por acciones individuales y esporádicas.

PALABRAS CLAVE: Ecosistema de emprendimiento, negocios, articulación, inversiones.

ABSTRACT

The results of the research catches the attention, there are contradictions and shocks in some variables (government politics, social and culture norms and funding, with low marks) that restricts enterprises development. Based on that fact besides the border condition, there is evidence of unfavorable conditions entrepreneurship ecosystem in Tulcán.

The culture of people characterized by little associative and fear, reduces number of new enterprises, it is essential a change the education system, to mitigate the problem described. On the other hand, financing (that stems from investment are necessary) is linked to the government institutions work and GADS, to establish new investments forms. There is no evidence of support programs of municipal GAD.

The private sector in Tulcán suffers negative changes, in the emergence of new enterprises, moreover it characterizes by the little industries development (two medium firms) and the low business sophistications – in the country level too –. The idea about opening new ventures fell down, measuring in the last three years, taking like reference 2015, in 2017 the rate of enterprises reduced in 63,58%.

The NGOs of the city have different objectives to entrepreneurship. Otherwise, education system must change completely, it is necessary to include the entrepreneurship, the employment opportunities are reduced, a possible solution is to start business since pre-elementary school, the entrepreneur should be a requirement to graduate.

The articulation interprising is very low, there are some agreements and personal interest and politics are normal. Also, it distinguishes by individual and sporadic actions.

KEY WORDS: Entrepreneurship ecosystem, business, articulation, investments.

INTRODUCCIÓN

Tulcán, es una ciudad fronteriza que es víctima de situaciones económicas adversas, como la devaluación del peso colombiano – sucede frecuentemente en temporadas de altas demandas de productos como ropa, calzado, útiles escolares etc. – afectando a su principal actividad, el comercio alrededor de 2052 locales entre abarrotes y almacenes, dato señalado por la Dirección de Planificación Estratégica del GAD Municipal de Tulcán (2015), empujando a sus ciudadanos a ejercer actividades de contrabando y emigrar a otras ciudades del país; todo esto como producto de la elevada tasa de cierre de negocios (33,3% en promedio), desde el 2011 hasta el 2017 – que no logran sobrepasar los 42 meses de vida.

Mediante este trabajo de investigación se proporciona un diagnóstico pertinente acerca del nivel de articulación de la academia y los sectores privado, público y cívico en la construcción de un ecosistema dinámico para generar emprendimientos sustentables y sostenibles, de tal manera que se tomen las medidas correctivas correspondientes.

Este documento se encuentra estructurado en cuatro apartados, el primero describe la problemática que atraviesa la ciudad de Tulcán, el segundo expone algunos antecedentes, que sirvieron como punto de partida de la investigación, y algunas conceptualizaciones sobre los ecosistemas de emprendimiento. Posteriormente, se explica el proceso metodológico para el levantamiento, procesamiento y análisis de resultados y la última sección expone los resultados y discusión de la investigación. Existen algunos anexos que pueden proporcionar más información respecto de la temática a desarrollar.

I. PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El desarrollo de las naciones del mundo se encuentra, prodigiosamente en algunos casos, en el aparato productivo. Este contiene a todos los sectores y actores socioeconómicos (debidamente articulados: estado competitivo) como principales indicadores para reflejar las condiciones de vida de los habitantes en los distintos estados. Existen factores que establecen brechas, en términos de competitividad, entre las diferentes economías – economía de factores, economía de eficiencia y economía de innovación – entre ellos destacan la innovación, la tecnología y el emprendimiento, este último desarrollado en condiciones favorables.

El hecho de que en los últimos años el emprendimiento se haya convertido en objeto de interés desde el ámbito de la academia, la empresa y la administración, ha contribuido a que la sociedad sea más consciente de la importancia que la innovación y el emprendimiento tienen en una economía moderna y sostenible. De su importancia estratégica deriva la necesidad de su impulso, lo que requiere concienciación, planificación e inversión. Y para planificar es necesario saber dónde se encuentra el origen de la acción. (Global Entrepreneurship Monitor, 2015)

Desde hace algún tiempo se acuñó “ecosistema” para explicar el entorno del sector empresarial, mercado, competencia, leyes gubernamentales y otros aspectos que influyen el desarrollo del sector.

...un ecosistema emprendedor es definido por Spilling (1996) como la interacción de los actores, sus roles y el entorno, ya que determinan el desempeño y los resultados empresariales de una región. (García & García, 2010)

Por otra parte, de acuerdo al Informe del Global Entrepreneurship Monitor: Ecuador (2016), la actividad emprendedora puede mejorar si existe un trabajo más exhaustivo en las políticas gubernamentales y el apoyo financiero a los emprendedores. También presenta los siguientes resultados “en el 2016, el Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) para Ecuador fue de 31,8% siendo 2,2 veces mayor al promedio de las economías de eficiencia, esto representa una ligera disminución con respecto al 2015”. (GEM, 2016, pág. 10)

Pese a los datos expuestos anteriormente, el mismo informe señala que tomar como único indicador del nivel de emprendimiento a la TEA, es un error, existen otros factores que ocasionan la transición de un emprendimiento naciente (menor a 3,5 años) a un negocio estable; estos factores están relacionados con la infraestructura de innovación y el estado de los clústers, por esa razón Chile, Brasil y Argentina presentan resultados más optimistas en el proceso de transición, es decir, mantienen un ecosistema de emprendimiento favorable para la apertura de nuevos negocios con niveles de competitividad elevados, resultado del trabajo conjunto de cuatro impulsores claves (calidad de las conexiones) para el desarrollo de emprendimientos que se sustenten y prevalezcan más de 3,5 años. Estos impulsores clave son: Academia, los Sectores Público, Privado y Cívico; responsables del correcto funcionamiento del aparato productivo, Ecuador ha dado los primeros indicios al tratar de articular a los actores, fortaleciendo a cada impulsor, aunque el proceso es a largo plazo, porque implica unir y ordenar estos factores llamados a propiciar el desarrollo competitivo de una nación en base a un eje de desarrollo común.

Tulcán, es una ciudad fronteriza que es víctima de situaciones económicas adversas, como la devaluación del peso colombiano – sucede frecuentemente en temporadas de altas demandas de productos como ropa, calzado, útiles escolares etc. – afectando a su principal actividad, el comercio alrededor de 2052 locales entre abarrotes y almacenes, dato señalado por la Dirección de Planificación Estratégica del GAD Municipal de Tulcán (2015), empujando a sus ciudadanos a ejercer actividades de contrabando y emigrar a otras ciudades del país; todo esto como producto de la elevada tasa de cierre de negocios (33,3% en promedio), desde el 2011 hasta el 2017 – que no logran sobrepasar los 42 meses de vida.

La poca capacidad de un trabajo conjunto entre la academia y los sectores público, privado y cívico, y viceversa; no propicia el surgimiento de productos agregadores de valor, es decir, con altos niveles de innovación, en su lugar existen ferias de “ideas de negocio”, por cada impulsor, sin un seguimiento adecuado, y desencadena en un bajo nivel de competitividad y un ecosistema de emprendimiento precario en relación a otras ciudades del país y Colombia, específicamente Ipiales.

Por otra parte, es indispensable aclarar que el proceso de interacción de los impulsores clave, es meticuloso y lento, por ello se analizó el nivel actual de articulación y el desarrollo de un ecosistema dinámico de emprendimiento en la localidad.

Para evitar que Tulcán sufra efectos de declive económico, reducción en las tasas de empleo y el aumento en los índices de contrabando, incluso un aumento en la tasa de cierre de negocios se ha realizado este trabajo de investigación.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿La inadecuada articulación de impulsores claves, está relacionada con el bajo desarrollo de un ecosistema dinámico de emprendimiento en la ciudad de Tulcán?

1.3. JUSTIFICACIÓN

Mediante este trabajo de investigación se proporciona un diagnóstico pertinente acerca del nivel de articulación de la academia y los sectores privado, público y cívico en la construcción de un ecosistema dinámico para generar emprendimientos sustentables y sostenibles, de tal manera que se tomen las medidas correctivas correspondientes.

Adicionalmente la investigación, es un peldaño para impulsar el desarrollo de productos agregadores de valor, que destaquen los elementos de innovación y tecnología presentes en el proceso de emprender y adquirir un importante nivel de competitividad del aparato productivo local, mediante el trabajo cooperativo de los impulsores económicos.

Los resultados del trabajo constituyen una alternativa para el proceso acción y reacción, es decir, identificar problemáticas y generar soluciones; frente a situaciones económicas adversas. Desde luego mejorar las condiciones de vida del 39,78% de la población económicamente activa (PEA) de los habitantes de Tulcán, así lo señala el *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Tulcán y sus nueve parroquias 2011-2031* (GAD de Tulcán; PUCE) y diversificar las líneas productivas contribuyendo al desarrollo de la matriz productiva.

Además, sirve de guía para replicar las acciones correctivas en las diferentes regiones del país propiciando el desarrollo de los diferentes sectores y actores socioeconómicos, para reducir brechas de pobreza, emigración e inmigración; consolidando un eficiente aparato productivo nacional.

Desde luego esta investigación es de utilidad para establecer ajustes a programas de apoyo al emprendimiento de ministerios, gobiernos seccionales, cámaras de la producción, asociaciones gremiales, bancos y otras instituciones financieras, incubadoras, inversionistas ángeles y de riesgo, academia, medios, entre otras organizaciones de la localidad.

1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1.4.1. Objetivo General

Analizar la articulación de impulsores claves y su relación con el desarrollo de un ecosistema dinámico para el emprendimiento en la ciudad de Tulcán.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Investigar una base teórica que sustente los conceptos inmersos en el trabajo investigativo; mediante una investigación bibliográfica que permita el desarrollo del trabajo investigativo.
- Recopilar información primaria y datos secundarios mediante la realización de encuestas y entrevistas e investigación bibliográfica, para describir el estado del ecosistema emprendedor y de los impulsores clave de Tulcán.
- Diagnosticar la relación actual entre la articulación de impulsores claves y el desarrollo de un ecosistema dinámico de emprendimiento en la ciudad de Tulcán, que permita a los responsables del fortalecimiento productivo establecer medidas correctivas.

1.4.3. Preguntas de Investigación

¿Cuál es el estado del ecosistema de emprendimiento de Tulcán?

¿Cuál es la condición de los impulsores clave?

¿Existe alguna relación entre la articulación de los impulsores y el ecosistema de emprendimiento de Tulcán?

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

No existe un proceso de investigación que comience de cero, así pues, en esta sección se consideraron algunas investigaciones que contribuyen como bases para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

La primera contribución citada fue desarrollada en el año 2011 por la organización Catapulta, en su obra denominada “*Cimientos de Emprendimiento en Ecuador*”, el principal propósito de este trabajo estaba enfocado a Proporcionar información relevante para la toma de decisiones de los actores del Ecosistema de Emprendimiento en Ecuador. Este estudio concluye con la propuesta de un modelo basado en el esquema de Minatta propiciando un esquema que garantice no solo una cadena de apoyo constante y fluida, sino también que cubra las necesidades de los emprendedores ecuatorianos hasta que hayan cumplido con su objetivo, el cual será un paso más hacia el desarrollo del país.

Este esquema puede ser un punto de partida para: a. que el gobierno lo incluya en su diseño de política pública de apoyo al emprendimiento, b. que los actores se integren a una misma cadena de valor y eviten orientar esfuerzos en acciones aisladas. (Catapulta, 2011)

La contribución de (Catapulta, 2011), enfatiza al emprendimiento como la mejor estrategia de crecimiento de un país, y la herramienta que mayores externalidades positivas genera. Todo lo anterior no sería posible sin el apoyo gubernamental; además, presenta un marco metodológico apropiado para el desarrollo del trabajo investigativo.

La segunda fuente de información proviene de una tesis de la Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador y llevada a cabo por Juna Verónica en el año 2013, denominada “*Propuesta de mejora del ecosistema emprendedor en la ciudad de Quito*”. El principal propósito de la investigación fue Analizar el ecosistema emprendedor actual para realizar una propuesta de mejora que contribuya a la generación de emprendimientos dinámicos. Y arrojó como principales resultados, que la iniciativa para el desarrollo emprendedor más relevante es Emprende Ecuador, impulsada por el Gobierno nacional, sin embargo, al pasar la competencia a los Gobiernos Autónomos Descentralizados no tuvieron el mismo impacto y el proceso ha desacelerado la creación de emprendimientos dinámicos y no se cuenta con data actualizada. Además, el Ecuador no tiene un clima óptimo de negocios, las principales

dificultades se encuentran en el tiempo y trámite de constitución de empresas, los impuestos y aranceles que tiene que hacer frente el sector empresarial y la generación de una política integral de apoyo al emprendimiento que sea aplicable.

El principal aporte de (Juna, 2013), es la descripción de las fuentes de información consultadas para el desarrollo del trabajo investigativo. También proporciona información que puede aportar al desarrollo de una base teórica propicia y un enfoque metodológico pertinente que explica el proceso del trabajo de campo y la interpretación de los resultados.

La siguiente fuente consultada es un artículo de la revista Polemika novena edición escrito por Landsdale, Abad, & Vera (2012) en su obra *Impulsores Claves para Establecer el Ecosistema Dinámico de Emprendimiento en Ecuador*, dicho artículo se enfocó en demostrar que Ecuador se encuentra en un momento oportuno para la implementación de estrategias concretas que fomenten el sistema dinámico de emprendimiento por medio del trabajo conjunto de los cuatro ejes claves de la economía: Academia, y los Sectores Público, Privado y Cívico.

El principal aporte de esta investigación fue el desarrollo de un diagrama que resume el proceso de interacción de los cuatro impulsores claves del emprendimiento, detallado en la siguiente figura.

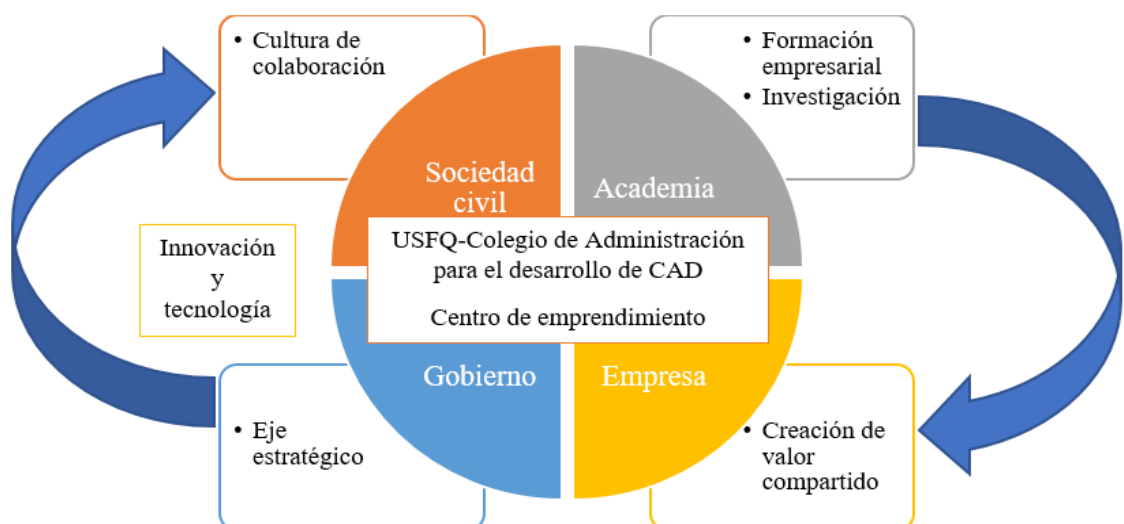


Figura 1. Interacción de los impulsores claves
Fuente: (Landsdale, Abad, & Vera, 2012)

La figura 1, describe una propuesta de ente articulador, en este caso desempeñado por el centro de emprendimiento de la Universidad San Francisco de Quito (...) este centro está concentrado en convertirse en referente nacional, regional y mundial al articular, canalizar, facilitar, incubar y promover iniciativas empresariales actuando como efectivo dinamizador del desarrollo económico y social en el país (Landsdale, Abad, & Vera, 2012, pág. 23)

También existe la contribución de Ayala Irma (2016) en su artículo denominado “Responsabilidad de las instituciones de educación superior en la construcción de un nuevo tejido emprendedor empresarial”, publicado en la Revista SATHIRI en su décimo volumen. Cuyas conclusiones ubican como eje central a las Instituciones de Educación Superior como actores críticos del ejercicio emprendedor, para lo cual hace énfasis en la mejora de ejes estratégicos como la docencia, la investigación y la extensión.

Otra fuente de información, el Informe GEM: Ecuador 2016 desarrollado con el propósito de acercar al lector las particularidades del entorno emprendedor, los Organismos y medidas de apoyo al emprendedor en Ecuador. Entre sus principales resultados se encuentra el decrecimiento de la tasa de actividad emprendedora total (TEA) de Ecuador en el 2016 con respecto al 2015, indicando que el balance neto de la actividad emprendedora total o en fase inicial sigue siendo el más alto de la región.

El aporte del GEM (2016), es el diseño de la metodología que permite cuantificar la actividad emprendedora de acuerdo a la percepción de los habitantes entre 18 a 60 años.

Al igual que las fuentes citadas anteriormente esta es muy relevante en cuanto al estudio del ecosistema emprendedor propuesta por García & García (2010) en su artículo denominado “*ECOSISTEMA EMPRENDEDOR PARA LAS EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA: visión basada en los recursos*” que recoge los principales factores o componentes que impulsan el desarrollo de la tecnología como herramienta para impulsar el crecimiento y desarrollo de las naciones.

Por último, es conveniente comprender la realidad de la localidad y los sectores productivos que aportan al desarrollo y que necesitan una atención especial para el mejoramiento de las capacidades del capital humano involucrado (responsabilidad del sector académico), dicha temática se encuentra explicada por Viveros (2016) en su artículo “*El valor agregado en la economía de la zona de Integración Fronteriza a nivel de la provincia y del departamento de Nariño*”. Esta obra aporta vitalmente a la presente investigación, porque proporciona un

norte, es decir, orienta los esfuerzos investigativos a los sectores productivos allí descritos. Y se destaca una recomendación importante:

Diseñar alternativas de emprendimientos en manufactura y turismo para aprovechar las potencialidades de producción de la ZIF como mecanismos de diversificación. (Viveros, 2016, pág. 19)

2.2. MARCO TEÓRICO

Las organizaciones privadas y gubernamentales, siguen el proceso de adaptarse al cambio del entorno, para permanecer en el tiempo, estas organizaciones recurren al muy complejo acto de tomar las mejores decisiones. Varios estudiosos y expertos en el campo coinciden en la importancia de administrar grupos, Mipymes, Multinacionales y naciones, de tal forma que se obtengan mayores beneficios utilitarios y mejores condiciones de vida.

2.2.1 Competitividad

La competitividad de una región depende exclusivamente de los individuos, organizaciones y conglomerados de industrias (o clústers) que la integran, la globalización y el evidente avance tecnológico obliga a repensar el rol de cada uno de estos integrantes. Probablemente el ámbito económico se encuentre en una nueva revolución, los clientes son más sofisticados, la competencia involucra grandes niveles de investigación y desarrollo (más innovación), los gobiernos deben responder más rápido, las universidades se van reconfigurando, como todos los elementos del nuevo entorno, ¡porque, sin transformación, no hay evolución!

Para empezar, es importante entender ¿qué es la competitividad?, Bleeke (1990) citado por Berumen (2009, pág. 12) describe a la competitividad como una consecuencia natural derivada del continuo e intenso cambio y aprendizaje de los países, regiones, localidades y organizaciones en el contexto de la globalización que prevalece en la actualidad. El Foro Económico Mundial (FEM) citado por Wong (2017) manifiesta que “competitividad es el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de la productividad de una economía...”

La competitividad es un trabajo de todos con una meta en común, incremento de ingresos a través de negocios rentables y sustentables, que involucra un elevado grado de sinergia entre todos los integrantes de las regiones.

Aguilar (1994) citado por Berumen (2009) indica que los niveles específicos de competitividad son:

- Competitividad a nivel país, región o localidad: considera hasta qué punto un ambiente nacional es favorable para el crecimiento económico.
- Competitividad a nivel sector: enfatiza si un sector en particular ofrece potencial para crecer y si ofrece atractivos rendimientos sobre la inversión.

- Competitividad a nivel empresa: es la habilidad para diseñar, producir y vender bienes y servicios, cuyas cualidades de precios y no precios forman una serie de beneficios más atractivos que los competidores.

La competitividad a nivel país está representada por el accionar del gobierno, en función de los niveles de eficiencia, eficacia, calidad y honestidad que se debe alcanzar. (Berumen, 2009, pág. 13).

Aunque el papel del gobierno es normativo y regulatorio, es imprescindible que su actuación sea transparente y responsable. Por otra parte, el desempeño de las empresas de una localidad debe responder con la contribución de impuestos y respetar la normativa, sin perder de vista el fin mismo, incrementar su participación de mercado y por ende lograr un nivel mayor de competitividad.

2.2.1.1 Condiciones de la competitividad

La competitividad es sinónimo de productividad y esta se logra fomentando la innovación. (Benzaquen, Carpio, Zegarra, & Valdivia, 2010)

La capacidad innovadora nacional es el potencial de un país, tanto como entidad política como entidad económica, para producir una serie de innovaciones comercialmente relevantes (...) también refleja las condiciones fundamentales, las inversiones y las opciones políticas que crean el entorno de la innovación en un lugar específico. (Porter, 2006, pág. 9)

Las condiciones de competitividad, denotada por la innovación, elemento importante que deben mantener los emprendimientos, se resumen en la siguiente figura:

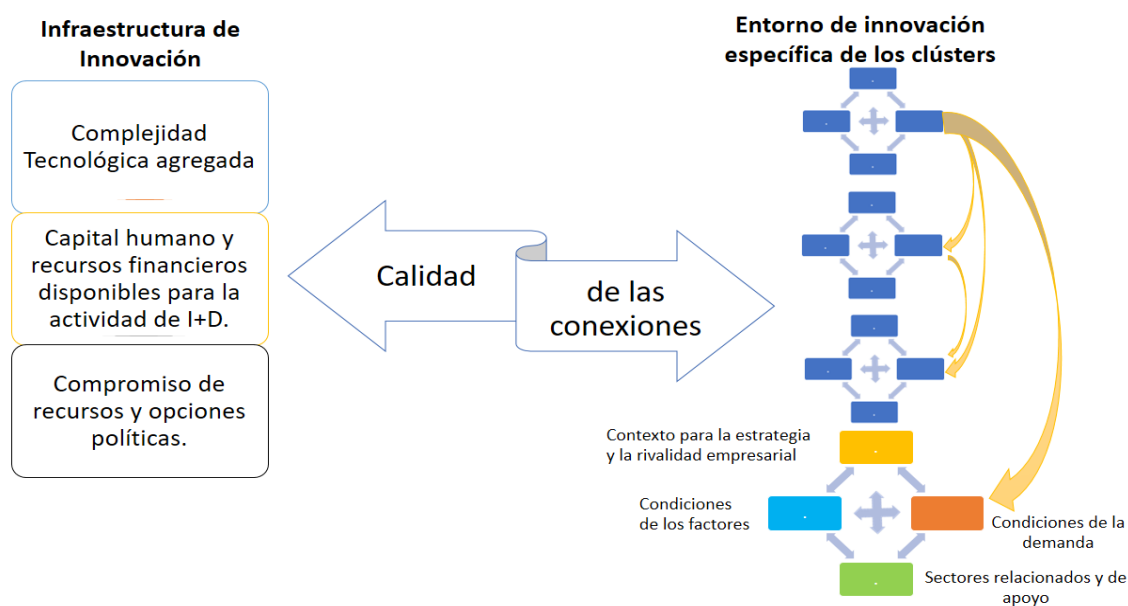


Figura 2. Condiciones de Competitividad
Fuente: (Porter, 2006)

2.2.1.2 Infraestructura de Innovación

Es el conjunto de factores entrecruzados que sirven de apoyo a la innovación en todo sistema económico. Incluye los recursos financieros y humanos generales que el país dedica a los avances científicos y tecnológicos, las políticas relacionadas con la actividad innovadora y el nivel de avance tecnológico alcanzado por el sistema económico. Entre las opciones políticas importantes están la protección de la propiedad intelectual, la extensión de los incentivos fiscales ofrecidos a la innovación, el nivel hasta el cual la política de defensa de la competencia promueve la competencia basada en la innovación y el nivel de apertura de la economía al comercio y a la inversión. (Porter, 2006, pág. 10)

La infraestructura de innovación es el reflejo del dinamismo del aparato productivo de una nación, que siempre va a depender de la capacidad y liquidez financiera, el desarrollo de I+D anclado a los avances científicos componen el musculo económico, este a su vez depende de una red elemental conformada por las políticas de apoyo a la innovación y el desarrollo tecnológico.

Entonces la infraestructura de innovación es la cuna o la incubadora de nuevos emprendimientos y por ende desencadena el dinamismo económico de la nación sin descuidar los aspectos sociales.

El entorno de la innovación específico de los clústers

Aunque la infraestructura de innovación común establece las condiciones básicas de la innovación en última instancia son las empresas las que lanzan y comercializan las innovaciones. (Porter, 2006)

El entorno de la innovación específica de los clústers se refleja en la infraestructura del diamante de Porter y depende específicamente de la infraestructura de la innovación.

2.2.1.3 Calidad de las conexiones: El proceso de articulación

Posteriormente se expondrá cada uno de los actores de la competitividad – componentes que deben integrarse para el desarrollo de un ecosistema dinámico de emprendimiento – en pro de conseguir niveles de competitividad mayores. Las políticas de gobierno, la inversión de capital, los centros de investigación y la formación de talento humano; deben ser conjugadas por:

Una diversidad de organizaciones y redes formales e informales, lo que denominamos “instituciones para la colaboración”, pueden servir de conexión entre dos áreas (Infraestructura de innovación y El entorno específico de los clústers). Un ejemplo especialmente importante es el sistema universitario del país ofrece el puente entre la tecnología y las empresas. (Porter, 2006)

El papel de esta entidad es de mucha importancia; porque, conoce a cada componente y es capaz de identificar a los nuevos emprendedores y conectarlos con los centros de investigación y el acceso al financiamiento, de tal manera que los impulsores clave, no actúen aisladamente y su actuar se refleje en consensos que se obtienen del diálogo y procesos de articulación. (Vea caso: Formación profesional: articulación pública – privada)

Formación profesional: articulación pública – privado

En el modelo chileno, los fondos estatales se dirigen a cubrir los costos de los programas elegidos por las empresas y destinados a sus trabajadores, (...), El Estado fija prioridades, establece las condiciones para la subvención y la corresponsabilidad de las empresas en la financiación de determinados programas, y les asigna los fondos. Pero el tipo de cursos y su ejecución pasa por el sector privado..., la tendencia actual es responsabilizar de la ejecución de los programas a instituciones que puedan competir entre sí y sean lo suficientemente dúctiles para transformarse, actualizando sus ofertas al cambio tecnológico y la reestructuración productiva, sin arrastrar pesos institucionales y altos costos burocráticos. (Gallart, 1998)

2.2.1.4 Actores y generadores de la competitividad

Para comenzar a descubrir a los principales actores y generadores de la competitividad, es importante hablar sobre el alcance del accionar de cada uno de ellos.

En primera instancia, la discusión se centra en una teoría que describe a los elementos de competitividad sistémica, y está íntimamente relacionada con un cambio de enfoque, es decir; de un “enfoque estatista y vertical de arriba hacia abajo (top down) – que buscaba desarrollar el tejido industrial – por un enfoque descentralizado y de redes con el propósito de incrementar las ventajas competitivas”, tal y como lo describe la CEPAL (2001), en su obra denominada Elementos de Competitividad Sistémica de las pequeñas y medianas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano.

Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer (1996) citados por la CEPAL (2001, pág. 7):

...distinguen a la competitividad sistémica por reconocer que el desarrollo industrial no se logra a través de una función de producción en el nivel micro, o de condiciones macroeconómicas estables en el nivel macro, sino también por las medidas del gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo orientada a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso). Además, la capacidad de vincular las políticas meso y macro está en función de un conjunto de estructuras políticas y económicas y de un conjunto de factores socioculturales y patrones básicos de organización (nivel meta).

La competitividad sistémica, requiere un trabajo ordenado y coherente por parte de los involucrados, que, obviando las distinciones, es responsabilidad de todos los integrantes de una región. Partiendo de esta primera disertación, compete entender cómo funciona,

seguramente se piensa que es un modelo de top down sofisticado. Pero de acuerdo a la CEPAL (2001), el entender que existe cuatro niveles analíticos es solo una parte de un complejo mecanismo generador de ventajas competitivas, otra característica importante de la competitividad sistémica es,

La vinculación de los elementos de cuatro diferentes escuelas de pensamiento: la economía de la innovación y las teorías evolutivas, dentro de las líneas de pensamiento de Schumpeter; la escuela postestructuralista con la redefinición del Estado en los procesos de industrialización tardía; la nueva economía institucional, básicamente dentro de los esquemas neoclásicos, con el énfasis en los sistemas de reglas y derechos de propiedad, y la escuela moderna de administración..., todas ellas con la noción de redes elemento central de la competitividad sistémica (pág. 7)

Para el presente trabajo, se considera como determinante para establecer el campo de actuación de los generadores de competitividad, a los cuatro niveles analíticos resumidos en la siguiente ilustración.

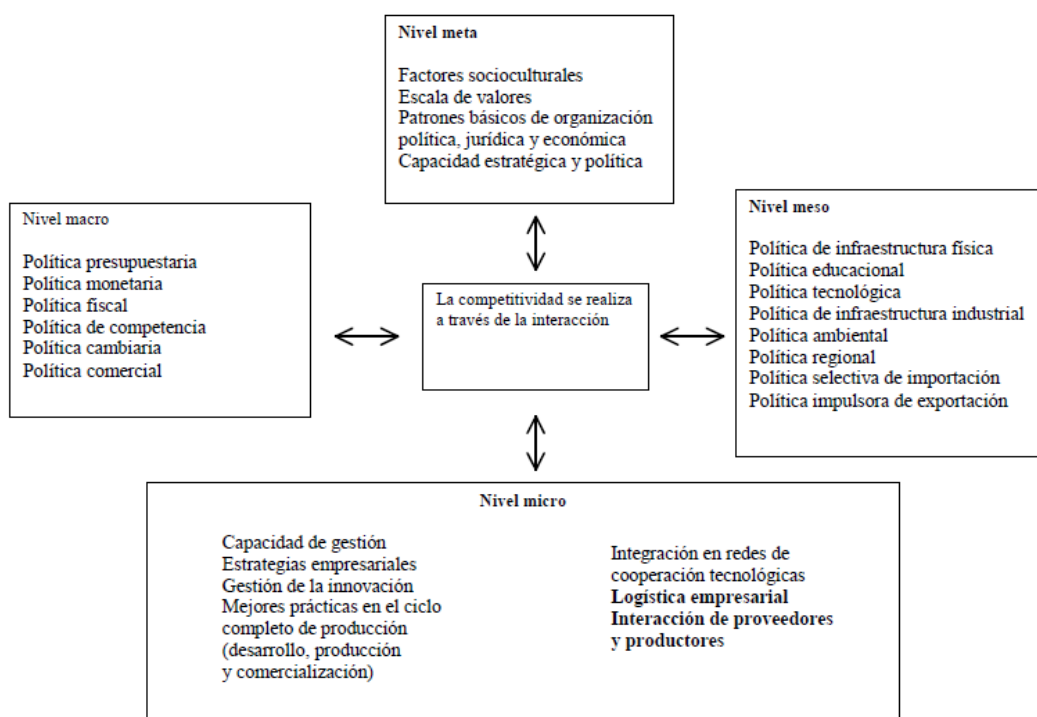


Figura 3. Factores determinantes de la competitividad sistémica

Fuente: (CEPAL, 2001)

Después de comprender el alcance del accionar se puede bosquejar un esquema que identifique a los actores en su nivel correspondiente, destacando el alto grado de complejidad de sus interacciones (vea la figura 4).

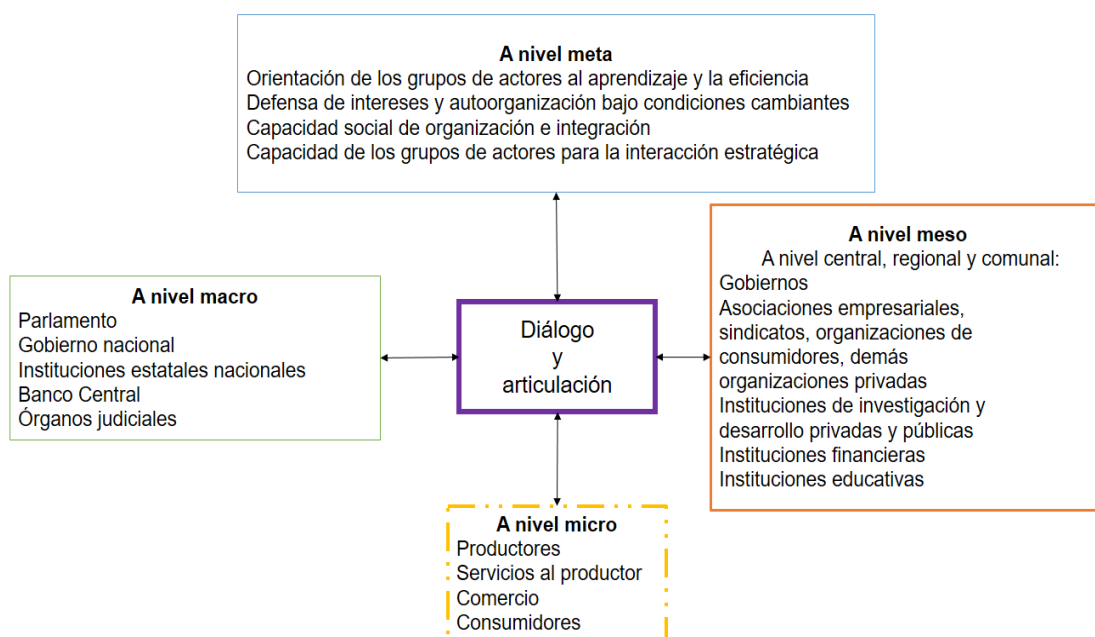


Figura 4. Factores determinantes de la competitividad sistémica

Fuente: (Esser, Hillebrand, Messner, & Meyer-Stamer, 1996)

Como se puede apreciar en la figura 4, el fin último es la transformación social que va más allá de la simple corrección del contexto macroeconómico.

El logro de la competitividad exige una elevada capacidad de organización, interacción y gestión por parte de los grupos nacionales de actores, que deben procurar finalmente una gestión sistémica que abarque a la sociedad en su conjunto. (Esser, Hillebrand, Messner, & Meyer-Stamer, 1996, pág. 42)

2.2.1.5 Los Impulsores clave

El aparato productivo de las naciones depende de cuatro pilares fundamentales, su interacción es tan minuciosa e indispensable que de aquello se forjan las grandes potencias mundiales (competitivas o denominadas economías de innovación). Estos impulsores clave o sectores lo constituyen la academia, el sector público, privado y cívico.

El Sector Privado, es el responsable de la formación y de la ejecución de los emprendimientos. Según el estudio del GEM, en el Ecuador las motivaciones de nuestros emprendedores en un 15,4% se basan en oportunidades (incluyendo la motivación de aumentar sus ingresos) y, en un 5,9% en necesidades. (Landsdale, Abad, & Vera, 2012)

El sector privado es también el resultado del sector académico, dicho sector ha estado claramente enfocado a la formación del profesional, y entregándole las herramientas fundamentales. Este par de impulsores están llamados a generar un desarrollo individual y colectivo, el sector privado lo hace mediante la inyección de capital y el sector académico mediante la entrega de profesionales y transferencia de conocimiento, lo que sugiere aportes para investigación, aunque, el papel de la academia es (o debería ser) transversal a la problemática del entorno. Existen referentes en la formación de emprendedores – Vea caso: Componentes del Modelo Educativo TEC21 –

Componentes del Modelo Educativo TEC21

El modelo involucra a habilitadores como: comunidades académicas, innovación educativa, espacios educativos y vinculación con el entorno; para desarrollar competencias disciplinares y transversales como el Aprendizaje basado en retos, Flexibilidad en el cómo, cuándo y dónde se aprende, Una vivencia universitaria memorable y Profesores inspiradores; realmente es el trabajo que debe desarrollar la academia para contribuir con el incremento de la actividad emprendedora.

En este Modelo, se entiende por competencia a la integración consciente de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que permite enfrentar con éxito situaciones tanto estructuradas como de incertidumbre y que puede implicar procesos mentales de orden superior. (Tecnológico de Monterrey, 2016)

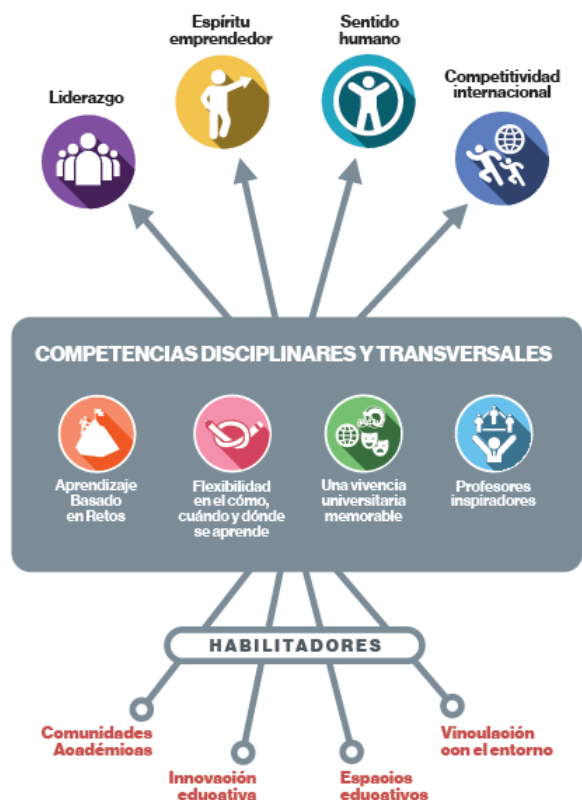


Figura 5. Componentes del Modelo TEC21

Fuente: (Tecnológico de Monterrey, 2016)

Respecto al Sector Público, Landsdale, Abad, & Vera (2012) señalan que éste ha detectado las necesidades de los emprendedores y al momento tiene un importante papel, pues ha colocado a su servicio múltiples programas de apoyo. Además, es el responsable de la generación de políticas que permitan el libre desarrollo de los otros dos sectores y es el principal responsable del desarrollo social, en pocas palabras es el gobierno. ¿Cómo intervienen las políticas para favorecer el emprendimiento?, son rectoras y dirigen el accionar del resto de actores, el enfoque puede dirigirse a cualquier área, por ejemplo, “fortalecer y fomentar el desarrollo de las capacidades de algunos actores, (...), otro ejemplo, alude a los aspectos normativos que propicien el desarrollo del emprendimiento y la innovación” Kantis, Federico, & Ibarra (2017, pág. 9), la figura 6 muestra un guion de actuación de las políticas para las etapas del emprendimiento.

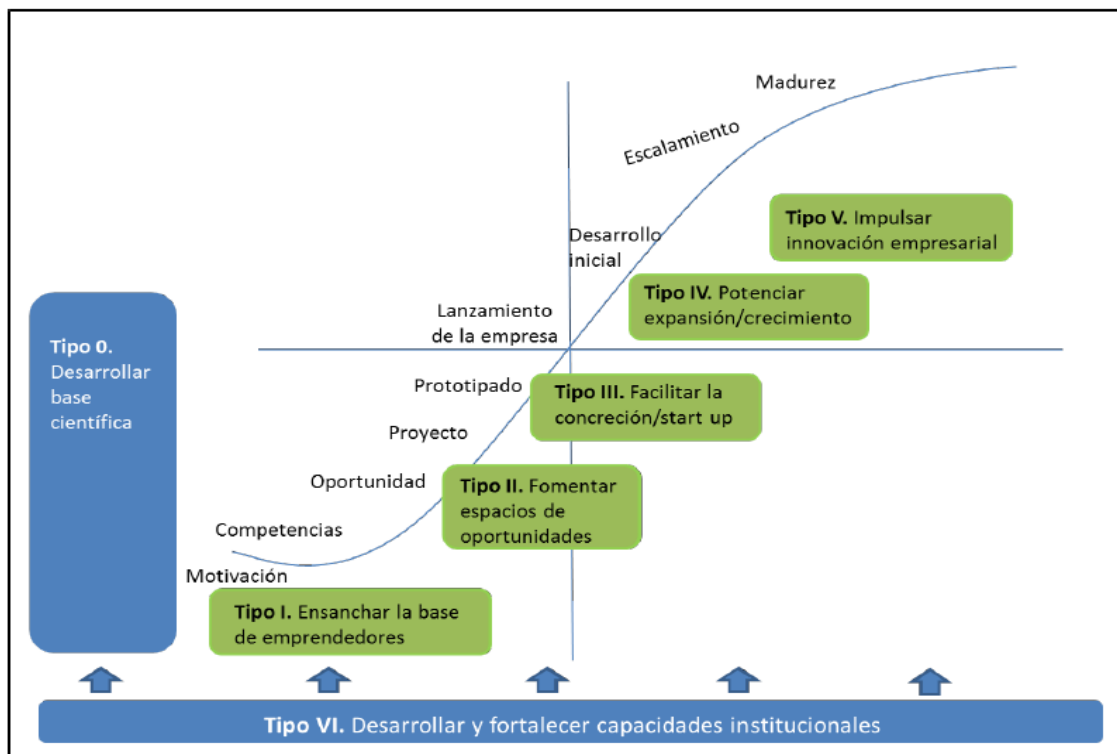


Figura 6. Las políticas en el ciclo emprendedor

Fuente: (Kantis, Federico, & Ibarra, 2017)

- Tipo 0 (T0): se relacionan con la existencia de debilidades en las características de la plataforma de CTI y en la formación de recursos humanos avanzados.
- Tipo 1 (T1): buscan actuar sobre las debilidades en capital humano emprendedor y los factores formadores.
- Tipo 2 (T2): actúan sobre las limitaciones al surgimiento de oportunidades
- Tipo 3 (T3): fomentan su concreción en nuevas empresas
- Tipo 4 (T4): apuntan al crecimiento empresarial
- Tipo 5 (T5): promueven la innovación empresarial.
- Tipo 6 (T6): fomentan el desarrollo y fortalecimiento de las capacidades institucionales y, de esta forma, complementan y apuntalan a cada uno de los tipos de políticas anteriores. (Kantis, Federico, & Ibarra, 2017, pág. 9)

Desde este punto de vista, la intervención del sector público mediante las políticas emitidas para aportar al ecosistema, lo convierte en un puntal muy importante, puede ocasionar grandes ventajas al sector productivo, siempre y cuando existan las instituciones de apoyo, que sepan interpretar, actuar y canalizar dichos incentivos o beneficios hacia los

emprendedores – podría llamarse cerebro al sector público, pero necesita de las extremidades y una articulación para ejecutar movimientos efectivos –.

Por otra parte, la colectividad es progenitora de los sectores anteriormente expuestos, las ONGS pueden aportar al ecosistema mediante mecanismos de capacitación, créditos, incubadoras entre otras acciones para promover la creación de empresas.

El sector de la Sociedad Civil que está formado por Organismos No Gubernamentales u Organismos Internacionales como el Banco Mundial, BID, CEPAL, la UNESCO, entre otros, han desarrollado diversos programas en Ecuador de apoyo directo al Emprendedor o a las empresas incubadoras. (Landsdale, Abad, & Vera, 2012)

2.2.1.6 Hacia donde se dirigen los esfuerzos iniciales de competitividad

A partir de lo expuesto por Esser, Hillebrand, Messner, & Meyer-Stamer (1996), se entiende que todos los esfuerzos se enfocan a fortalecer en primera instancia al nivel micro, para después reforzar a las empresas con la intervención de las instituciones de apoyo en el nivel meso, desde esta humilde apreciación los dos pines (pequeños) que mueven a la nación.

Respecto del nivel micro, es importante destacar la importancia de las empresas y los futuros empresarios (emprendedores), existen dos conceptos a considerar ambos presentes en el comienzo de construcción de la competitividad sistémica.

2.2.1.7 Clústers: la red de redes, nivel meso

Isaksen (1998), Shoengen (2001) y Bremen et al (2005) citados por Berumen (2009, pág. 37) definen a un clúster como un agrupamiento o concentración de empresas o agentes interdependientes en un espacio geográfico determinado y que tiene la finalidad de crear un sistema de producción local. La colaboración de empresas dentro de un mismo sector, se reordena a partir de las necesidades de la empresa que entrega productos al consumidor final (pueden ser empresas y profesionales), es decir, esta empresa realizará alianzas estratégicas de acuerdo a la exigencia de su mercado. Y la existencia de investigación y recurso humano especializado, implica la presencia de altos niveles de competitividad, por supuesto los componentes de investigación y aprendizaje serán más exhaustivos de acuerdo al nivel de competidores que existan en la localidad.

El lector puede preguntarse ¿y?!, las líneas anteriores describen ciertos elementos como: la existencia de investigación, recurso humano especializado, entiéndase la responsabilidad del

sector académico va más allá de formar a los emprendedores, sino transferir conocimiento cuando las empresas – en el país no utilizan el termino clúster, los ecuatorianos le llaman alianzas estratégicas – o, los aliados requieran. Entonces, cada impulsor es multifacético, son en principio quienes promueven el emprendimiento y luego se convierten en los protectores y encargados de fortalecer al empresario (antes emprendedor)

Los clústers tienen su respaldo en el diamante de Porter, porque se involucran las instituciones del nivel meso para fortalecer esa instancia, con respecto a las externalidades que pueden producirse cuando se considera los mercados mundiales.

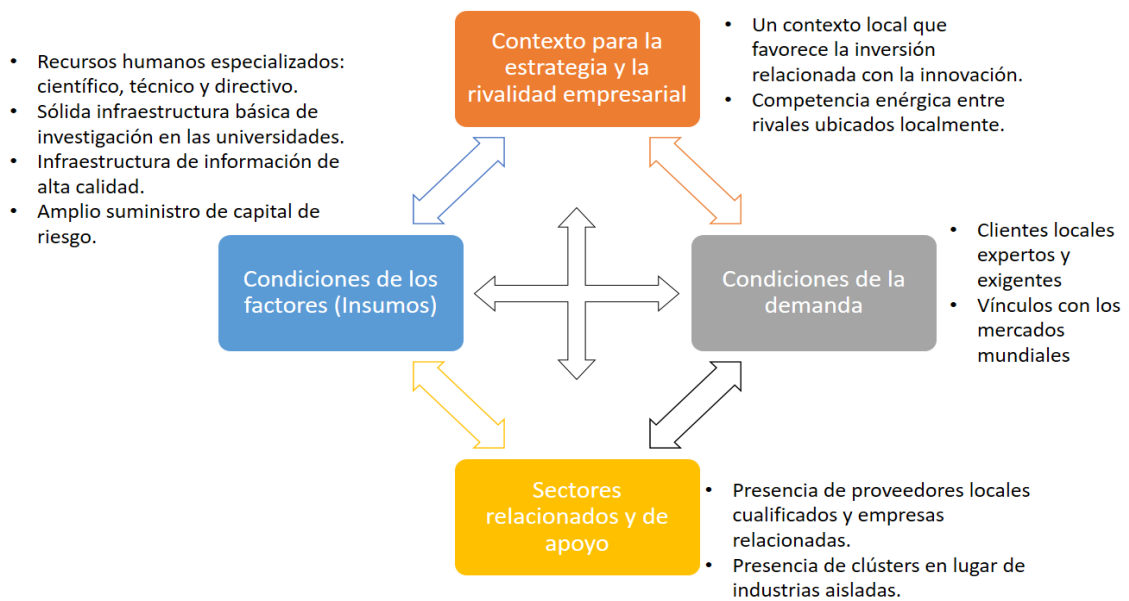


Figura 7. Diamante de competitividad
Fuente: (Porter, 2006)

2.2.2 Ecosistema emprendedor: nivel micro, el primer paso

Las empresas antes de convertirse en negocios estables, fueron ideas de emprendedores que supieron identificar oportunidades y materializarlas. Continuando con la idea de competitividad, el nivel micro involucra la astucia e inteligencia en el manejo de recursos para dar el salto y convertirse en una empresa consolidada (más allá de 42 meses).

A continuación, se expone algunas conceptualizaciones que se presentan en el proceso de emprendimiento.

2.2.2.1 ¿Qué entender por ecosistema dinámico de emprendimiento?

El ecosistema de emprendimiento dinámico mantiene un distintivo,

(...) es posible encontrar, por ejemplo, a distintos actores tales como: a) las universidades, tanto en su rol formativo a través de cátedras y/o diversos cursos de emprendimiento, así como también, al igual que ocurre con algunos gobiernos municipales, fundaciones y entidades empresariales,- a veces en conjunto con las universidades- en el campo de la asistencia y vinculación de potenciales emprendedores (por ejemplo: incubadoras, aceleradoras, centros de emprendedores); b) las instituciones de I+D, generando y transfiriendo conocimientos innovadores; c) los medios de comunicación, difundiendo historias de éxito y modelos de rol; d) las entidades empresariales fomentando el desarrollo de las redes con el mundo de los negocios y del mentoring empresarial; e) los bancos comprometidos con la creación de fondos de inversión en emprendimientos o patrocinando centros de emprendedores; f) los inversores privados aportando capital, consejos y contactos a los emprendedores; g) los prestadores de servicios de consultorías especializadas en diversos temas (p.ej.: legales, comerciales, tecnológicos); h) las empresas que conforman el tejido productivo, las cuales pueden favorecer el surgimiento de emprendedores a través de spin offs y brindando apoyo corporativo e i) los gobiernos, buscando facilitar y promover el desarrollo del ecosistema de emprendimiento. (Kantis, Federico, & Menéndez, 2012, pág. 14)



Figura 8. Ecosistema Emprendedor

Fuente: (Kantis, Federico, & Menéndez, 2012)

Para efectos del trabajo de investigación, se entiende a ecosistema de emprendimiento como el conjunto de entidades de los distintos sectores, público, privado, académico y la sociedad civil, que se deberían interrelacionar, con el propósito de apoyar al proceso de emprendimiento.

Un ecosistema adecuado contiene tres elementos, el primero es la innovación que se logra en procesos de investigación y transferencia de conocimientos, el segundo componente es el aprovechamiento de oportunidades denominado emprendimiento y por último el financiamiento; todos estos elementos están íntimamente relacionados con los impulsores clave, siempre y cuando la cooperación sea mutua, los resultados esperados son los emprendimientos dinámicos, entendiéndose como.

(...) los proyectos y nuevas empresas que tienen el potencial para convertirse en pymes competitivas con perspectivas de seguir creciendo luego de los primeros años de vida, momento en el que se verifica la mayor tasa de mortalidad empresarial. Se apoyan en propuestas de valor basadas en la diferenciación, la innovación y en oportunidades de negocios orientadas a capitalizar tendencias económicas dinámicas y escalables. (Kantis, Federico, & Ibarra, 2017, pág. 7)

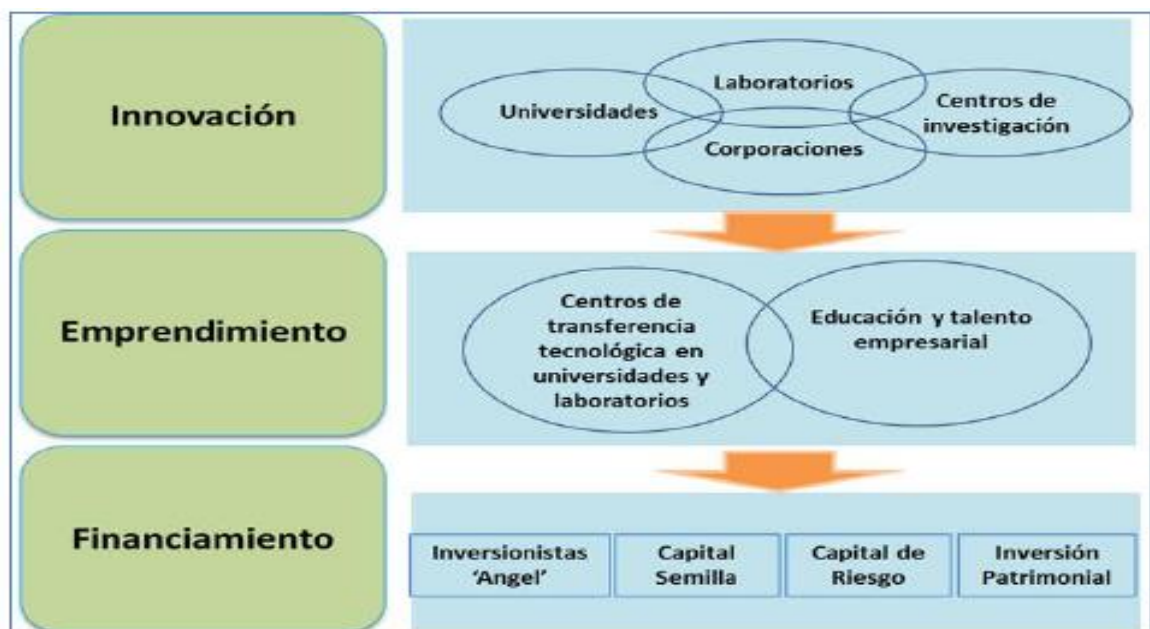


Figura 9. Funcionamiento del ecosistema de emprendimiento
Fuente: (Juna, 2013)

2.2.2.2 ¿Los elementos del ecosistema de emprendimiento?

En apartados anteriores se expuso al ecosistema de emprendimiento como el conjunto de entidades de los distintos sectores, público, privado, académico y la sociedad civil, que se deberían interrelacionar, con el propósito de apoyar al proceso de emprendimiento y generar elementos de apoyo al emprendedor, el GEM (2016) los denomina elementos del clima emprendedor – Condiciones Marco Emprendedor, entre ellos tenemos,

- ✓ **Acceso a infraestructura física:** Destaca en este factor, la existencia de vías, telecomunicaciones, etc. que constituyen un soporte para empresas nuevas y en crecimiento.
- ✓ **Normas sociales y culturales:** Destaca la valoración del logro individual; y aptitudes que incentivan o restringen la actividad emprendedora.
- ✓ **Educación emprendedora:** La fortaleza en este factor es la formación profesional y educación continua, así como aquella en administración de empresas que prepara adecuadamente para la creación y gestión de empresas.
- ✓ **Apoyo financiero:** es la facilidad de obtener un crédito para emprender, es decir, deuda para empresas nuevas y en crecimiento. Está caracterizado por inversión informal, familiares, amigos, terceros privados.
- ✓ **Políticas y programas de gobierno-** La presencia de políticas y programas directos para asistir a empresas nuevas y en crecimiento. (GEM, 2016, pág. 23)

Cada uno de estos elementos, necesitan ser canalizados y dirigidos a fortalecer a los emprendimientos en sus distintas etapas, puede entenderse a cada uno de estos elementos como el alimento del emprendedor, porque nutre cada uno de los aspectos para mantener a flote su negocio.

El emprendimiento dinámico

Probablemente el apogeo de la tecnología es el principal causante del desarrollo de altas tasas de “emprendimiento”, sin embargo, para reconocer el término emprendimiento hace falta un elemento; Joseph Schumpeter (1883-1950), considera que el emprendedor es quien introduce en el mercado nuevas combinaciones de factores de la producción o” innovaciones”.

Pero, ¿qué es emprendimiento?, Landsdale citado por Juna (2013) propone lo siguiente:

...el emprendimiento es estar motivado, aprovechar de las oportunidades que se presentan en el entorno de uno para movilizar recursos y ofrecer una respuesta a una necesidad que existe, la oportunidad sale de la necesidad y de esta se crea la idea que las soluciona. Emprender no es solo hacer dinero, es tener esta perspectiva donde uno tiene una inquietud y a partir de ella se genera la inclinación a ver las cosas de manera diferente y en particular pensar en cambios de paradigmas, nuevas maneras de ver algo para ofrecer una solución a una necesidad que existe. Parte de emprender es ser flexible y estar dispuesto a enfrentar incertidumbre.

Para efectos del trabajo de investigación, se entiende por emprendimiento dinámico o “gacelas” “a una empresa que después de facturar alrededor de US\$100.000 el primer año de operación, logra alcanzar tasas de crecimiento sostenidas de 35% (como mínimo) en la facturación anual durante los primeros 5-6 años” (MIPRO, 2010).

Los componentes del buen emprendimiento tienden a la innovación y un toque tecnológico. Porque la innovación y la tecnología serán los impulsores permanentes que garantizarán la permanencia de los negocios (por más de 3,5 años) y su constante creación de valor agregado. Es necesario entender que estos componentes esenciales del emprendimiento, se realizan por la transferencia de conocimientos e inversión por parte de los impulsores clave. En resumen, se habla de un ambiente propicio para la proliferación de emprendimientos dinámicos, que permitan alcanzar un nivel considerable de competitividad.

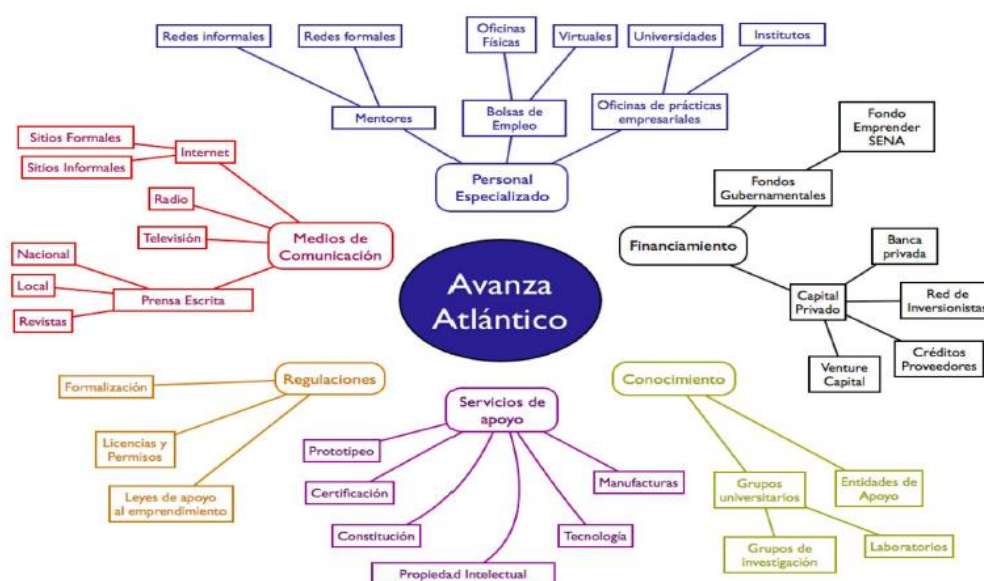


Figura 10. Ecosistema: Ecuador
Fuente: (MIPRO, 2010)

2.2.2.3 El ecosistema de Tulcán: ¿El pez en su hábitat?¹

Insistir en la responsabilidad de cada impulsor y aclarar que el ecosistema de emprendimiento contiene a dichos impulsores, pero, los ecosistemas difieren unos de otros por el nivel de articulación y se refleja, por ejemplo, en el acceso financiamiento, la educación, la infraestructura, las normas sociales, los programas y políticas gubernamentales con el propósito de tener nuevos negocios.

¿Qué negocios hay en Tulcán?, realmente no difiere de la realidad nacional, de acuerdo al INEC (2016) el 36,6% de las empresas a nivel nacional se dedican al comercio, pero, en la ciudad fronteriza dicha actividad es como su habilidad innata, a pesar de las bajas plazas de trabajo que genere dicha habilidad, por su cercanía con Colombia.

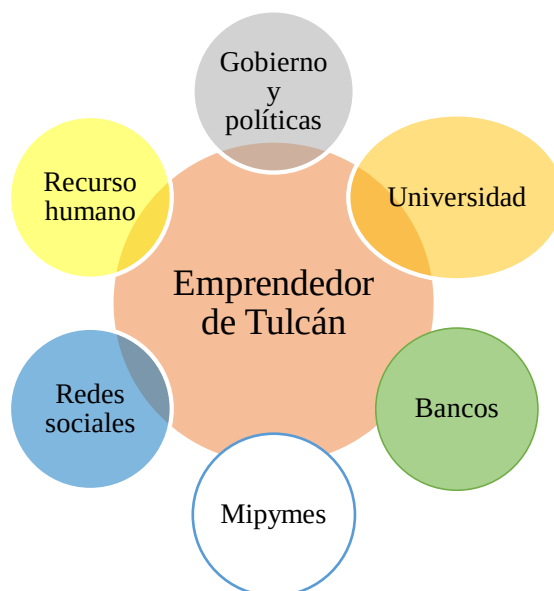


Figura 11. Ecosistema emprendedor de Tulcán

Fuente: Adaptación de (Kantis, Federico, & Menéndez, 2012)

Si se compara con la figura 8, existen algunos elementos como las instituciones de I+D, las entidades empresariales (mentoring), los inversores ángeles y los fondos de inversión, no están presentes en el hábitat de Tulcán, mientras, los medios de comunicación, quizá por las TICs cobran representatividad en internet, las universidades pueden fungir como proveedores de asesoramiento, el financiamiento de origen público puede hacer las veces de los inversores ángeles o fondos de inversión.

¹ Hace referencia a una analogía usada para criticar el sistema educativo, cuando no se enseña de acuerdo a las habilidades innatas del estudiante. “Quieren enseñar a un pescado a trepar arboles”

Los impulsores: algunos antecedentes

Hace 11 años aproximadamente se creó una IES pública, también existen dos sedes de universidades particulares, a pesar del tiempo, solo una oferta una carrera a fin al entorno (hábitat) de la localidad “Comercio Exterior”, ha tenido cuatro promociones de profesionales, pero, algo no funciona, aún no se evidencian resultados en términos de emprendimiento. El sector público, en términos generales y de historia (conservadores y de izquierda) jamás coinciden ideológicamente. El sector privado, a pesar de los 2052 locales comerciales (pequeños y medianos), no puede cumplir su otra faceta de inversionista.

III. METODOLOGÍA

3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO

3.1.1. Enfoque

El enfoque de investigación es cuali-cuantitativo, se realizó el análisis de estadísticos para establecer comportamientos de la tendencia de los puntos de vista de las poblaciones de estudio respecto a la articulación de los impulsores clave y el desarrollo de un ecosistema dinámico para el emprendimiento.

3.1.2. Tipo de Investigación

El trabajo de investigación es de tipo no experimental. En la primera etapa del proceso de investigación se indagó una base teórica que sustente los conceptos de articulación, impulsores clave, ecosistemas dinámicos, y emprendimiento; mediante una investigación bibliográfica pertinente que permitió el desarrollo del trabajo investigativo.

La segunda etapa de la investigación presenta el análisis del estado del ecosistema de emprendimiento de la ciudad de Tulcán, para identificar los puntos débiles que restringen o dificultan la proliferación de nuevos negocios.

Posteriormente se realiza un análisis sobre las condiciones de los actores, para identificar los esfuerzos realizados con respecto al emprendimiento, y los principales inconvenientes para establecer programas de acción y activar al sector productivo de la localidad.

Por último, se estableció un promedio respecto del grado de articulación, en base al número de convenios, porque no se cuenta con data respecto de emprendimientos surgidos de un trabajo conjunto. Con el propósito de establecer un diagnóstico adecuado respecto de la problemática planteada.

3.2. IDEA A DEFENDER

El nivel de articulación de impulsores claves de la ciudad de Tulcán, es determinante para el desarrollo de un ecosistema dinámico para el emprendimiento.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE

En la operacionalización de variables se explica cómo cuantificar y que instrumentos fueron usados para el levantamiento de información.

Tabla 1. Operacionalización de variables

Variable	Dimensión	Indicadores	Técnica	Instrumento
Articulación de impulsores claves	Trabajo conjunto	Número de convenios	Entrevista	Cuestionario
	Academia	Número de programas de investigación y transferencia de conocimientos	Entrevista	Cuestionario
	Sector privado	Número de emprendimientos ejecutados	Entrevista	Cuestionario
	Sector público	Número de programas de apoyo al emprendimiento	Entrevista	Cuestionario
	Sector cívico	Número de programas de apoyo al emprendimiento de ONGS	Encuesta	Cuestionario
	Cultura	Calidad de cultura	Entrevista	Cuestionario
Ecosistema dinámico de emprendimiento	Política	Número de programas para emprendimiento	Entrevista	Cuestionario
	Fuentes financieras	Numero de fuentes financieras	Entrevista	Cuestionario
	Capital humano	Número de años de escolaridad	Entrevista	Cuestionario
	Infraestructura	Calidad de servicios de telecomunicaciones	Entrevista	Cuestionario

Elaboración propia.

3.4. MÉTODOS UTILIZADOS

Para el levantamiento de información se construyó una batería de preguntas dirigidas a los representantes de los impulsores (Vea anexo 1: Formato de entrevista). También, se elaboró un cuestionario para medir las percepciones de los emprendedores respecto del ecosistema (vea anexo 2: Formato de encuesta).

3.5. ANÁLISIS ESTADÍSTICO

La población de estudio se ha dividido en dos, la primera estuvo conformada por los representantes de las instituciones de los sectores: academia, privado y público consideradas como actores del ecosistema emprendedor, porque tienen algún tipo de programa de apoyo al emprendimiento.

Las instituciones fueron: *ProEcuador, GAD de la provincia del Carchi, GAD Municipal de Tulcán, Banco del Pacífico, ProjectDux y Universidad Politécnica Estatal del Carchi.*

La segunda parte se consideró a un universo de 519 personas, que han abierto el RUC en los últimos 3 años y se encuentran activos, se han empleado el método de muestreo aleatorio simple obteniendo una muestra de 272. Obtenida de aplicar la siguiente formula.

$$n = \frac{No^2 z^2}{(N - 1)E^2 + o^2 z^2}$$

En dónde; **N**= Total de la población a investigar, **o**² = Varianza de la población, cuyo valor es constante y equivale a 0.5. **Z**= Para este estudio se adoptará el 95% de nivel de confianza que es 1.96. **E**= Error estándar de la muestra, es el grado de desviación que tiene los datos en relación a la media de la población. Para este caso se ha tomado en cuenta un error estándar de 0.05

El procesamiento de los datos se hizo mediante la distribución de frecuencias y análisis de los respectivos casos, se recodificó variables con el propósito de construir un indicador en base a la media geométrica, que permita evidenciar el estado del ecosistema emprendedor de la ciudad de Tulcán bajo la siguiente fórmula:

$$D_j = \sqrt[n]{(V_1) * (V_2) * ... * (V_n)}$$

donde cada V1 ...Vn identifica a cada una de las variables o indicadores que forman parte del componente, por ejemplo, la Dimensión educación emprendedora (Dj), una vez calculados los indicadores de cada componente, se estableció el estado del ecosistema de emprendimiento. Para establecer comparaciones entre el ecosistema de emprendimiento de la ciudad y el país, dado que existen diferentes escalas de medición,

(...) deben ser homogeneizadas para hacer posible su agregación (normalización). El método de normalización (...) es el Max-Min o de re-escalamiento, empleado por otros indicadores reconocidos internacionalmente como el Índice de Desarrollo Humano y el Global Innoation Index. (Kantis, Federico, & Ibarra, 2014, pág. 158)

La fórmula está dada por:

$$N_i = \frac{(X_i - X_{min})}{(X_{max} - X_{min})}$$

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

4.1.1 Los Emprendedores

En esta sección se presenta un resumen de los resultados obtenidos de los emprendedores, el lector puede ampliar la información revisando el anexo 3 “Resultados de los emprendedores”.

4.1.1.1 Generalidades de los emprendedores de Tulcán

La edad promedio de los emprendedores es de 43,68 años, el porcentaje acumulado (66,2%) representa a los emprendedores de 18 a 50 años, relativamente jóvenes, el restante representa a emprendedores de edad madura. Quienes emprenden más en Tulcán son mujeres, la diferencia entre ellos y ellas es de 16% a favor de las damas.

El porcentaje acumulado del nivel de estudios básicos (primaria y secundaria) – de los emprendedores de Tulcán – bordea el 69,1%, de acuerdo al GEM (2016), a nivel país los emprendedores mantienen un promedio de 10,38 años de escolaridad, en la localidad existen un porcentaje considerable de estudios superiores (más de 11 años).

Los emprendedores de Tulcán mantienen un porcentaje considerable de emprendimiento por necesidad 28,7%, implica que no caben los estudios iniciales para iniciar un negocio.

Los resultados recalcan a Tulcán, como una ciudad de comercio (68,4%) por su condición fronteriza, sin embargo, el otro extremo refleja un porcentaje insuficiente (10,3%) en el desarrollo industrial, mientras que, los servicios, representados por la alimentación, continúan en un apogeo evidente (21,3%).

De acuerdo a los resultados, se evidencia un grado de madurez considerable (bordeando los 40 meses de vida, de 3 a 4 años) están cerca de la transición de un negocio nuevo a negocio establecido. Por otra parte, los negocios de Tulcán, con un porcentaje acumulado de 61,8%, son relativamente jóvenes, de acuerdo al GEM (2016) son considerados como negocios nuevos, comercio, alimentación y manufactura, entre 3 y 42 meses de operaciones.

Los ingresos de los emprendedores de Tulcán, están entre menos de \$300 hasta \$700 mensuales. Un porcentaje acumulado de 26,2% concentra ingresos mensuales entre \$701 hasta más de \$1100, un nivel saludable de ventas.

4.1.1.2 Acceso al financiamiento

“El acceso al financiamiento es la facilidad de obtener un crédito para emprender, es decir, deuda para empresas nuevas y en crecimiento” (GEM, 2016)

Los emprendedores afirman haber obtenido (en un 55,5%) su capital para financiar su negocio de instituciones financieras (bancos, cooperativas), convirtiéndose en una fuente común de financiamiento. Los emprendedores niegan el fácil acceso a un crédito, un acumulado de 62,2%, creen que el préstamo tardó y hubo muchos requisitos para acceder al mismo.

El 51, 8% de los emprendedores no accedieron al préstamo para ampliar su negocio, la diferencia buscaba el préstamo para ampliar las operaciones de su establecimiento.

La mayor parte desconocen programas de apoyo financiero para los emprendedores, los productos de las instituciones financieras de la localidad, no han sido difundidos adecuadamente, mientras un 36,8% conocen esos programas.

4.1.1.3 Acceso a la Infraestructura – Telecomunicaciones

“Es el acceso a recursos físicos – comunicación, electricidad, agua potable, transporte– en un precio que no discrimine a los negocios pequeños, nuevos o en crecimiento” (GEM, 2016)

El 77,6% afirma que los servicios de telecomunicaciones son adecuados y de calidad, además, creen que beneficia al negocio, los precios son razonables.

Los emprendedores consideran que, los servicios que disponen son de bajo costo y les permiten operar de manera adecuada su negocio.

Las redes sociales son indispensables para el 72,4% de emprendedores, las consideran como un mecanismo de comunicación masivo para atraer clientes, se han ido adaptando al fenómeno de globalización. Los emprendedores saben cómo usar las redes sociales con fines promocionales y de marketing, es un medio de bajo costo y accesible.

4.1.1.4 Educación Emprendedora

“El grado en que la capacitación en crear o administrar pequeños y medianas empresas se incorpora dentro del sistema de educación” (GEM, 2016)

El 90,5% de los emprendedores consideran aprender cómo manejar el negocio, es decir buscan alternativas para fortalecer competencias y administrar de mejor manera su negocio.

Por otra parte, el 58,9% de los emprendedores no han sido invitados a capacitaciones para mejorar la administración del negocio por las instituciones de educación de la localidad, es decir, los programas y capacitaciones para iniciar y manejar empresas proporcionados desde la academia son escasos.

El 84,5% de los emprendedores creen importante contar con el apoyo de las IES de Tulcán para mejorar las condiciones de su negocio, acciones encaminadas a perfeccionar su producto y servicio. Además, el 96,7% de emprendedores consideran una enseñanza con el emprendimiento como eje transversal, y que debe empezar desde la educación primaria.

4.1.1.5 Normas socioculturales

“Se refiere a las normas culturales y sociales existentes impulsan o previenen acciones individuales que pueden conducir a nuevas formas de hacer negocios” (GEM, 2016)

Uno de los principales inhibidores en el proceso de emprender es el miedo, el 77,2% de emprendedores consideran al miedo como la barrera a superar. Otra de las debilidades de los emprendedores de Tulcán es la asociatividad, el 51,1% no tiene intenciones de asociarse para asegurar el crecimiento del negocio.

A pesar de los resultados anteriores, el 54,1% de los emprendedores buscan iniciar otro negocio, han visto en el emprendimiento la manera más rápida de consolidar ingresos.

4.1.1.6 Gobierno – Prefectura y Municipio

“La presencia de políticas y programas directos para asistir a empresas nuevas y en crecimiento” (GEM, 2016)

El 57,5% de los emprendedores desconocen a las instituciones de gobierno que apoyen al emprendimiento, probablemente se deba a la escasa difusión de programas de reactivación productiva que existen en la localidad.

Para el 71,7% de emprendedores los impuestos restringen el florecimiento de nuevos negocios, a pesar de la disminución en la carga tributaria, complican el desarrollo del negocio, después de tres años (36 meses) los nuevos negocios deben declarar impuestos.

De acuerdo a los emprendedores el 69,1% y el 78% desconocen si el GAD provincial y el GAD municipal, respectivamente, manejan algún programa de emprendimiento.

4.1.1.7 ¿La articulación?

“Unir y ordenar los impulsores clave de la competitividad: Academia, y los Sectores Público, Privado y Cívico, para realizar un trabajo conjunto para favorecer el emprendimiento”.

El 50,8% afirma la existencia de una desconexión entre los impulsores para favorecer el emprendimiento, los esfuerzos son aislados. El 93,4% de los emprendedores creen que los impulsores de la localidad deben estar articulados, es decir, ordenados y en base a un eje de desarrollo.

4.1.2 Los representantes de los impulsores

En este caso se expone una entrevista realizada a un representante de los impulsores.

¿En qué etapa del emprendimiento y como interviene el sector privado?

El sector privado en nuestro medio, está en función de los recursos económicos e incluso materiales (como proveedores) para impulsar el emprendimiento. El sector privado en la localidad representa menos del 30%. Es menos relevante, se exige que el ecosistema este anclada a una empresa privada foránea, sin embargo, es poco probable por la ausencia de un mercado significativo.

Me atrevo a decir, que la condición de frontera y las asimetrías, impiden el desarrollo de un papel importante del sector privado, entendiendo que provee material y recurso económico, en ese supuesto el ecosistema local no considera relevante a este sector. Además, la condición de frontera impide planear a largo plazo.

Nuestro gran error, nosotros no ¡generamos superficies comerciales!, debemos crear nuestro propio mercado.

¿Usted percibe al emprendimiento como un elemento de competitividad?

Totalmente, es vital, pero debemos entender la dinámica del ecosistema propio, nuestra actividad es comercial, no hay transformación y eso requiere inversión fuerte, es casi nula, por la inexistencia de esos grupos económicamente fuertes.

Por otra parte, el carchense adora vender no producir, vendo el producto que este en el boom agregando un margen; sin complicaciones.

Debemos emprender, para ser competitivos, basados en la realidad tulcanéa, o sea, los servicios que han venido creciendo bastante, aunque seguimos haciéndolo mal, porque no

hay una ruta de trabajo definida, que te indique quien te expide el RUC, la patente municipal y creemos una superficie comercial.

Ipiales creció, porque entendió lo sucedido con Tulcán durante los últimos 20 años que nos beneficiamos por el cambio. Actualmente maneja un horizonte clarísimo, anclando superficies comerciales a turismo, ejemplo, los carnavales; existen otros ejemplos como este y se debe al trabajo articulado de los actores del ecosistema emprendedor.

¿Qué vamos hacer con el parque ecológico?, si no existe la superficie comercial, no va funcionar.

Vivimos una realidad de frontera. Debemos ser competitivos en función de precios para contrarrestar esa ventaja de Ipiales, ojo esta maniobra debe estar anclada a consumir Carchi, incentivar desde la producción hasta la venta del producto final, de Carchi. La salida es una visión Holística.

No han funcionado los incentivos, porque los materiales se compran en Ipiales y no pagan impuestos o se benefician de la devolución del impuesto a la renta.

Estamos desorganizados, aun sabiendo que somos buenos vendiendo, debemos anclarnos a algo.

¡Tulcán no tiene mendigos!

4.1.2.1 Bloque I: Apoyo Financiero

Mencione las formas comunes de obtener capital para emprender.

Pides prestado a los bancos, el ahorro y pides a la familia, emprender es fácil, ejemplo; las papelerías necesitas de proveedores buenísimos para comenzar, necesitas alrededor de 25.000,00 para poner una papelería decente. El carchense es culebrero, pero buen pagador; por eso los bancos están contentos acá.

¿Qué opina del desempeño de las instituciones financieras respecto del emprendimiento?

Es un desempeño inteligente, porque el mercado es pequeño y conocen a precisión para que prestan el dinero. Cumplen muy bien su papel.

¿Conoce usted algún programa de crédito de apoyo al emprendimiento? ¿Son suficientes?

No conozco, el estado ha lanzado programas como la canasta transfronteriza.

No son suficientes, debemos entender que es un emprendimiento, porque, no es una idea. Para considerarlos emprendimiento los negocios están facturando, ha sido un graso error enfocar los esfuerzos en desarrollar las ideas, cuando el apoyo debe estar direccionado a los negocios facturando y cobra lógica el asunto, como gobierno me conviene apoyarlo de esa manera le cobro impuestos, los bancos le prestan porque tiene garantías, y para las universidades es pertinente capacitarlos y apoyarlos; incluso la sociedad civil puede apoyar con recursos.

¿En qué etapa del Emprendimiento deberían intervenir las instituciones financieras?

En la incubación y para sostener el negocio, o sea, pido plata para ampliar mi negocio.

4.1.2.2 Bloque II: Acceso a Infraestructura

¿Los servicios de telecomunicaciones son adecuados para el desarrollo de emprendimientos?

Sí, no requerimos alta tecnología para transformar, ahora bien, nosotros queremos articular el ecosistema, si necesitamos para implementar la tecnología y darle mucha mayor eficiencia en el servicio, una apertura es el internet.

Nosotros, en términos de señal telefónica, como buenos comerciantes deberíamos estar en capacidad de tener señal en el centro de Ipiales. No la tenemos y los colombianos llegan con señal hasta el parque Ayora.

¿Considera a las redes sociales un elemento importante para el desarrollo de emprendimiento?

Nuestra capacidad tecnológica no es alta, Tulcán representa el 51% de la población del Carchi, dentro de ese margen el 45% tienen acceso a las redes sociales, ahora somos una población vieja.

La gente pasada de 45 años utiliza las redes como chismográfico, pero si supiéramos cómo manejarla debiéramos enfocarnos a la actividad nuestra.

¿Qué recomienda para fortalecer el acceso de infraestructura de emprendedores?

La universidad juega un rol importante, la UPEC apenas tiene 11 años, el cambio transcendental todavía no florece, apenas tiene 5 promociones de graduados, empleados, por el hecho de la poca articulación.

Deberíamos aprovechar el chismógrafo para generar más publicidad para el negocio.

4.1.2.3 Bloque III: Academia

¿Qué opina del emprendimiento como eje transversal de la educación?

Debería haber una escuela y colegio de emprendimiento, por la característica comerciante de sus padres, que debe formarse y potencializarse. Entonces la universidad recoge a gente, en este caso la UPEC maneja otro espectro (gente de otras provincias y el sector rural) y ¿dónde van los hijos de comerciantes?, se fueron a otra IES, para mejorar su característica de nacimiento y no regresan.

La universidad debe potencializar las actividades de su eje comercial.

¿Cómo considera que se debería educar para formar a los futuros emprendedores?

Debe considerar el chip que tenemos en el cerebro, si bien somos la provincia “pobre” también somos la más cómoda. Entonces, potencializar esa característica de comerciante, soñando en grande es como se debe educar.

¿Cree usted que la academia debe intervenir en todas las etapas del emprendimiento?

Si, incluso en el proceso de emprendimiento, es decir después del primer año de facturación. Si la necesidad no es canalizada, por medio de la academia, o sea, no hay plan de negocio, es más difícil la cuesta hasta ganar mercado, en todas las etapas necesitas conocimiento y tecnología, y por eso la academia están en todas. Los programas académicos, todos deben converger en el emprendimiento, es decir, enseñó trigonometría para emprender en nuestro caso, para vender, ser comerciante.

En qué niveles de educación (pre escolar- escolar- secundaria- universidad) considera que: Se debe motivar para emprender, Se debe generar ideas, Se debe desarrollar muestras del producto, Se podría generar ya empresa.

En todos, pero en el pre-escolar juegas, yo apunto y apoyo a la propuesta del chico que se gradué, debe tener un emprendimiento. La universidad está por esa razón.

No les hemos explicado para que sirven o se hacen las tareas, eso sucede con los niños donde debería simular que vende chochos y lo ponemos en la feria de ideas de negocio, la gente debe comprarles no aplaudir, ni ponerlo en la prensa, porque el niño no entiende que esa feria era para vender, sino, para generarle vanidad. ¡Error!

¿Conoce usted algún programa de emprendimiento impulsado desde las instituciones de educación superior de la localidad?

Hay acciones emprendedoras, desconozco que exista una línea puntual, el pleito esta potenciar y articular de acuerdo a un eje, el dilema es ¿cuál es el eje en frontera?, y ¿qué frontera produce?

4.1.2.4 Bloque IV: Normas Sociales y Culturales

¿Qué tipo de actitudes piensa usted que impiden el desarrollo de emprendimientos?

Potencializar la asociatividad, por qué termino la minga, fácil, vino gente de afuera y les sacaron provecho y produjeron desconfianza. La minga existe y se debe potencializar, comencemos con los negocios familiares.

¿Cómo percibe usted la actitud de los emprendedores de Tulcán?

Pasiva, porque estamos acostumbrados a vender y no se invirtió aquí, y estamos desenfocados. Necesitamos más ambición.

¿Existen ONGS que incentiven el emprendimiento?

Con la firma de la paz del lado colombiano, han estado interesadas ONGS extranjeras. Pero su papel es el apoyo de recursos e incluso capacitaciones y proyectos de investigación, no infraestructura. El pleito es canalizar esos esfuerzos.

¿En qué etapa del emprendimiento deben intervenir las ONGS?

Ellos deben inmiscuirse o juntarse con los gobiernos locales para fortalecer el emprendimiento. Es decir, es necesario una conexión para distribuir esos recursos.

4.1.2.5 Bloque V: Políticas y Programas (Gobierno – Municipio)

¿En qué grado las políticas gubernamentales apoyan el emprendimiento?

Deberíamos estar empapados de cómo atraer el “capital semilla”, con la normativa dictada desde el gobierno. Ahora el pleito es para qué. Debemos aprovechar esa condición de frontera.

¿Los impuestos o regulaciones son o bien neutrales o bien fomentan nuevas, pequeñas y medianas empresas (PYMES)?

Los impuestos son sanos, hay que pagarlos, pero debe haber políticas para que el dinero circule en la misma localidad.

¿Existen programas directos para asistir a empresas nuevas y en crecimiento desde el municipio?

No, siguen siendo aislados.

4.1.2.6 Bloque VI: Articulación

¿Percibe usted un trabajo conjunto y coordinado, para favorecer el emprendimiento, entre las universidades, ONGS, cámara de comercio (sector privado) e Instituciones de gobierno?

No, porque no hay el eje, el responsable de determinar ese eje es el gobierno.

¿La institución para la que trabaja mantiene algún convenio con (universidades, ONGS, cámara de comercio (sector privado), e Instituciones de gobierno) para fortalecer el emprendimiento?

Para el ecosistema no, pero existen los convenios.

¿Qué institución debería encargarse de articular a universidades, ONGS, cámara de comercio (sector privado) e Instituciones de gobierno, para fortalecer el ecosistema de emprendimiento?

Debe existir una alianza público-privada, la institución es mixta.

¿Qué recomienda para desarrollar un proceso de articulación adecuado?

Políticas, el levantamiento de políticas para favorecer esta condición.

4.2. DISCUSIÓN

4.2.1 Estado del ecosistema dinámico de emprendimiento

4.2.1.1 Condiciones de financiamiento

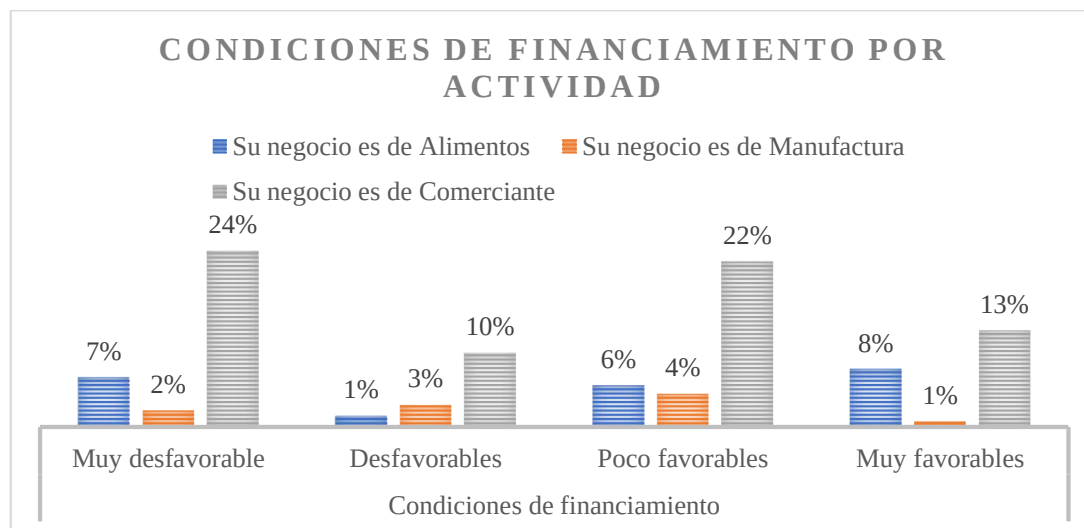


Figura 12. Las condiciones de financiamiento por actividad

Fuente: Grupo de estudio

Las condiciones de financiamiento restringen el emprendimiento, en su primera etapa, los recursos no los provee una institución financiera, porque aún no existen historiales de venta o activos (garantías) para cumplir con los pagos establecidos. La apertura al crédito, es más favorable cuando el negocio debe ampliarse, ya sea por remodelaciones, adquisición de tecnología, cambios de imagen corporativa, etc. En esta etapa los préstamos en su mayoría vienen de las instituciones financieras del estado, el Banco del Pacífico, la CFN y BanEcuador (de acuerdo a GEM (2016) esta apertura solo representa el 4%). Por otra parte, las instituciones financieras privadas, manejan productos dirigidos a empresarios ya consolidados y con un trayecto superior a los 4 años.

Hay algunas aristas paralelas al financiamiento, por ejemplo, las ordenanzas que incentiven la atracción de inversión extranjera (más adelante se amplía esta información); el músculo industrial muy reducido en la ciudad y por supuesto la educación financiera, ¿los emprendedores saben gestionar el dinero?

4.2.1.2 Condiciones de la infraestructura: Las telecomunicaciones

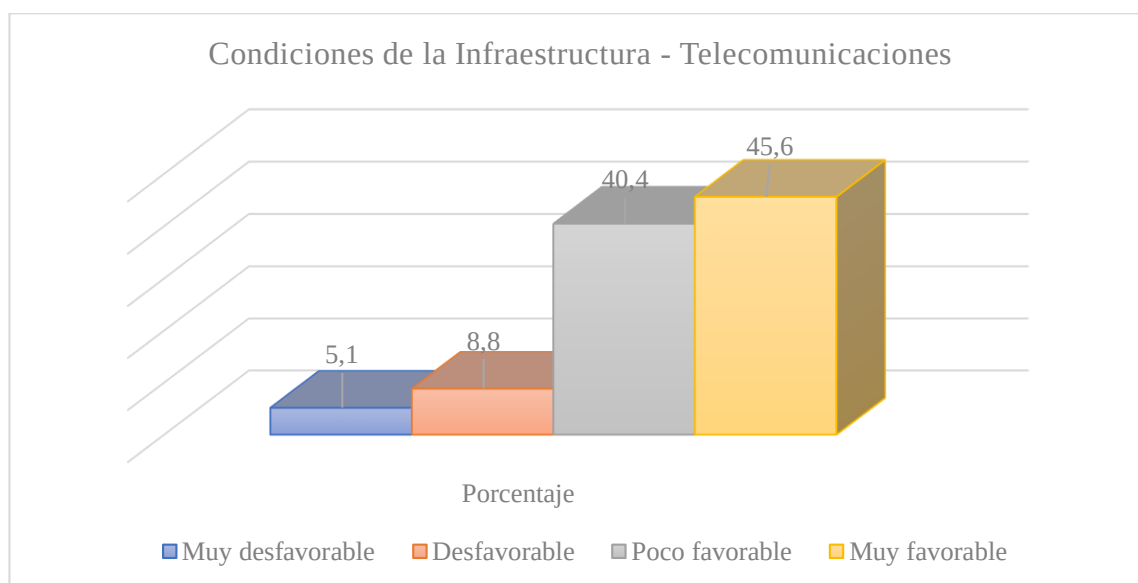


Figura 13. Condiciones de las telecomunicaciones

Fuente: Grupo de estudio

De acuerdo al GEM (2016) y Kantis, Federico, & Ibarra (2017), Ecuador cuenta con una infraestructura aceptable, para Tulcán en el aspecto de telecomunicaciones – se escoge a las telecomunicaciones por el amplio espectro que puede cubrir en términos de dar a conocer un negocio naciente – las condiciones no varían sustancialmente, de hecho, existen algunos puntos de libre acceso a internet, para desarrollar actividades de promoción a través de las redes sociales, sin embargo, existen señales de un grupo minoritario que probablemente no están en capacidad de gestionar adecuadamente este espacio. En otras palabras, las condiciones son favorables al punto de no discriminar a los negocios pequeños, nuevos o en crecimiento en términos de precios.

La infraestructura actual invita a cuestionarse si ¿Tulcán o Carchi, manejan el concepto de superficies comerciales y cómo pueden los emprendedores aprovechar dichas superficies?, en términos de rentabilidad ¿qué tanto se ha invertido y cuánto se ha recuperado en proyectos de turismo?

4.2.1.3 Condiciones de la educación para el desarrollo emprendedor

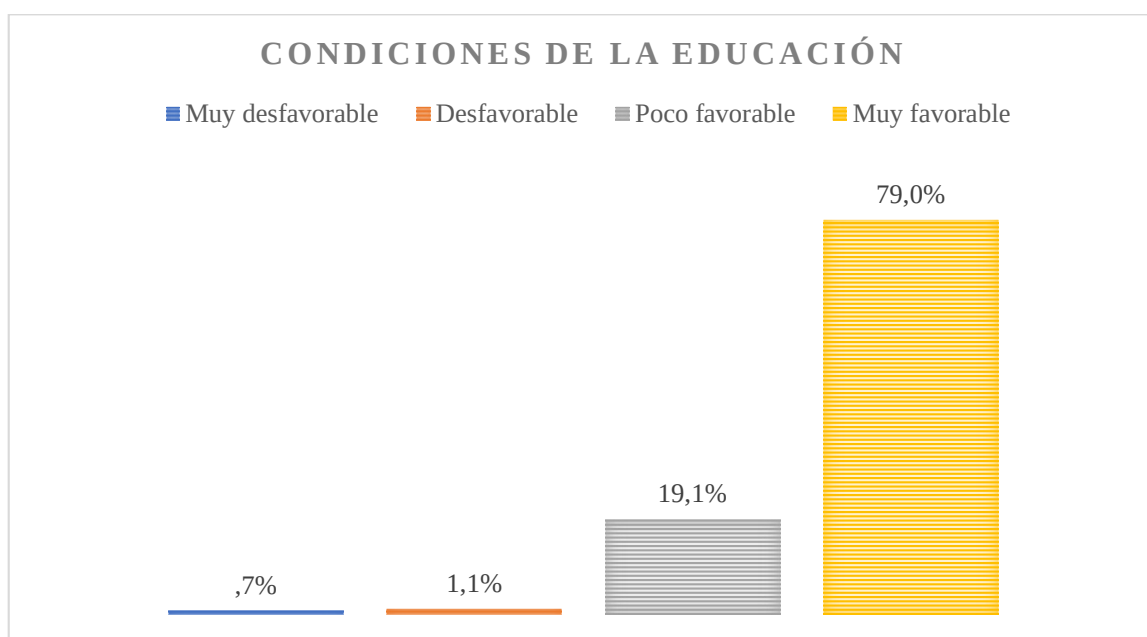


Figura 14. Condiciones de la educación emprendedora

Fuente: Grupo de estudio

En apartados anteriores se expuso la importancia del sistema educativo en la transferencia de conocimientos, que permitan el desarrollo de nuevas innovaciones e introducciones de mejora a los productos existentes, Porter manifestaba el rol relevante como conector entre el aparato productivo y la infraestructura de innovación que desempeña la academia, por tanto, supone un reto rectificar el curso y los programas pedagógicos, si y solo sí, la malla académica no cumple con la responsabilidad de aportar al emprendedor (en formación) al grado donde dicha formación le permite crear o administrar pequeñas y medianas empresas, sin embargo; existe un considerable porcentaje que empieza a notar el trabajo de las IES de la localidad.

Es importante anotar, si los modelos basados en competencias pueden incrementar el número de emprendedores. Cabe señalar que toda reforma al sistema de educación, supone un incremento de presupuesto en esas partidas, entonces ¿cuánto cuesta adoptar una cultura de emprendimiento desde la escuela?; ¿quiénes deben enseñar?; ¿las IES deben autofinanciarse? y ¿cómo comenzar en ciudades fronterizas?

4.2.1.4 Condiciones sociales

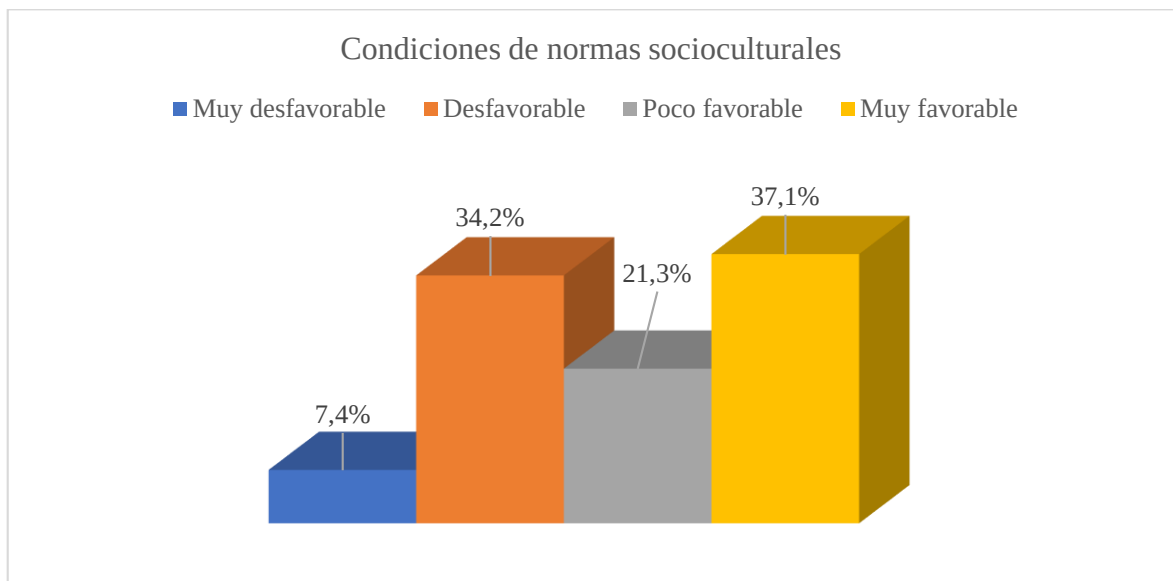


Figura 15. Las normas socioculturales

Fuente: Grupo de estudio

Desde el punto de vista conceptual, se refiere a las normas culturales y sociales existentes que impulsan o previenen acciones individuales que pueden conducir a nuevas formas de hacer negocios, las actitudes determinan la viabilidad de materializar la idea de emprendimiento y empezar a facturar, sin embargo de acuerdo a las figuras 45 y 46, expuestas en el anexo 3; el emprendedor tulcaneco mantiene ciertas características negativas, como la ausencia de asociatividad, una tasa baja respecto al inicio de nuevos negocios, de acuerdo al GEM (2016) “...el emprendimiento contribuye al desarrollo de una cultura emprendedora positiva”; es decir, se incrementan las posibilidades de identificar nuevos emprendimientos basados en la asociatividad y cooperativismo.

Existen algunas dudas respecto de la influencia de las normas sociales y culturales, por ejemplo; ¿qué tan rápido pueden evolucionar los emprendimientos de esta naturaleza y convertirse en empresa?, otra anotación interesante yace en los emprendimientos de índole social, ¿Cómo influyen en el desarrollo de una cultura emprendedora y de equidad?, ¿cómo comenzar en ciudades fronterizas?

4.2.1.5 Condiciones de las acciones de gobierno

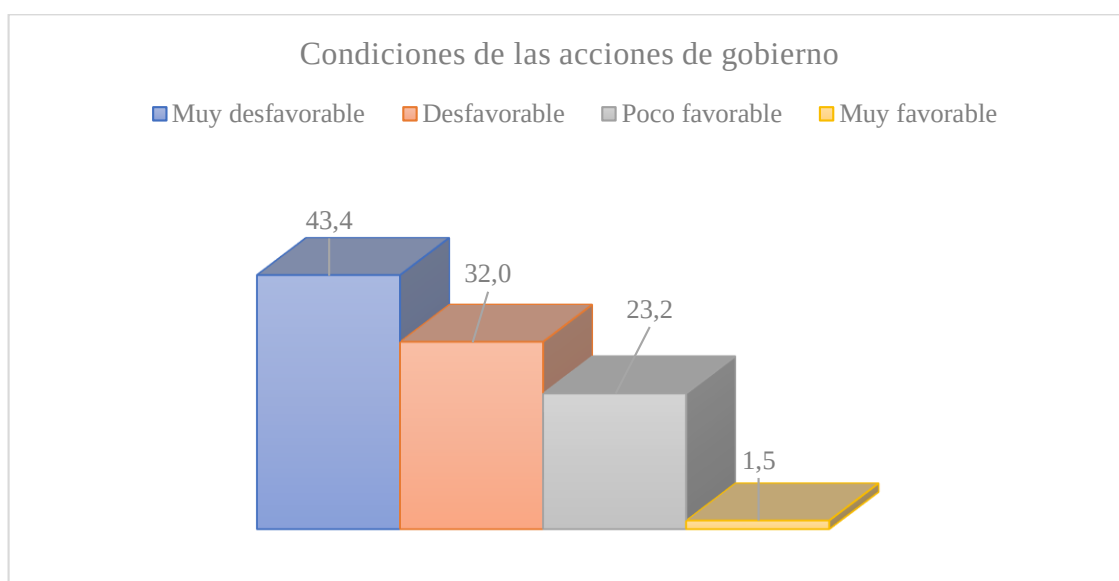


Figura 16. Las acciones de gobierno

Fuente: Grupo de estudio

Este pilar enmarca, la presencia de políticas y programas directos para asistir a empresas nuevas y en crecimiento, sin embargo y remarcando lo descrito por GEM (2016) “...las condiciones que obstaculizan el emprendimiento en un 76% en el país, se encuentran las políticas de gobierno”, entre otras importantes anotaciones están “...el marco jurídico en general impone barreras para la creación de empresas, la rigidez de las normas laborales, el costo de disolver una empresa, los continuos cambios tributarios y la incertidumbre que generan, el actual régimen de propiedad intelectual que afectaría principalmente a la innovación, entre otras” (pág. 23)

Volviendo a la realidad local, se percibe un trabajo mínimo para fortalecer el emprendimiento, porque se desconoce a las instituciones de gobierno que bridan apoyo, por otra parte, los programas de los GADS provincial y municipal, han sido tímidos, o escasamente difundidos.

Existen algunos vacíos, respecto al trabajo que se viene desarrollando desde las instituciones públicas; por ejemplo, ¿las personas al frente de direcciones de desarrollo y fomento productivo, están preparados para dichas responsabilidades?, y probablemente la más importante (una opinión humilde del autor), ¿existen ordenanzas para atraer la inversión directa?, ¿Qué incentivos ofrecer?, ¿en qué sector invertir?, ¿las autoridades notaron la ausencia de superficies comerciales?, y ¿por qué no se hizo antes?

4.2.1.6 Radiografía del ecosistema de emprendimiento

En este apartado se construyó (mediante normalización de datos, para poder comparar) un diagrama radial que muestra el estado del ecosistema de emprendimiento de Tulcán con respecto al país.

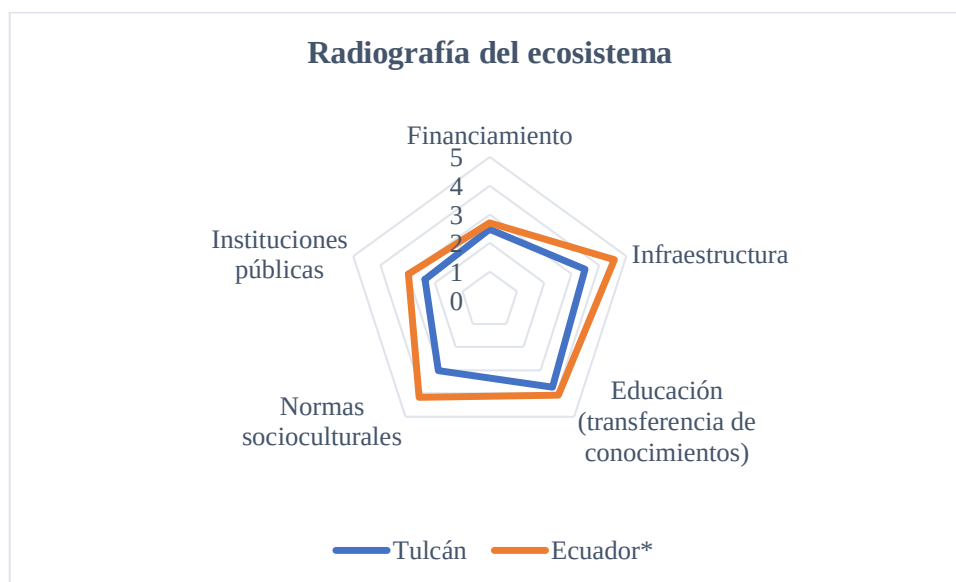


Figura 17. Estado del ecosistema

Fuente: Grupo de estudio

Ecuador se encuentra en la posición 57 de acuerdo al índice PRODEM, éste mide el estado del ecosistema, en la posición 95 de acuerdo al reporte de competitividad del Foro Económico Mundial, y clasificada como una economía de eficiencia por el GEM. Los números no son favorables, hacen un llamado de atención, existen contradicciones y choques en algunas de las variables (institucionalidad: políticas de gobierno, normas socioculturales y el financiamiento, son síntomas de un mal sistémico) que impulsan o restringen el desarrollo de emprendimientos. En base a estos antecedentes y sumada la condición de frontera, se evidencia un estado del ecosistema de emprendimiento de Tulcán, entre desfavorable y poco favorable.

Los esfuerzos deben concentrarse en la cultura de la gente, caracterizado por la poca asociatividad y el miedo; desde un enfoque sistémico, es fundamental el cambio del modelo educativo, para mitigar el síntoma descrito. Por otra parte, el financiamiento (lo óptimo, que provenga de inversiones) está ligado al trabajo que deben desarrollar las instituciones de gobierno y los GADS, para establecer nuevos mecanismos de inversión.

En resumen

La siguiente tabla presenta los puntajes promedio (resultado de la media geométrica) de los cinco pilares.

Tabla 2. Puntaje de los pilares del ecosistema emprendedor

Puntaje de los pilares del ecosistema emprendedor	
Criterio	Puntaje
Condiciones de financiamiento	2,48876104
Condiciones de infraestructura	3,49802287
Condiciones de la educación para el desarrollo emprendedor	3,72091616
Condiciones de las normas sociales y culturales	3,02916585
Condiciones de las acciones de gobierno	2,36579426
Promedio del Ecosistema de Tulcán	2,97270047

Elaboración propia.

Gracias a la recodificación de variables, se construyó una escala, descrita en las gráficas anteriores, donde Muy desfavorable = 1 a 2; Desfavorable = 2,01 a 3, Poco favorable = 3,01 a 4; y Muy favorable = 4,01 a 5.

4.2.2 Estado de los impulsores

En este apartado, se exponen importantes apuntes hechos desde la perspectiva de los representantes de los impulsores del ecosistema.

4.2.2.1 Análisis del sector privado

¿Hay empresa?

“El emprendimiento nace del sector privado”, además “debe entenderse como sector privado a proveedores de materiales”, inversionistas e instituciones financieras. Partiendo de esa aclaración marcada por los representantes de los impulsores, es necesario explicar que, Tulcán mantiene al comercio como sector dominante, existe un apogeo importante de los servicios, representados por los restaurantes y hoteles, y una escasa masa de industria manufacturera. Uno de los pilares importantes que mide el Foro Económico Mundial, es la sofisticación de negocios y a nivel nacional Ecuador mantiene una calificación baja (3,6/7) – Imagínese en Tulcán –.

Tabla 3. Número de establecimiento por actividad

Actividades	Establecimientos
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	2052
Servicios de alojamiento y comidas	338
Manufactura	204
Total	2594

Fuente: (Dirección de Planificación Estratégica GAD Municipal de Tulcán, 2015)

El GAD de Tulcán (2015) en la actualización de su Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2015 – 2019, reconoce como una falencia el bajo desarrollo industrial en el Cantón, “...existen 26 empresas que pueden calificarse como pequeñas y medianas empresas, (...), de estas seis son medianas y 20 son pequeñas, en el caso de las medianas cuatro se dedican al comercio, una a la industria de alimentos y una a la agricultura, (...) las pequeñas empresas son en mayor parte de transporte” (pág. 100). De ahí la pequeña aportación al PIB (1%), la causa radica en “sectores económicos no articulados, escasa infraestructura de apoyo a la producción, los recursos por impuestos de importaciones y exportaciones en la frontera no generan beneficios para la localidad” (Dirección de Planificación Estratégica GAD Municipal de Tulcán, 2015)

¿Cuántos emprendimientos nuevos hay?

Por otra parte, la iniciativa de emprender ha marcado una tendencia a la baja, medida por los últimos tres años, tomando como año referencia al 2015, en 2017 la tasa de emprendimiento se redujo en 63,58%.

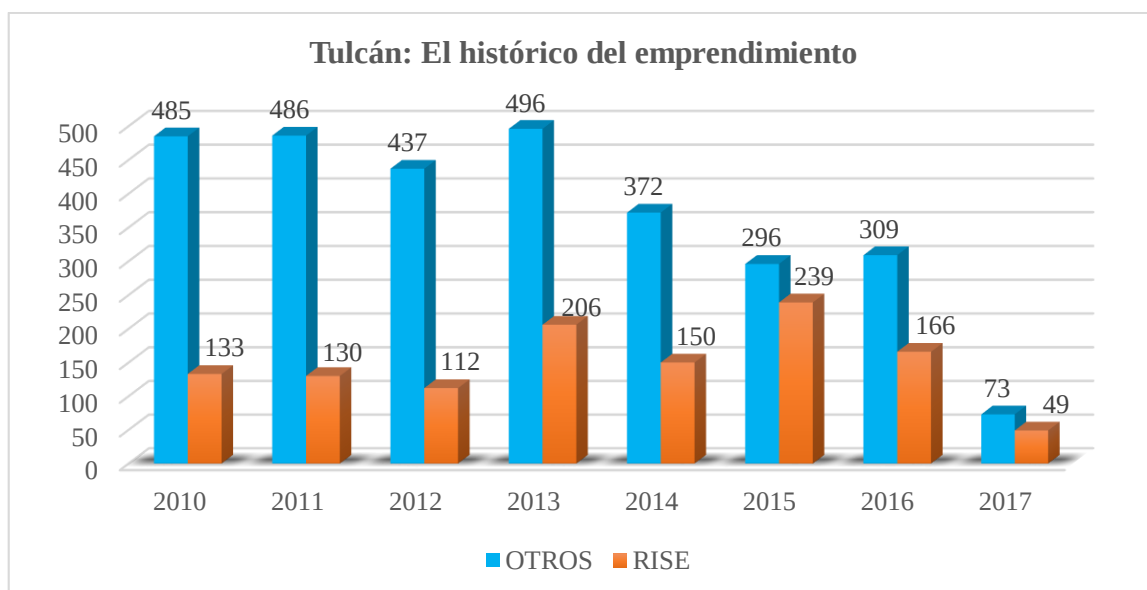


Figura 18. Tulcán y sus emprendimientos

Fuente: Base datos SRI

Los representantes de los impulsores, exponen una realidad basada en dos puntos, el primero en los escasos proyectos productivos para la provincia desde el legislativo (incentivos productivos y de inversión); el segundo caracterizado por el bajo desarrollo de superficies comerciales, “si queremos hacer industria, necesitamos una fuerte inversión y definir ejes de acción”.

¿Qué pasa con el financiamiento?

El acceso al financiamiento en bancos y cooperativas es mal entendido, “los emprendedores quieren probar con su idea, pero, cómo garantizar el pago”, está anclado al concepto erróneo de emprendimiento, “un emprendimiento no es la idea, ojo un emprendimiento es el puesto de salchipapas o la panadería, estos venden, están facturando, y tienen cómo pagar, por lo tanto, las instituciones financieras desempeñan un papel inteligente y le prestan para ampliar el negocio”, podría emplearse complicado por las altas tasas de interés. Para los representantes de los impulsores el financiamiento debe proporcionarse en la etapa del crecimiento, para financiar la implementación de la idea debería haber capitales propios y prestamos entre familiares, desde ese punto de vista no es complicado. Además, las instituciones financieras públicas facilitan el crédito, siempre y cuando exista un proyecto rentable, ¡otra vez, que ofrezca garantías!

¿En resumen?

El sector privado en Tulcán ha sufrido cambios negativos, al menos en el nacimiento de nuevos emprendimientos, también se caracteriza por el poco desarrollo industrial (dos empresas medianas) y la escasa sofisticación de negocios – también a nivel país –.

Por otra parte, el financiamiento es mal entendido, ninguna institución financiera va a prestarle al emprendedor, que desea probar su idea, sin obtener una garantía, los inversionistas son escasos en la ciudad.

El sector privado va a desarrollarse cuándo se puedan definir ejes de acción anclados, no aislados, (siempre y cuando haya inversión) los representantes de los impulsores exponen esta idea (un patio de comidas existe, si está anclado a la actividad turística, un comerciante se ancla si vende recuerdos o artesanías ¡que promocionen!, guardan coherencia cuando el gobierno también se beneficie por tributos, haya plazas de trabajo, se vuelve atractivo hay inversión y tienes un mercado propio, eso te hace sustentable). ¿Encadenamientos productivos?, sí, pero anclados a un eje, Ipiales lo descubrió, las superficies comerciales de ellos, están ancladas, imagine los carnavales, ¿por qué duran una semana?

4.2.2.2 Análisis del sector público

¿Qué ha sucedido?

De acuerdo a los expertos, el gobierno o sector público está obligado a prestar servicios y mejorar las condiciones para producir, para atraer inversión, no tiene la competencia de generar empleo; ¡eso se espera del sector privado!

En esa línea, el gobierno también ha intentado apoyar con recursos financieros para mejorar productos, ampliar negocios con un énfasis especial en el comercio.

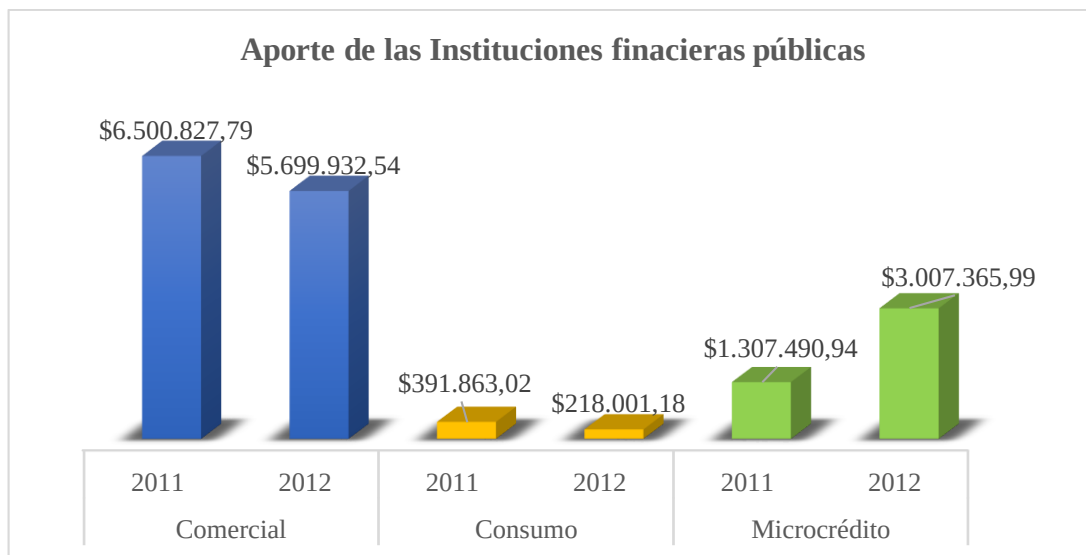


Figura 19. La inversión de las instituciones públicas

Fuente: (Dirección de Planificación Estratégica GAD Municipal de Tulcán, 2015)

El año pasado se propuso la ley que fomenta el emprendimiento, es muy temprano para notar resultados. Sin embargo, hubo iniciativas de parte del gobierno central anterior para mitigar la crisis que atravesó la ciudad fronteriza, la canasta transfronteriza con \$50 millones para apoyar a más de 4900 comerciantes (a nivel de provincia), solo se ocupó \$12 millones, aproximadamente 120 comerciantes supieron cómo aprovechar ese recurso, aunque \$38 millones hubiesen sido recurso ocioso. ¿Es un problema?, por supuesto, las instituciones públicas de gobierno no supieron canalizar esos recursos para beneficiar a la mitad de los 4900. Y los comerciantes no estaban preparados para dichos recursos, síntoma de mal sistémico.

Volviendo la mirada a los GADS Municipal y Provincial, también la Gobernación, los representantes de los impulsores manifestaron “una descoordinación tremenda, debido a los intereses políticos y partidistas, nunca han coincidido en planificaciones”; aunque tienen funciones diferenciadas todas convergen en el desarrollo social, antes el económico. Por otra parte, esta descoordinación también desfasa los esfuerzos, “individuales”, por apoyar al emprendedor, las capacitaciones que proporcionan llegan al mismo grupo, sin ampliar los espectros.

¿Cuántos programas de emprendimiento existen?

En el 2010, el Ministerio Coordinador de la Producción Empleo y Competitividad (MCPEC) lanzó el programa Emprende Ecuador, posteriormente este fue transferido a los GADS. (Juna, 2013, pág. 51)

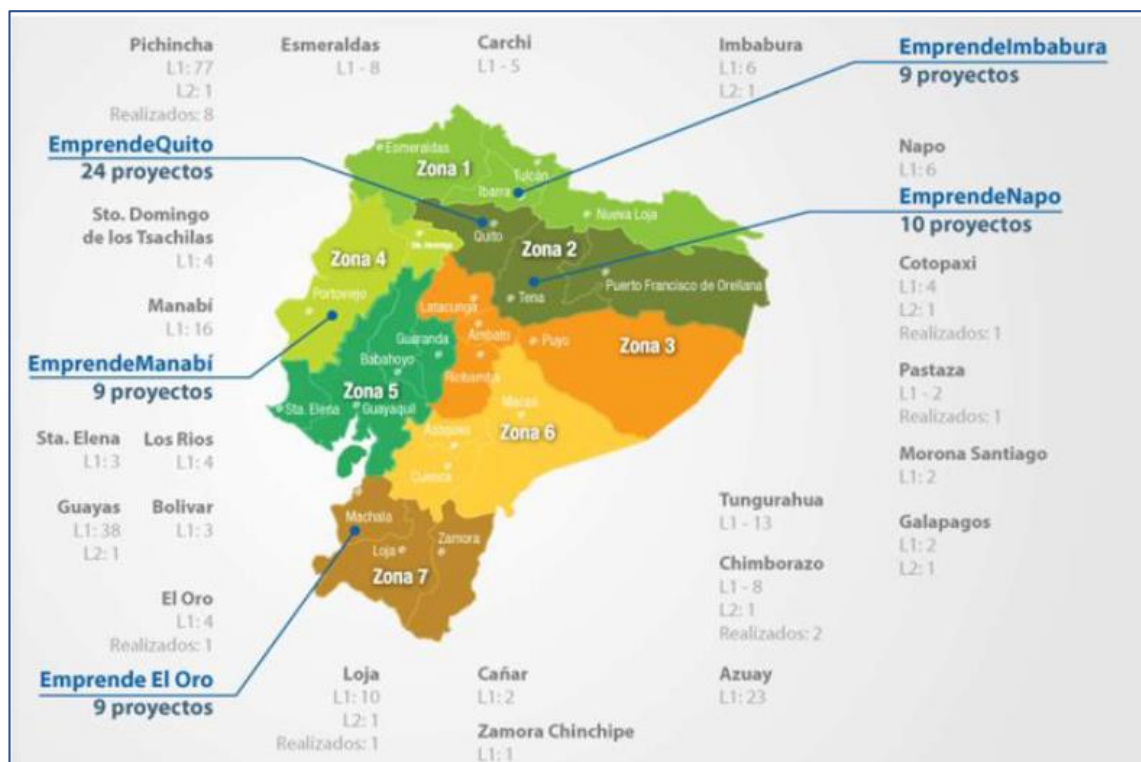


Figura 20. De Emprende Ecuador a Emprende "si puedes"
Fuente: (Juna, 2013)

Seguro se pregunta, ¿y Carchi?, cuando se transfirió esa competencia a los GADS no estaban en condiciones de lanzarlo, hoy tampoco; sin embargo, evidencia lo señalado anteriormente, esa descoordinación fatal.

MIPRO El Ministerio de Industrias y Productividad, a través del Programa FONDEPYME, tiene como objetivo contribuir a mejorar las condiciones y capacidades de las micro, pequeñas y medianas empresas de manera asociada o en forma individual que son productoras de bienes o servicios de calidad a nivel nacional. (Landsdale, Abad, & Vera, 2012, pág. 21)

Seguramente el lector notó, que el apoyo está dirigido a esos emprendimientos que se encuentran facturando, no la idea, por tanto, buscan perfeccionar la calidad de productos o servicios, en la localidad en 2016 se llevó a cabo una feria de emprendimientos, con el

propósito de conectar al emprendedor, que vende, con la Corporación La Favorita, Aki y otras cadenas importantes, en apego a su línea de acción fomentar el desarrollo industrial.

MIES A través del Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria, el MIES quiere Impulsar la Economía Popular y Solidaria mediante la promoción, fomento y proyección de la producción, distribución y consumo de bienes y servicios y el acceso a activos productivos, con el fin de contribuir a la realización del buen vivir. (Landsdale, Abad, & Vera, 2012, pág. 21)



Provincia	Institución Pública	Economía Popular y Solidaria
CARCHI	1,4%	1,7%
ESMERALDAS	5,4%	2,8%
IMBABURA	2,0%	4,5%
SUCUMBÍOS	3,1%	1,9%

Figura 21. La Economía Popular y Solidaria

Fuente: Ecuador en cifras – INEC

A nivel de provincia nos encontramos en último lugar (al 2016), respecto del número de emprendimientos desde el Instituto de Economía Popular y Solidaria en la Zona 1, la difusión de beneficios en la localidad ha sido tímida. Pero existen emprendimientos desde esa dependencia del estado.

El GAD provincial maneja un programa (año y medio) de apoyo al emprendedor, Mi Negocio crece, con el propósito de capacitar y mejorar las habilidades de emprendedores a nivel provincial, este programa ha llegado a más de 4000 beneficiarios, aunque, no se note el emprendimiento estrella sus esfuerzos responden a la competencia; sin embargo, es una acción aislada, por esa razón no ha calado.

Los representantes de los impulsores en su mayoría, afirmaron desconocer programas de apoyo al emprendimiento desde el GAD municipal.

¿En resumen?

En la localidad los esfuerzos por parte del sector público han sido aislados, los intereses políticos de los diferentes encargados de estas instituciones no han provocado puntos de convergencia.

Desde que los GADS adquirieron la competencia de impulsar el programa Emprende Ecuador, los resultados han sido nulos, las administraciones aún no están en las condiciones de asumir dichas competencias, por el desfase e intereses partidistas.

El gobierno central ha sido el principal prestatario, sin embargo, por la ausencia de normativa dirigida al menos a la provincia, en temas de emprendimiento, la acción sigue aislada.

¿No se evidencian programas de apoyo desde el GAD municipal!

4.2.2.3 Análisis de la sociedad civil

¿Quiénes están?

Respecto a las organizaciones no gubernamentales, los representantes destacan el trabajo de HIAS, su principal objetivo es el apoyo a los refugiados, sin embargo; han desarrollado redes de emprendimientos con estas personas, en su mayoría colombianos; pero sigue siendo una acción aislada, por eso, no existe el emprendimiento estrella que genere “el impacto” deseado.

El resto de ONGS en la ciudad buscan resolver problemas sociales, es decir, se han convertido a sí mismas en emprendimientos sociales. El presente trabajo, solo cubre a las ONGS con programas de apoyo directo a emprendedores.

¿Tienen programas de emprendimiento?

HIAS mantiene un convenio con la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, para realizar capacitaciones en la construcción de planes de negocio, ¡ojo plantear un proyecto!, el primer paso.

4.2.2.4 Análisis del sector académico

¿Qué ha sucedido?

Hace 12 años inició operaciones una IES pública, el impacto que ha causado es evidente, pero existen muchas cosas que se deben hacer. Los representantes de los impulsores, entienden el rol fundamental del sistema educativo, pero ¡está fallando!, desde la perspectiva de fomentadora de emprendimientos, “el sistema educativo ha sido netamente teórico y desfasado, es decir, no se dimensiona la realidad del entorno, primero; todos los chicos; refiriéndose a los bachilleres, son hijos de comerciantes, aunque los obligaran, ellos atendieron alguna vez el local, “los carchenses son buenos vendedores”, esos chicos no están en las IES de la localidad, se fueron a estudiar a otras IES al interior del país, allá perfeccionan su característica de nacimiento. ¿Y entonces, los estudiantes actuales, de dónde son?, otras provincias que cumplen su ciclo y luego van a regresar a sus ciudades de origen”.

A partir de esta aclaración, se han evidenciado dos problemas fundamentales con el sistema educativo local, el primero viene propiciado por los docentes, ¿quiénes enseñan?, la segunda por las mallas o programas académicos ¿qué enseñan? Parafraseando los comentarios de los representantes de los impulsores, los académicos se quedaron en un mundo teórico, no enseñan por qué y para qué, de las asignaturas por la falta de experiencia en la realidad “emprendiendo o dirigiendo empresas”, ¿cómo enseñar lo desconocido?, por otra parte, el emprendimiento debe ser un eje transversal (desde el pre-escolar, hasta culminar la universidad); debería ser requisito para graduarse tener un emprendimiento propio – lo que sea –, en otras palabras, “si un docente enseña geometría, debe procurar alinearse al emprendimiento, responder a la pregunta ¿para qué sirve?”

Ahora, la academia es la responsable de la investigación y transferir el conocimiento, aspectos relevantes en el desarrollo del emprendedor, pero, siguen siendo esfuerzos aislados y desfasados, el acercamiento de la universidad hacia el sector privado (reducido en nuestra localidad), o sea, los problemas de los comerciantes y los proveedores de servicios de comidas, debe ser inmediato, así, entramos en un ciclo lógico y coherente; “un estudio de necesidades no sirve si está en los anaqueles”, los programas de investigación y vinculación, coherentes con el entorno local, deben estar encaminados a solucionar problemas y generar oportunidades de emprendimiento.

¿Hay programas de emprendimiento?

Estamos empezando a generar la condición de transversal, todas las carreras de la UPEC, están alineándose a este proceso, y trabajamos con entes externos, para lograr resultados esperados. (Msc. Ramiro Urresta, director del centro de emprendimiento de la UPEC)

Existen algunas acciones, pero no puntuales, es decir, no están ancladas al eje (explicado en apartados anteriores); las ferias de emprendimiento, “deben llamarse ferias de ideas”; otra vez, los negocios que están vendiendo son emprendimientos.

¿En resumen?

El sistema educativo debe atravesar un cambio transversal de extremo a extremo, incluir al emprendimiento es necesario, las plazas de trabajo en la localidad son reducidas, hay que comenzar negocios desde el pre-escolar.

Los problemas son ¿quiénes enseñan?, y ¿qué enseñan?, debe existir una coherencia con el entorno, para ejecutar los procesos de investigación y vinculación. Existen acciones que no son puntuales, no están ancladas al eje.

¡El emprendimiento debe ser un requisito para la graduación!

4.2.3 El grado de articulación

El apartado contiene la pregunta hecha a los representantes de los impulsores, el cuestionamiento estaba encaminado a recopilar la percepción de articulación, entendiéndose como ordenar y unir a los impulsores para favorecer el desarrollo de un ecosistema de emprendimiento.

¿Percibe usted un trabajo conjunto y coordinado, para favorecer el emprendimiento, entre las universidades, ONGS, cámara de comercio (sector privado) e Instituciones de gobierno?

La respuesta de los impulsores, fue un rotundo no; las razones a describir se resumen en intereses personales y políticos. Desde esta negativa de los impulsores, se logra evidenciarse el desfavorable estado del ecosistema, puede entonces entenderse la poca claridad en cuánto a definir un eje de acción.

Para corroborar la respuesta proporcionada por los representantes de los impulsores, se muestra una tabla que evidencia el número de acuerdos de cooperación, ojo acuerdos no programas conjuntos en temas de emprendimiento.

Tabla 4. Los convenios entre los impulsores clave

	UPEC	MIPRO	PRO ECUADOR	GAD Provincial	GAD Municipal	ProyectDux	Banco Pacífico
UPEC		X	X	X	-	X	-
MIPRO	X		X	X	-	X	-
PRO	-	X		-	-	-	-
ECUADOR							
GAD	X	-	-		-	-	-
Provincial							
GAD	-	-	-	-		-	-
Municipal							
ProyectDux	X	X	-	-	-	-	-
Banco	-	-	-	-	-	-	-
Pacífico							
Total	3	3	2	2	0	2	0

Elaboración propia.

Si se buscase desarrollar una escala basada en el promedio (1,17), y retomando la escala de (1 a 2) = muy desfavorable, (2.01 a 3) = desfavorable, (3.01 a 4) = poco favorable y (4.01 a 5) = muy favorable, se podría decir que el grado de articulación es muy desfavorable.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

Ecuador se encuentra en la posición 57 de acuerdo al índice PRODEM, éste mide el estado del ecosistema, en la posición 95 de acuerdo al reporte de competitividad del Foro Económico Mundial, y clasificada como una economía de eficiencia por el GEM. Los números no son favorables, hacen un llamado de atención, existen contradicciones y choques en algunas de las variables (institucionalidad: políticas de gobierno, normas socioculturales y el financiamiento, son síntomas de un mal sistémico) que impulsan o restringen el desarrollo de emprendimientos. En base a estos antecedentes y sumada la condición de frontera, se evidencia un estado del ecosistema de emprendimiento de Tulcán, entre desfavorable.

El sector privado en Tulcán ha sufrido cambios negativos, al menos en el nacimiento de nuevos emprendimientos, también se caracteriza por el poco desarrollo industrial (dos empresas medianas) y la escasa sofisticación de negocios – también a nivel país –. Por otra parte, la iniciativa de emprender ha marcado una tendencia a la baja, medida por los últimos tres años, tomando como año referencia al 2015, en 2017 la tasa de emprendimiento se redujo en 63,58%. Mientras tanto, en la localidad los esfuerzos por parte del sector público han sido aislados, los intereses políticos de los diferentes encargados de estas instituciones no han provocado puntos de convergencia.

Desde que los GADS adquirieron la competencia de impulsar el programa Emprende Ecuador, los resultados han sido nulos, las administraciones aún no están en las condiciones de asumir dichas competencias, por el desfase e intereses partidistas. ¡No se evidencian programas de apoyo desde el GAD municipal!

La sociedad civil representada por las ONGS de la localidad mantiene fines distintos al emprendimiento. Por otra parte, el sistema educativo debe atravesar un cambio transversal de extremo a extremo, incluir al emprendimiento es necesario, las plazas de trabajo en la localidad son reducidas, hay que comenzar negocios desde el pre-escolar, ¡El emprendimiento debe ser un requisito para la graduación!

La respuesta a la articulación de los impulsores fue un rotundo no; las razones a describir se resumen en intereses personales y políticos. En base a la respuesta de los impulsores, puede evidenciarse el desfavorable estado del ecosistema, y se entiende la poca claridad en cuánto a definir un eje de acción.

5.2. RECOMENDACIONES

Los esfuerzos deben concentrarse en la cultura de la gente, caracterizado por la poca asociatividad y el miedo; desde un enfoque sistémico, es fundamental el cambio del sistema educativo, para mitigar el síntoma descrito. Por otra parte, el financiamiento (lo óptimo, que provenga de inversiones) está ligado al trabajo que deben desarrollar las instituciones de gobierno y los GADS, para establecer nuevos mecanismos de inversión.

En cuanto a los impulsores clave, el sector público debe comenzar a establecer lineamientos y políticas de apoyo al emprendimiento. En segunda línea, la academia es la responsable de la investigación y transferir el conocimiento, debe alinear sus procesos hacia el sector privado (reducido en nuestra localidad), o sea, los problemas de los comerciantes y los proveedores de servicios de comidas, debe ser inmediato, así, entramos en un ciclo lógico y coherente para generar oportunidades de emprendimiento y propiciar el apoyo al sector privado. De esta manera la sociedad civil debe empezar a participar en el desarrollo de emprendimientos.

Para fortalecer la articulación de impulsores y desarrollar el ecosistema dinámico de emprendimiento se debe plantear una hoja de ruta, priorizar los sectores, el encadenamiento productivo debe dar la pauta para generar desarrollo en la ciudad y en la provincia, debe ser técnico. Una institución de naturaleza mixta debe articular los distintos procesos para el emprendimiento.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ayala, I. (2016). Responsabilidad de las instituciones de educación superior en la construcción de un nuevo tejido emprendedor empresarial. *SATHIRI*, 44-60.
- Benzaquen, J., Carpio, L., Zegarra, L., & Valdivia, C. (2010). Un Índice Regional de Competitividad para un país. *REVISTA CEPAL* 102, 69-86.
- Berumen, S. (2009). *Competitividad, clusters e innovación*. México: Trillas.
- Catapulta. (2011). *Cimientos de Empredimiento en Ecuador*. Quito: Catapulta Haciendo Empresa.
- CEPAL. (2001). *ELEMENTOS DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME) DEL ISTMO CENTROAMERICANO*. El Salvador: Naciones Unidas; CEPAL.
- Dirección de Planificación Estratégica GAD Municipal de Tulcán. (2015). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cantón Tulcán, Actualización 2015-2019*. Tulcán - Ecuador: Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Tulcán.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., & Meyer-Stamer. (1996). Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política. *REVISTA DE LA CEPAL* 59, 39-52.
- GAD de Tulcán; PUCE. (s.f.). Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Tulcán y sus nueve parroquias 2011-2031. En G. TULCÁN, & P. U. ECUADOR, *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Tulcán y sus nueve parroquias 2011-2031*. Tulcán: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR.
- Gallart, M. A. (1998). *La articulación entre el sector público y la empresa privada en la formación profesional de América Latina*. Santiago de Chile.
- García, A., & García, M. (2010). *ECOSISTEMA EMPRENDEDOR PARA LAS EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA: visión basada en los recursos*. Madrid : Tec Empresarial.
- GEM. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor: Ecuador*. ESPAE Graduate School of Management.

- Global Entrepreneurship Monitor. (2015). *Informe GEM España 2015*. Madrid: Global Entrepreneurship Monitor.
- Hitt, M. A., Ireland, D., & Hoskisson, R. (2007). *Administración estratégica. Competitividad y globalización*. México: Cengage Learning.
- INEC. (2016). *DIRECTORIO DE EMPRESAS Y ESTABLECIMIENTOS 2016*. Obtenido de Ecuador en cifras: www.ecuadorencifras.gob.ec
- Juna, V. (2013). *Propuesta de mejora del ecosistema emprendedor en la ciudad de Quito*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador.
- Kantis, H., Federico, J., & Ibarra, S. (2014). *Índice de condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico : una herramienta para la acción en América Latina* (Primera edición ed.). E-book: Rafaela : Asociación Civil Red Pymes Mercosur.
- Kantis, H., Federico, J., & Ibarra, S. (2017). *Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico 2017: América Latina: avances y retrocesos en perspectiva*. Recuperado el 10 de Enero de 2017, de Prodem: <http://www.ungs.edu.ar/icsedprodem/wp-content/uploads/2015/07/informe-2017-5.pdf>
- Kantis, H., Federico, J., & Menéndez, C. (2012). *POLÍTICAS DE FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO DINÁMICO EN AMÉRICA LATINA: TENDENCIAS Y DESAFÍOS*. Caracas: CAF DOCUMENTOS DE TRABAJO.
- Landsdale, D., Abad, C., & Vera, D. (2012). Impulsores Claves para Establecer el Ecosistema Dinámico de Emprendimiento en Ecuador. *Polemika*, 18-25.
- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- MIPRO. (2010). *DIRECCIÓN DE DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO*. MIPRO.
- Porter, M. E. (2006). *Estrategia y ventaja competitiva*. Barcelona: DEUSTO.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2010). *Administración* . México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Tecnológico de Monterrey. (2016). *Modelo Educativo TEC21*. Tecnológico de Monterrey.
- Thompson, A., Gamble, J., Peteraf, M., & Strickland III, A. (2012). *Administración estratégica. TEORÍA Y CASOS*. México: MCGRAWHILL.

- Viveros, L. (2016). El valor agregado en la economía de la zona de Integración Fronteriza a nivel de la provincia y del departamento de Nariño. *Memorias: Seminario por inauguración del Observatorio Socioeconómico de Frontera OSEZIF-UPEC* (págs. 6-20). Tulcán: Universidad Politécnica Estatal del Carchi.
- Wong, S. (2017). *ECUADOR Y COMPETITIVIDAD GLOBAL, Presentación de los resultados del Índice de Competitividad Global (ICG) 2017-2018 del Foro Económico Mundial (FEM)*. Guayaquil: Escuela Superior Politécnica del Litoral.

VII. ANEXOS

Anexo 1: Formato de entrevista



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DATOS INFORMATIVOS

Edad:

Sexo Masculino ☐ Femenino ☐

Sector:

Objetivo: Identificar la percepción respecto al papel de ente articulador de los actores clave, para el desarrollo de un ecosistema dinámico de emprendimiento en la ciudad de Tulcán.

BLOQUE 0: GENERALIDADES

¿Qué es un ecosistema de emprendimiento?

¿Conoce las etapas de emprendimiento?

¿En qué etapa del emprendimiento y como interviene el sector privado?

¿Usted percibe al emprendimiento como un elemento de competitividad?

BLOQUE I: APOYO FINANCIERO

Mencione las formas comunes de obtener capital para emprender.

¿Qué opina del desempeño de las instituciones financieras respecto del emprendimiento?

¿Conoce usted algún programa de crédito de apoyo al emprendimiento? ¿Son suficientes?

¿En qué etapa del Emprendimiento deberían intervenir las instituciones financieras?

BLOQUE II: ACCESO A INFRAESTRUCTURA

¿Los servicios de telecomunicaciones son adecuados para el desarrollo de emprendimientos?

¿Considera a las redes sociales un elemento importante para el desarrollo de emprendimiento?

¿Qué recomienda para fortalecer el acceso de infraestructura de emprendedores?

BLOQUE III: ACADEMIA

¿Qué opina del emprendimiento como eje transversal de la educación?

¿Cómo considera que se debería educar para formar a los futuros emprendedores?

¿Cree usted que la academia debe intervenir en todas las etapas del emprendimiento?

En qué niveles de educación (pre escolar- escolar- secundaria- universidad) considera que: Se debe motivar para emprender, Se debe generar ideas, Se debe desarrollar muestras del producto, Se podría generar ya empresa.

¿Conoce usted algún programa de emprendimiento impulsado desde las instituciones de educación superior de la localidad?

BLOQUE IV: NORMAS SOCIALES Y CULTURALES

¿Qué tipo de actitudes piensa usted que impiden el desarrollo de emprendimientos?

¿Cómo percibe usted la actitud de los emprendedores de Tulcán?

¿Existen ONGS que incentiven el emprendimiento?

¿En qué etapa del emprendimiento deben intervenir las ONGS?

BLOQUE V: POLÍTICAS Y PROGRAMAS (GOBIERNO – MUNICIPIO)

¿En qué grado las políticas gubernamentales apoyan el emprendimiento?

¿Los impuestos o regulaciones son o bien neutrales o bien fomentan nuevas, pequeñas y medianas empresas (PYMES)?

¿Existen programas directos para asistir a empresas nuevas y en crecimiento desde el municipio?

BLOQUE VI: ARTICULACIÓN

¿Percibe usted un trabajo conjunto y coordinado, para favorecer el emprendimiento, entre las universidades, ONGS, cámara de comercio (sector privado) e Instituciones de gobierno?

¿La institución para la que trabaja mantiene algún convenio con (universidades, ONGS, cámara de comercio (sector privado), e Instituciones de gobierno) para fortalecer el emprendimiento?

¿Qué institución debería encargarse de articular a universidades, ONGS, cámara de comercio (sector privado) e Instituciones de gobierno, para fortalecer el ecosistema de emprendimiento?

¿Qué recomienda para desarrollar un proceso de articulación adecuado?

Gracias por su colaboración.

Anexo 2: Formato de encuesta



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DATOS INFORMATIVOS

Edad:

Sexo: Masculino ☐ Femenino ☐

Nombre del negocio:

Objetivo: Identificar la percepción respecto al papel de ente articulador de los actores clave, para el desarrollo de un ecosistema dinámico de emprendimiento en la ciudad de Tulcán.

Escoja la respuesta correcta

BLOQUE 0: GENERALIDADES

1. Nivel de educación:

Primaria	Secundaria	Universitarios
----------	------------	----------------

2. Inicie mi negocio por:

Necesidad	Identifique una oportunidad	Mixta
-----------	-----------------------------	-------

3. Su negocio es de:

Alimentos	Manufactura	Comerciante
-----------	-------------	-------------

4. Su negocio está en el mercado:

Menos de un año	De 1 a 2 años	De 3 a 4 años
-----------------	---------------	---------------

5. Considera que su negocio se encuentra:

Decreciendo	No crece ni decrece	Creciendo
-------------	---------------------	-----------

6. Considera que su producto/servicio es (seleccione una):

Muy Bueno	Bueno	Regular
-----------	-------	---------

7. Considera que su negocio produce ingresos mensuales:

Menores a \$300	De \$301 a \$700	De \$701 a \$1100	Más de \$1101
-----------------	------------------	-------------------	---------------

Lea las siguientes afirmaciones y marque del 1 al 5 (donde 1 = Totalmente en desacuerdo, 2 = En desacuerdo, 3 = Indiferente, 4 = De acuerdo y 5 = Totalmente de acuerdo) según considere (solo una opción)

AFIRMACIONES	ESCALA				
BLOQUE I: ACCESO AL FINANCIAMIENTO					
El acceso al financiamiento es la facilidad de obtener un crédito para emprender, es decir, deuda para empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5
Obtuve capital para iniciar mi negocio de instituciones financieras (Bancos, cooperativas)					
Obtuve acceso a un préstamo fácil y rápidamente					
El préstamo al que accedí fue para ampliar negocio.					

Conozco al menos un programa de crédito para emprendedores de fácil acceso.					
BLOQUE II: ACCESO A INFRAESTRUCTURA					
Es el acceso a recursos físicos – comunicación, electricidad, agua potable, transporte– en un precio que no discrimine a los negocios pequeños, nuevos o en crecimiento.	1	2	3	4	5
Los servicios de telecomunicaciones a los que tengo acceso son de buena calidad y benefician a mi negocio.					
Los servicios a los que tengo acceso tienen un precio bajo para operar mi negocio					
Considero importante tener acceso a las redes sociales para atraer clientes para mi negocio.					
Sé cómo usar las redes sociales para promocionar mi negocio					
BLOQUE III: EDUCACIÓN EMPRENDEDORA					
El grado en que la capacitación en crear o administrar pequeños y medianas empresas se incorpora dentro del sistema de educación	1	2	3	4	5
Considero importante aprender cómo debo manejar mi negocio					
Algún colegio o alguna universidad me ha invitado a capacitaciones para emprendedores					
Considero que las universidades deben apoyarme para mejorar mi producto/servicio					
Considero que se debe enseñar a emprender desde la escuela					
BLOQUE IV: NORMAS SOCIOCULTURALES					
Se refiere a las normas culturales y sociales existentes impulsan o previenen acciones individuales que pueden conducir a nuevas formas de hacer negocios	1	2	3	4	5
Pienso que el miedo impide que más gente emprenda					
Pienso en asociarme para hacer crecer mi negocio					
Tengo intenciones de ponerme otro negocio					
BLOQUE V: GOBIERNO – PREFECTURA y MUNICIPIO					
La presencia de políticas y programas directos para asistir a empresas nuevas y en crecimiento	1	2	3	4	5
Conozco las instituciones de gobierno que apoyan a los emprendedores					
Pienso que los impuestos impiden que más gente emprenda					
Conozco al menos un programa de emprendimiento de la prefectura					
Conozco al menos un programa de emprendimiento del municipio					
BLOQUE VI: ARTICULACIÓN					
Unir y ordenar los impulsores clave de la competitividad: Academia, y los Sectores Público, Privado y Cívico, para realizar un trabajar juntos para favorecer el emprendimiento.	1	2	3	4	5
Considero que las universidades, Prefectura, Municipio, sector público y el sector privado, no están articulados, para fortalecer el emprendimiento.					
Pienso que las universidades, Prefectura, Municipio, sector público y el sector privado deben estar articulados.					

Gracias por su colaboración.

Anexo 3: Resultados de los emprendedores.

Generalidades de los emprendedores de Tulcán

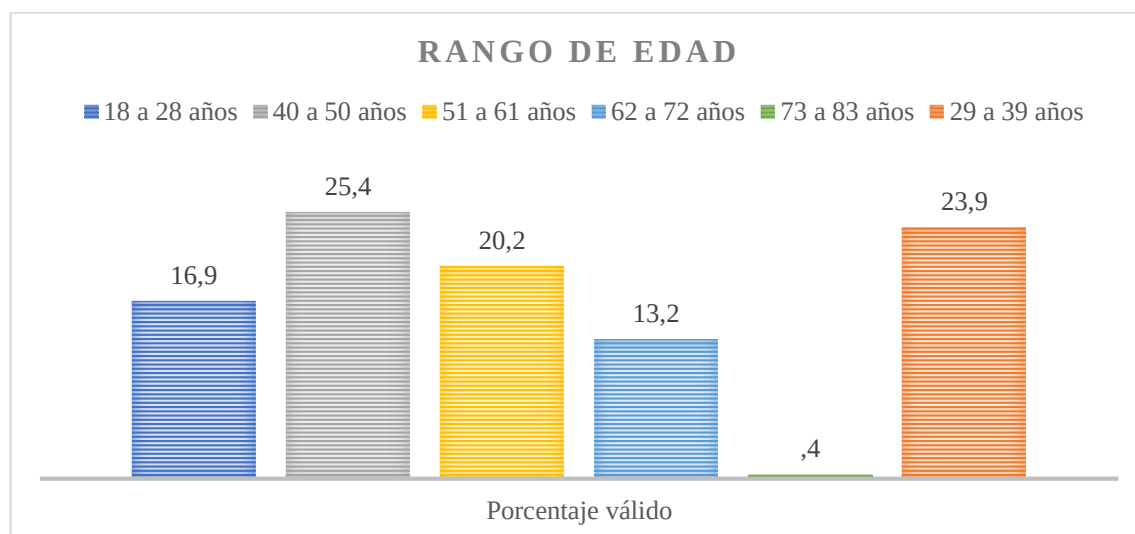


Figura 22. Edad de los emprendedores

Fuente: Grupo de estudio

La edad promedio de los emprendedores es de 43,68 años, el porcentaje acumulado (66,2%) representa a los emprendedores de 18 a 50 años, relativamente jóvenes, el restante representa a emprendedores de edad madura.

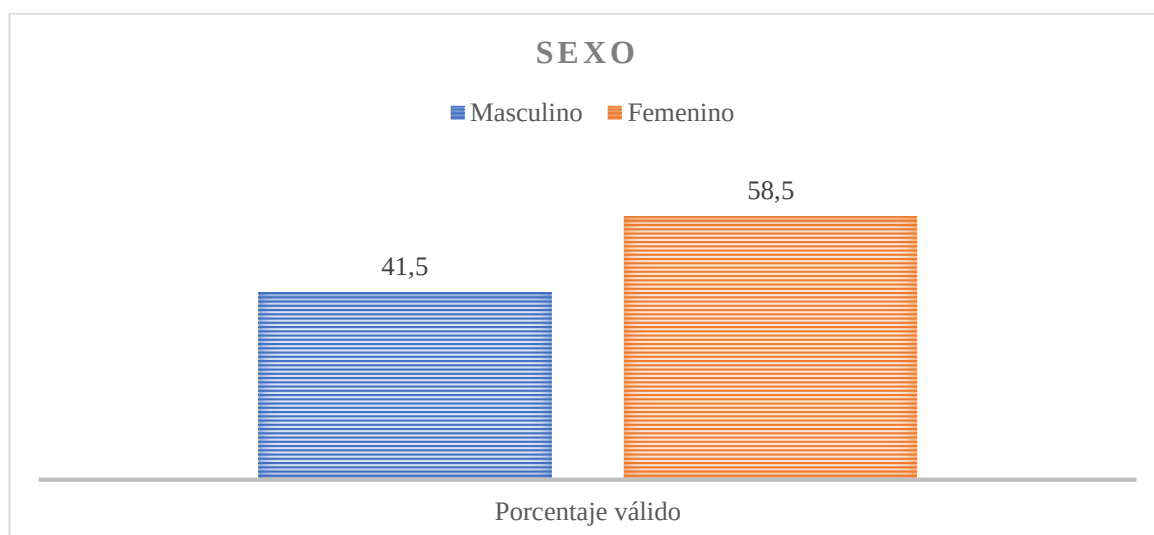


Figura 23. Sexo de los emprendedores

Fuente: Grupo de estudio

Quienes emprenden más en Tulcán son mujeres, la diferencia entre ellos y ellas es de 16% a favor de las damas.

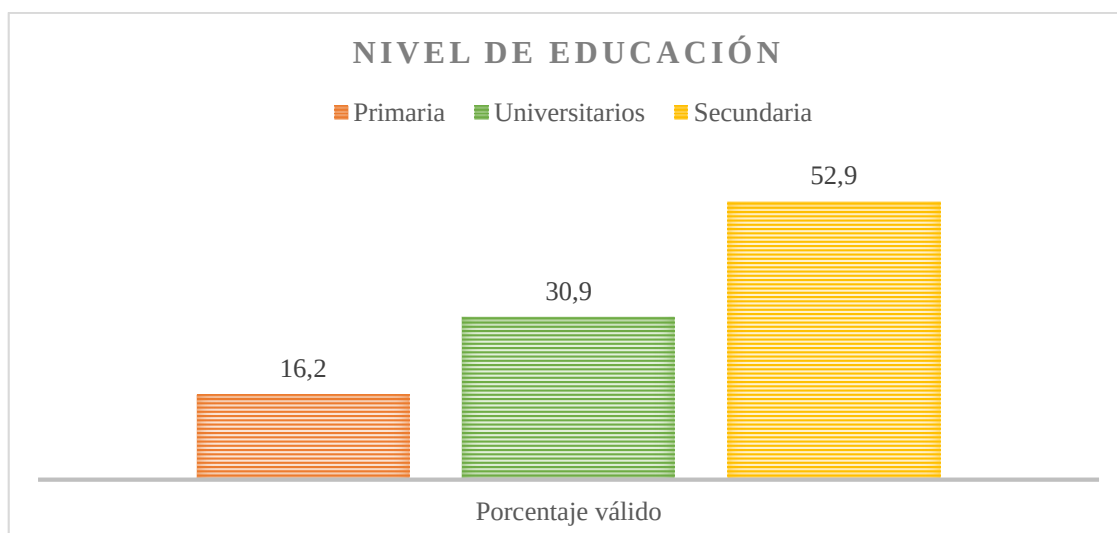


Figura 24. Educación de los emprendedores

Fuente: Grupo de estudio

El porcentaje acumulado del nivel de estudios básicos (primaria y secundaria) – de los emprendedores de Tulcán – bordea el 69,1%, de acuerdo al (GEM, 2016), a nivel país los emprendedores mantienen un promedio de 10,38 años de escolaridad, en la localidad existen un porcentaje considerable de estudios superiores (más de 11 años).

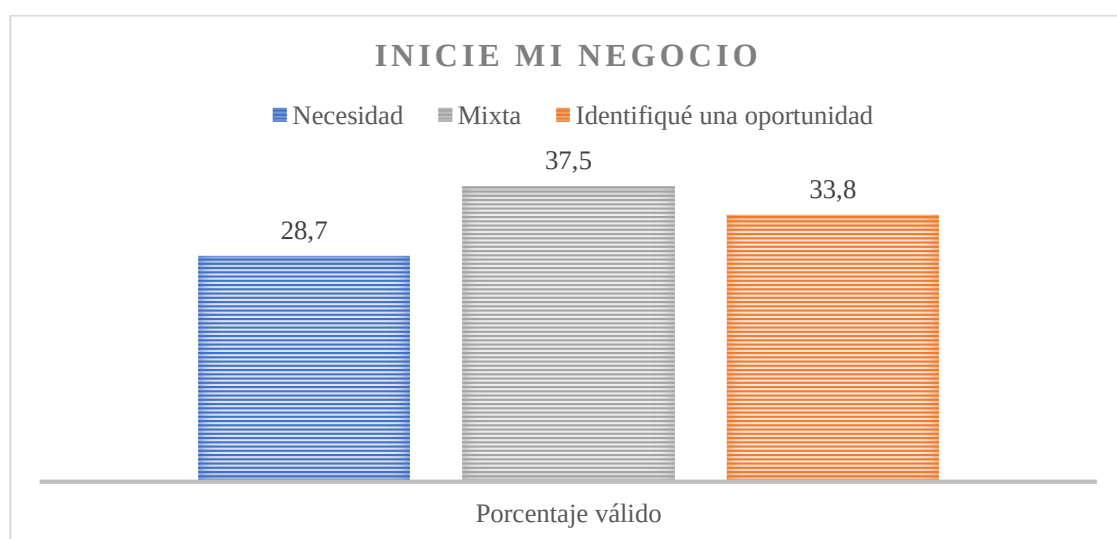


Figura 25. Motivación del emprendedor

Fuente: Grupo de estudio

Los emprendedores de Tulcán mantienen un porcentaje considerable de emprendimiento por necesidad, implica que no caben los estudios iniciales para iniciar un negocio.

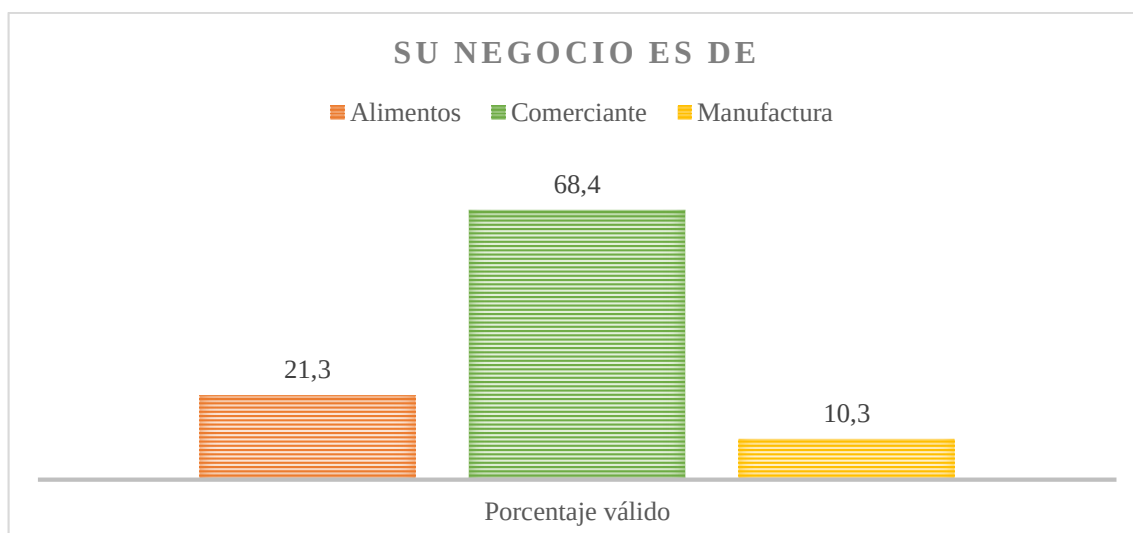


Figura 26. Actividad productiva
Fuente: Grupo de estudio

Los resultados recalcan a Tulcán, como una ciudad de comercio por su condición fronteriza, sin embargo, el otro extremo refleja un porcentaje insuficiente en el desarrollo industrial, mientras que, los servicios continúan en un apogeo evidente.

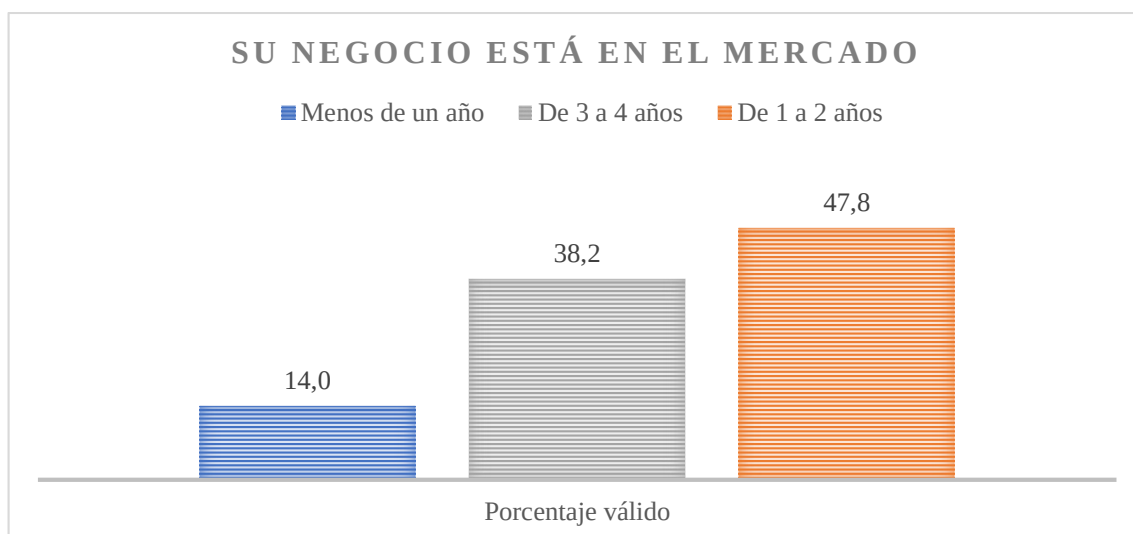


Figura 27. Tiempo del negocio en el mercado
Fuente: Grupo de estudio

De acuerdo a los resultados, se evidencia un grado de madurez considerable (bordeando los 40 meses de vida, de 3 a 4 años) están cerca de la transición de un negocio nuevo a negocio establecido. Por otra parte, los negocios de Tulcán, con un porcentaje acumulado de 61,8%, son relativamente jóvenes, de acuerdo al (GEM, 2016) son considerados como negocios nuevos (entre 3 y 42 meses de operaciones)

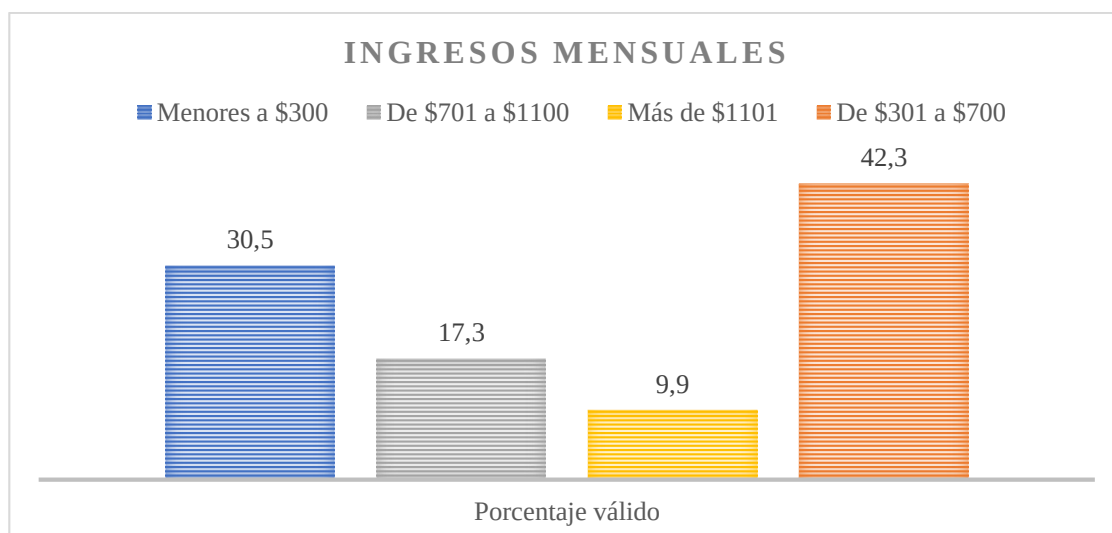


Figura 28. Ingresos mensuales de los emprendedores

Fuente: Grupo de estudio

Los ingresos de los emprendedores de Tulcán, están entre menos de \$300 hasta \$700 mensuales. Un porcentaje acumulado de 26,2% concentra ingresos mensuales entre \$701 hasta más de \$1100, un nivel saludable de ventas.

Acceso al financiamiento

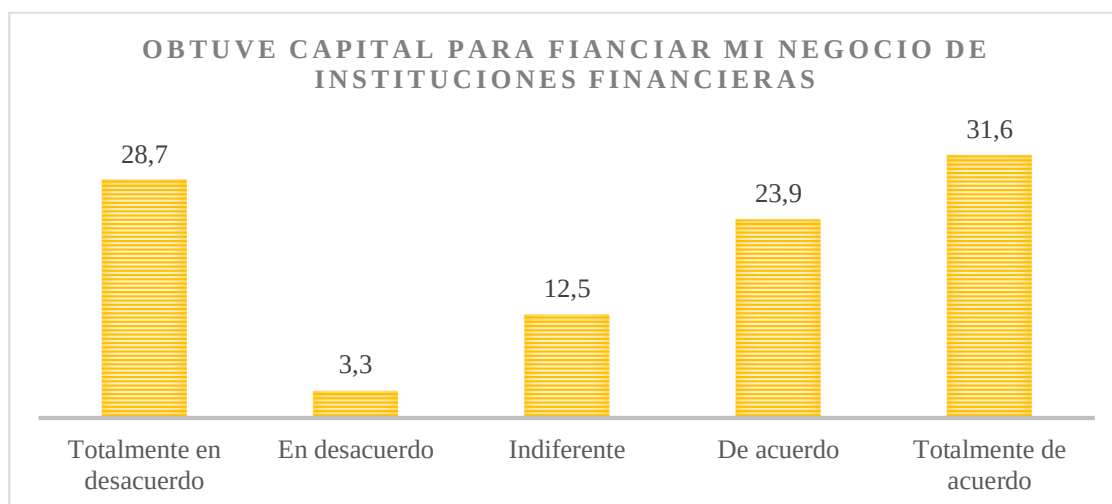


Figura 29. Acceso al financiamiento de Instituciones financieras

Fuente: Grupo de estudio

Los emprendedores afirman haber obtenido (en un 55,5%) su capital para financiar su negocio de instituciones financieras (bancos, cooperativas), convirtiéndose en una fuente común de financiamiento.

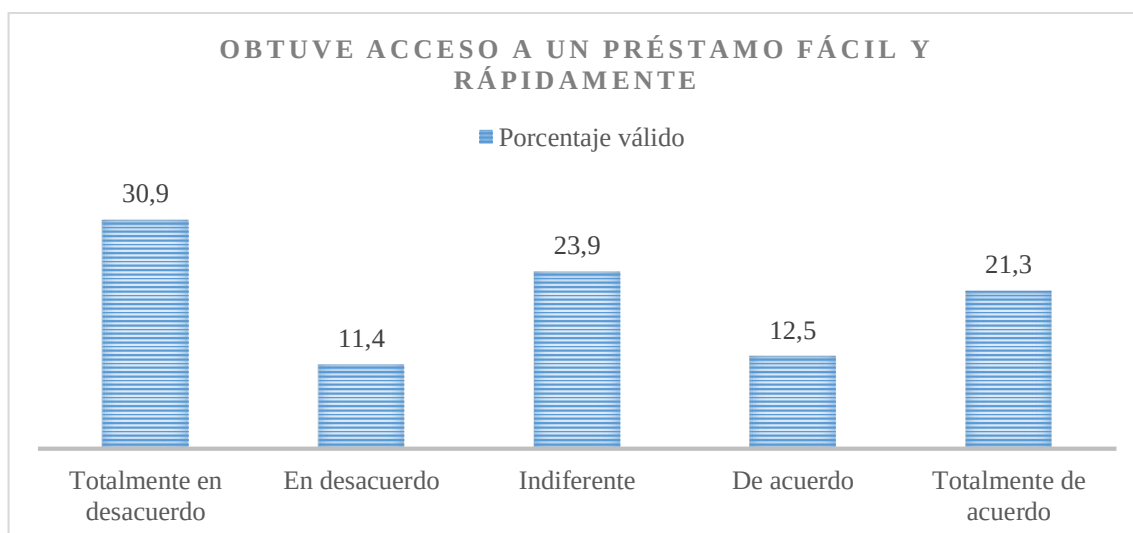


Figura 30. Obtuve un préstamo fácil y rápido

Fuente: Grupo de estudio

Los emprendedores niegan el fácil acceso a un crédito, un acumulado de 62,2%, creen que el préstamo tardó y hubo muchos requisitos para acceder al mismo.

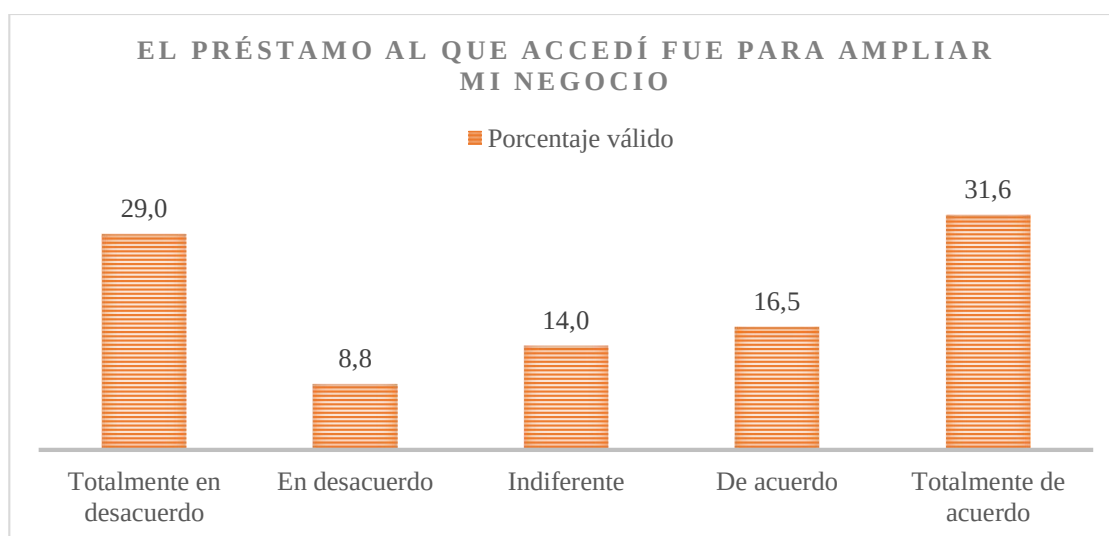


Figura 31. El préstamo fue para ampliar el negocio

Fuente: Grupo de estudio

El 51, 8% de los emprendedores no accedieron al préstamo para ampliar su negocio, la diferencia buscaba el préstamo para ampliar las operaciones de su establecimiento.

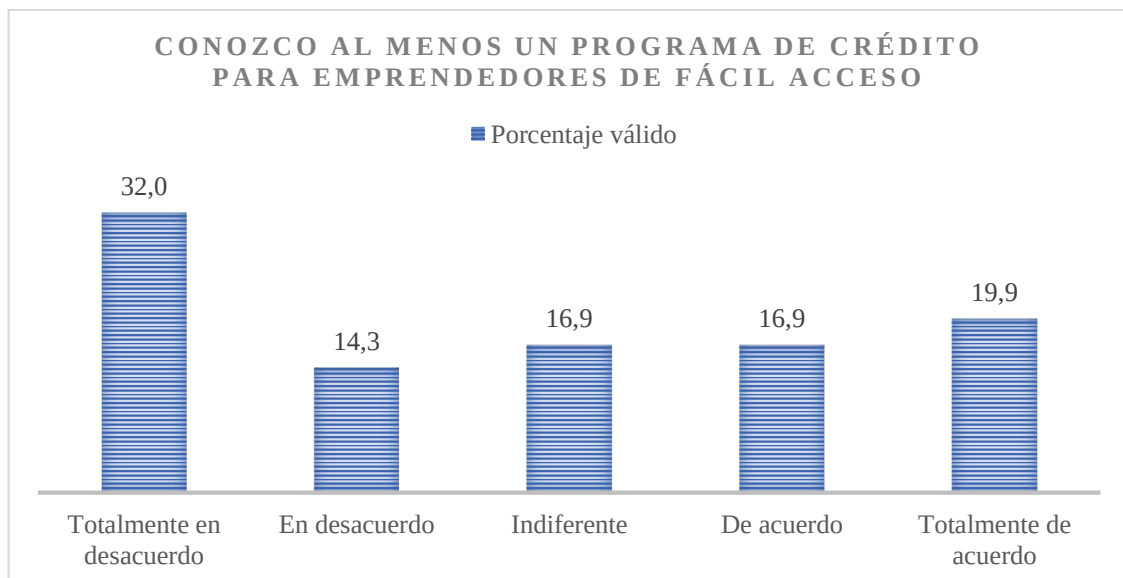


Figura 32. Programas de financiamiento

Fuente: Grupo de estudio

La mayor parte desconocen programas de apoyo financiero para los emprendedores, los productos de las instituciones financieras de la localidad, no han sido difundidos adecuadamente, mientras un 36,8% conocen esos programas.

Acceso a la Infraestructura – Telecomunicaciones

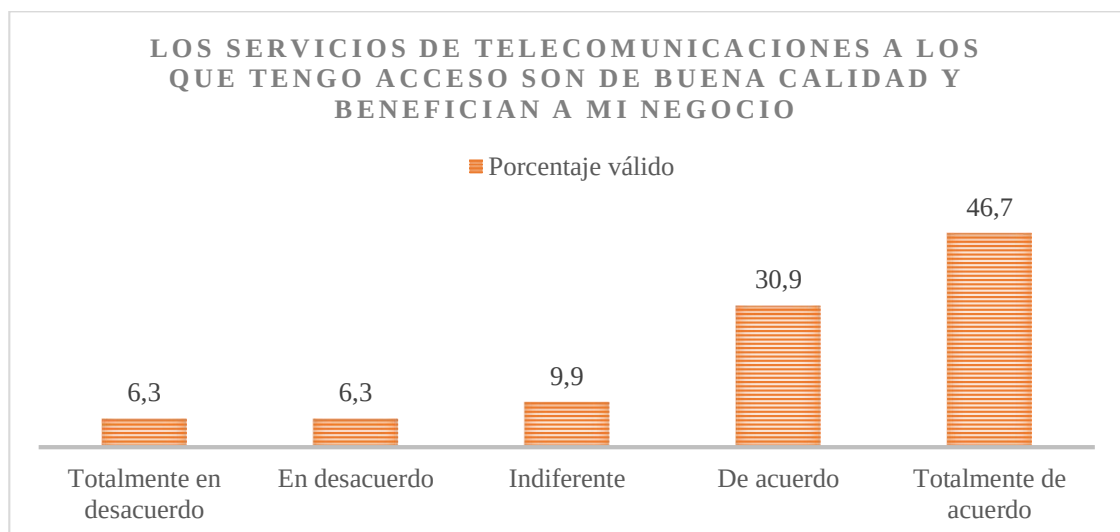


Figura 33. Calidad de los servicios de telecomunicaciones

Fuente: Grupo de estudio

El 77,6% afirma que los servicios de telecomunicaciones son adecuados y de calidad, además, creen que beneficia al negocio, los precios son razonables.

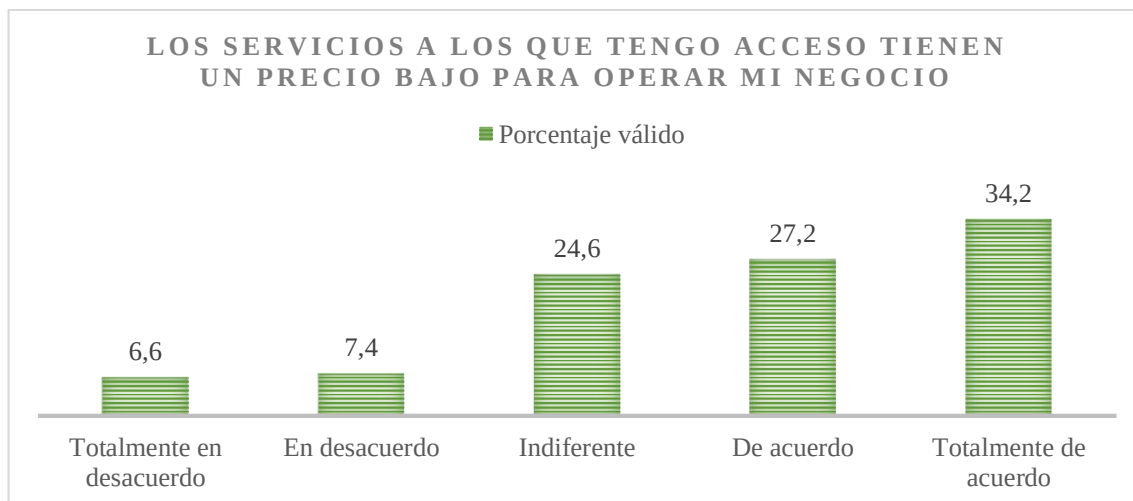


Figura 34. El precio de los servicios es accesible

Fuente: Grupo de estudio

Los emprendedores consideran que, los servicios que disponen son de bajo costo y les permiten operar de manera adecuada su negocio.

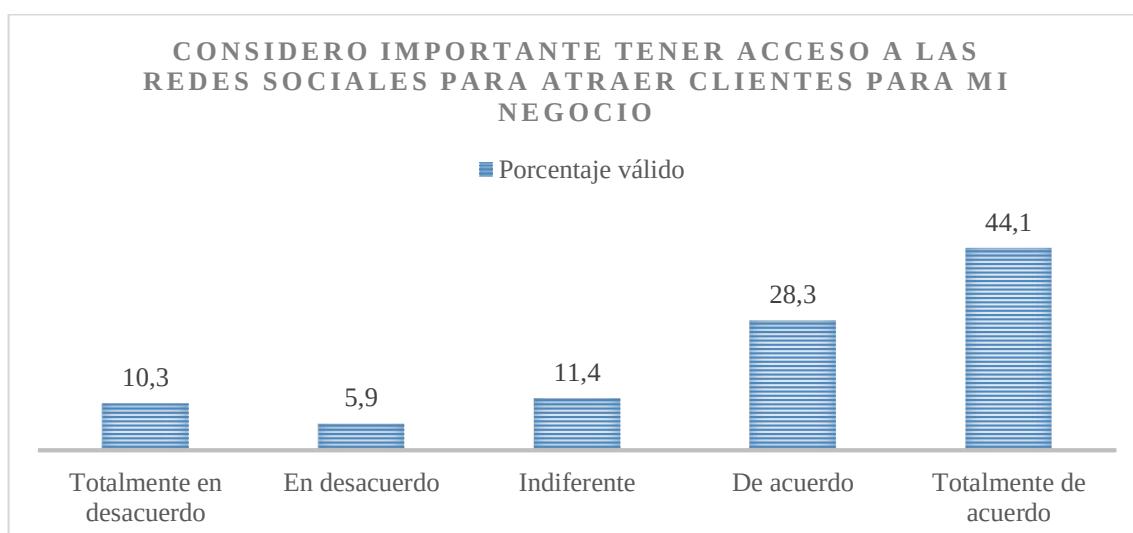


Figura 35. Acceso a redes sociales

Fuente: Grupo de estudio

Las redes sociales son indispensables para el 72,4% de emprendedores, las consideran como un mecanismo de comunicación masivo para atraer clientes, se han ido adaptando al fenómeno de globalización.

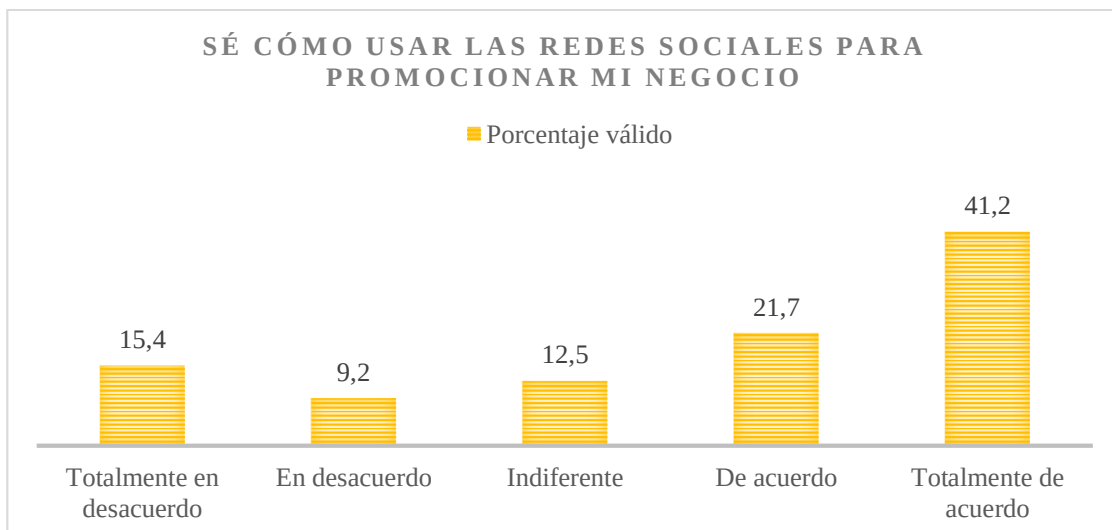


Figura 36. Sé cómo usar las redes sociales

Fuente: Grupo de estudio

Los emprendedores saben cómo usar las redes sociales con fines promocionales y de marketing, es un medio de bajo costo y accesible.

Educación Emprendedora

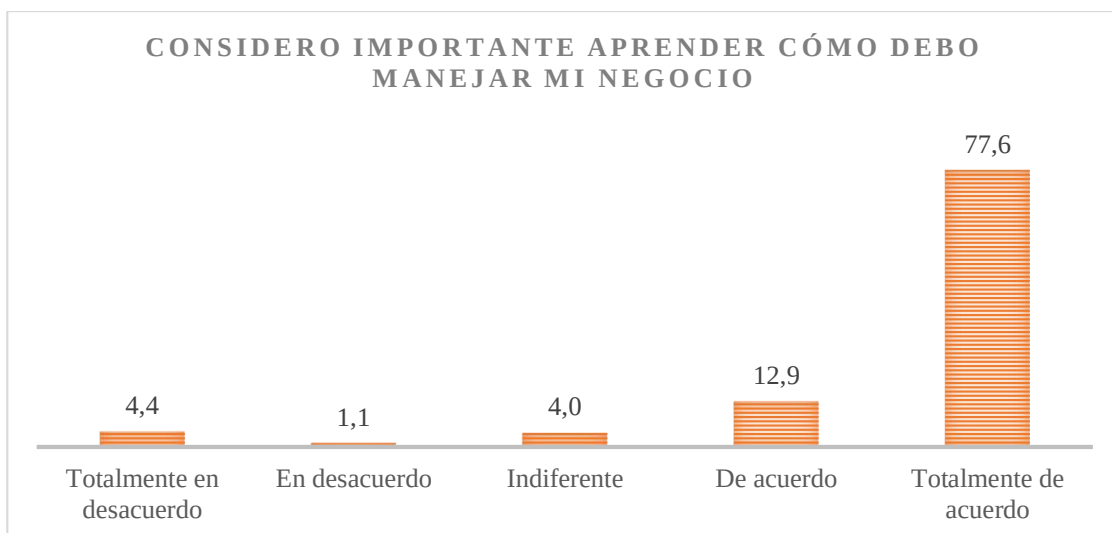


Figura 37. Aprender cómo manejar el negocio

Fuente: Grupo de estudio

El 90,5% de los emprendedores consideran aprender cómo manejar el negocio, es decir buscan alternativas para fortalecer competencias y administrar de mejor manera su negocio.

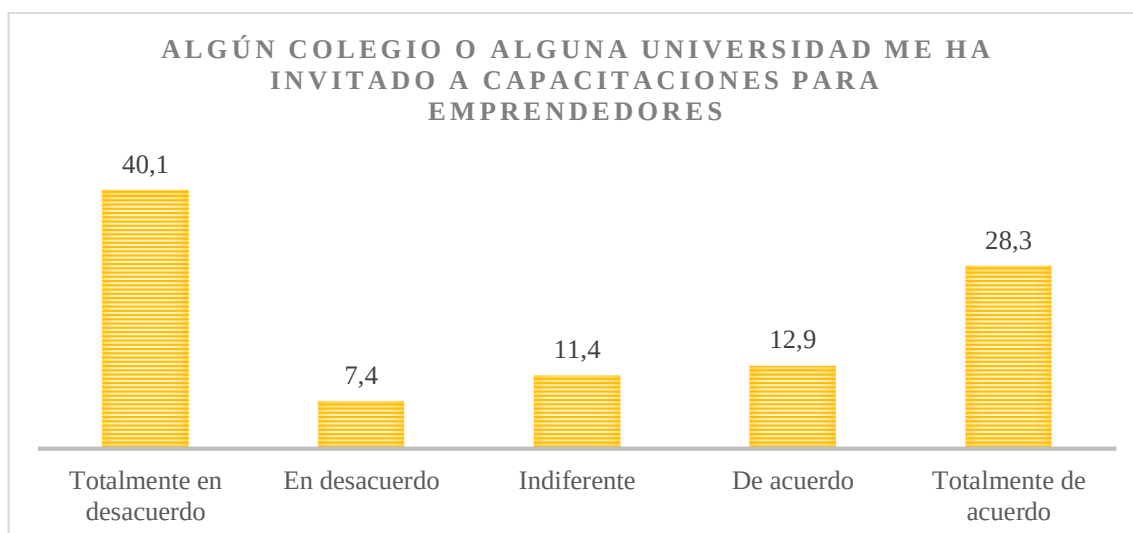


Figura 38. Capacitaciones de colegios o universidades

Fuente: Grupo de estudio

El 58,9% de los emprendedores no han sido invitados a capacitaciones para mejorar la administración del negocio por las instituciones de educación de la localidad.

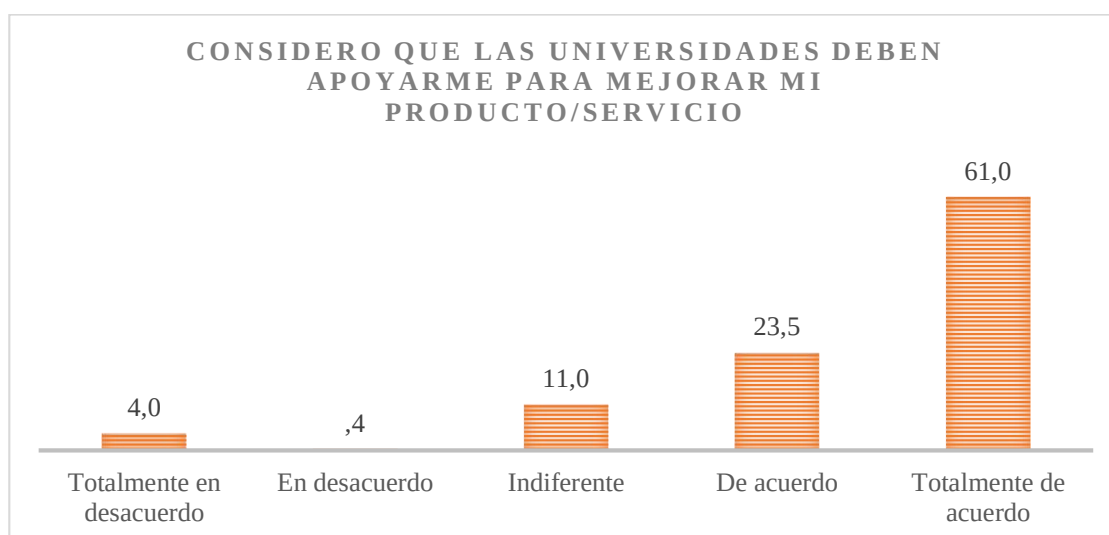


Figura 39. Apoyo de las universidades

Fuente: Grupo de estudio

El 84,5% de los emprendedores creen importante contar con el apoyo de las IES de Tulcán para mejorar las condiciones de su negocio, acciones encaminadas a perfeccionar su producto y servicio.

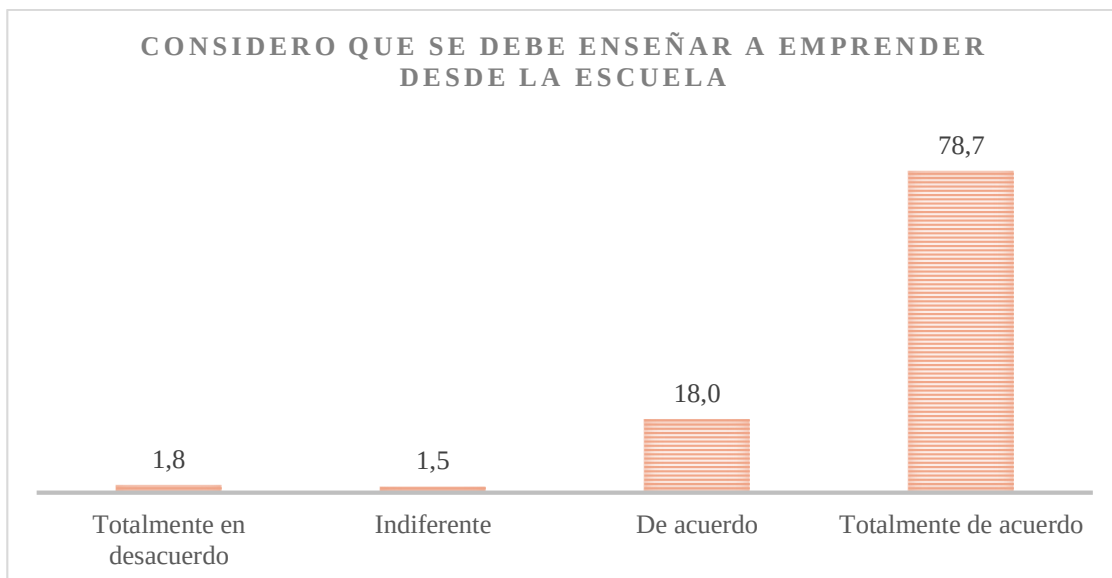


Figura 40. Aprender a emprender desde la escuela

Fuente: Grupo de estudio

El 96,7% de emprendedores consideran una enseñanza con el emprendimiento como eje transversal, y que debe empezar desde la educación primaria.

Normas socioculturales

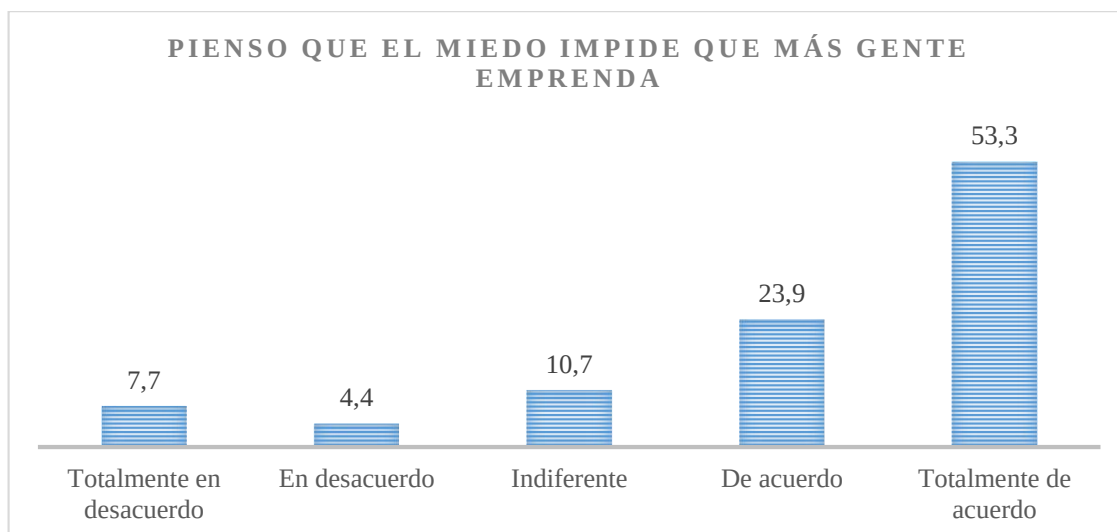


Figura 41. El miedo restringe el emprendimiento

Fuente: Grupo de estudio

Uno de los principales inhibidores en el proceso de emprender es el miedo, el 77,2% de emprendedores consideran al miedo como la barrera a superar.

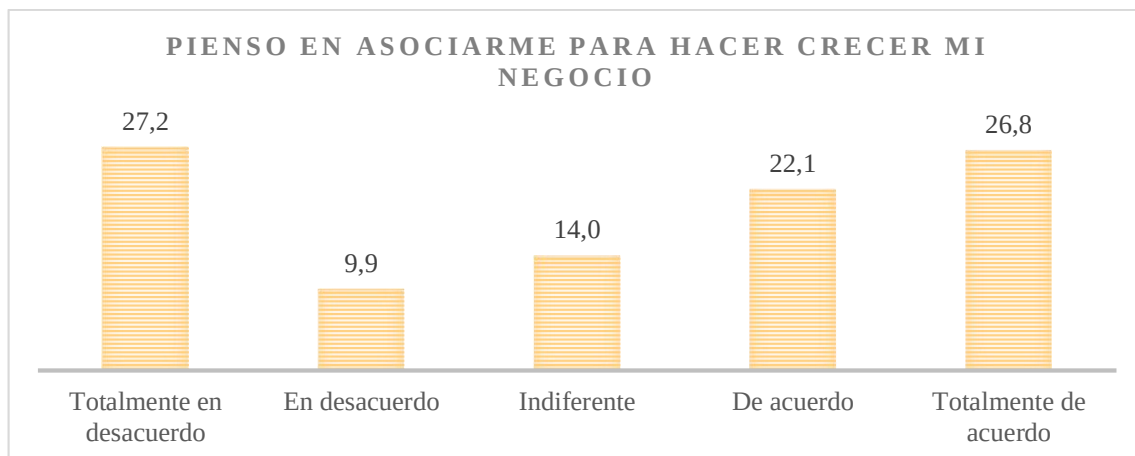


Figura 42. La asociatividad en el emprendimiento

Fuente: Grupo de estudio

Otra de las debilidades de los emprendedores de Tulcán es la asociatividad, el 51,1% no tiene intenciones de asociarse para asegurar el crecimiento del negocio.

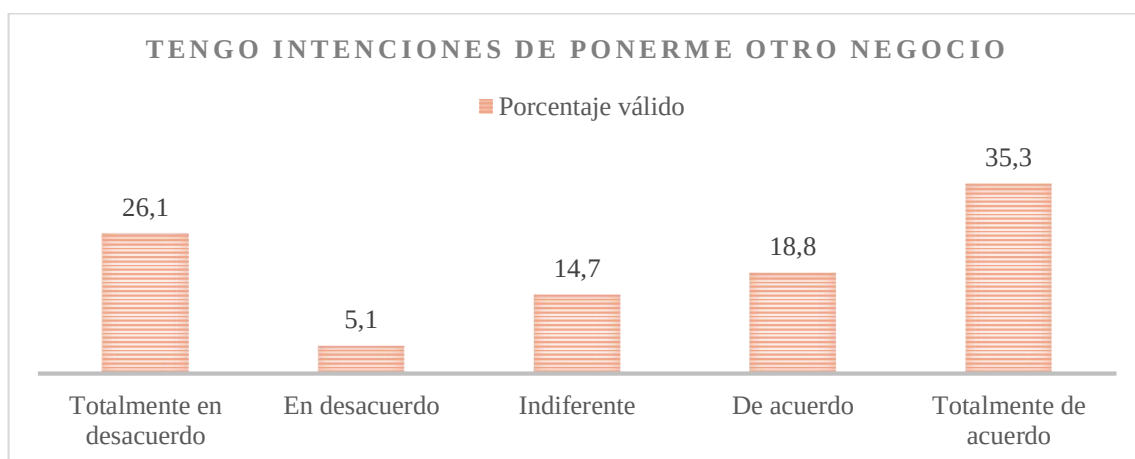


Figura 43. Intenciones de abrir un negocio nuevo

Fuente: Grupo de estudio

El 54,1% de los emprendedores buscan iniciar otro negocio, han visto en el emprendimiento la manera más rápida de consolidar ingresos.

Gobierno – Prefectura y Municipio

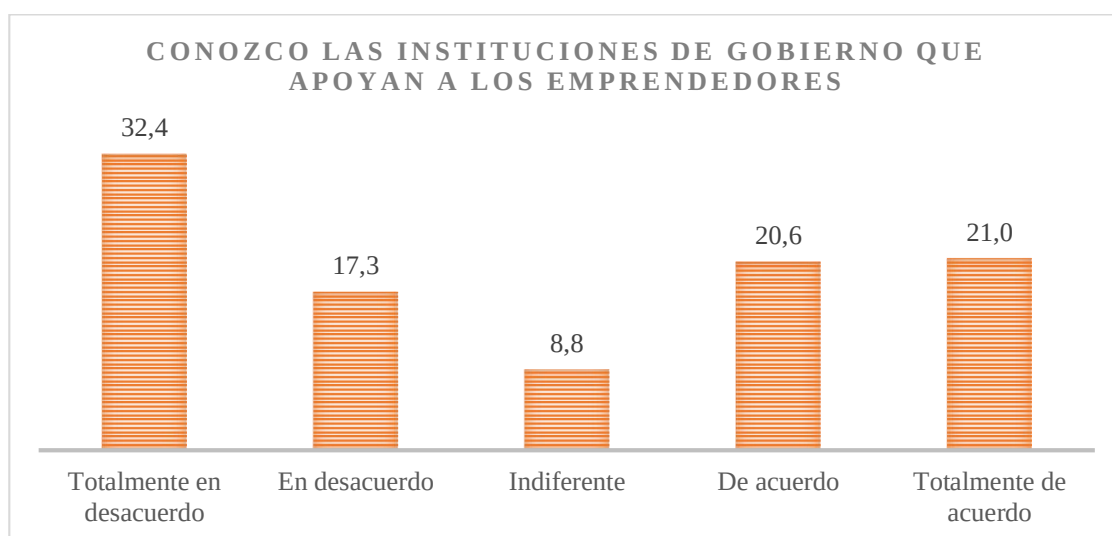


Figura 44. Conozco a las instituciones de gobierno

Fuente: Grupo de estudio

El 57,5% de los emprendedores desconocen a las instituciones de gobierno que apoyen al emprendimiento, probablemente se deba a la escasa difusión de programas de reactivación productiva que existen en la localidad.

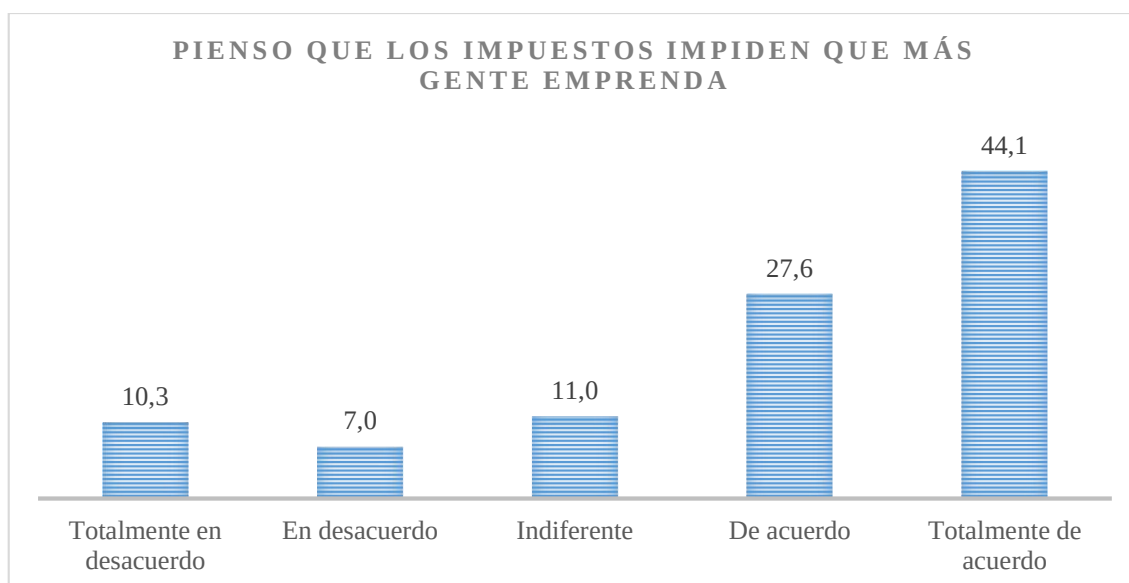


Figura 45. Los impuestos restringen el emprendimiento

Fuente: Grupo de estudio

Para el 71,7% de emprendedores los impuestos restringen el florecimiento de nuevos negocios, a pesar de la disminución en la carga tributaria, complican el desarrollo del negocio, después de tres años (36 meses) los nuevos negocios deben declarar impuestos.

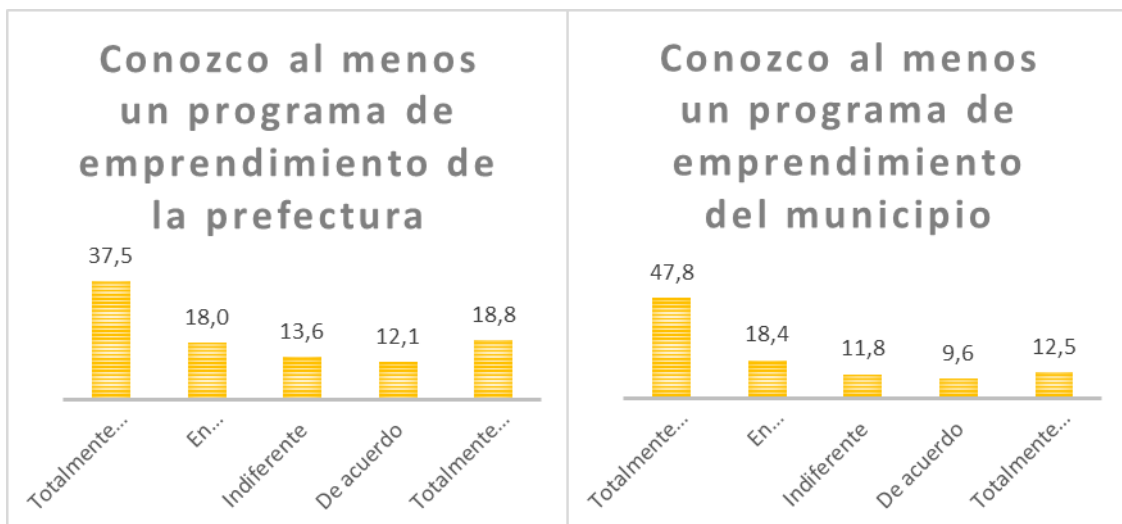


Figura 46. El GAD municipal y el GAD provincial en el emprendimiento

Fuente: Grupo de estudio

De acuerdo a los emprendedores el 69,1% y el 78% desconocen si el GAD provincial y el GAD municipal, respectivamente, manejan algún programa de emprendimiento, indicando un descuido tremendo de parte de las autoridades locales, con respecto al fomento del emprendimiento.

¿La articulación?

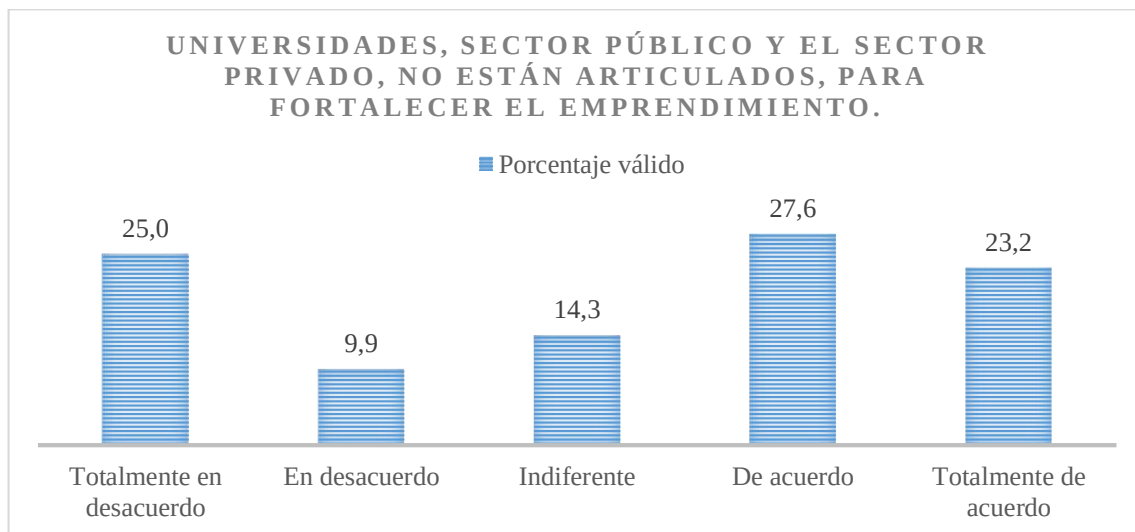


Figura 47. Los impulsores están articulados

Fuente: Grupo de estudio

El 50,8% afirma la existencia de una desconexión entre los impulsores para favorecer el emprendimiento, los esfuerzos son aislados.

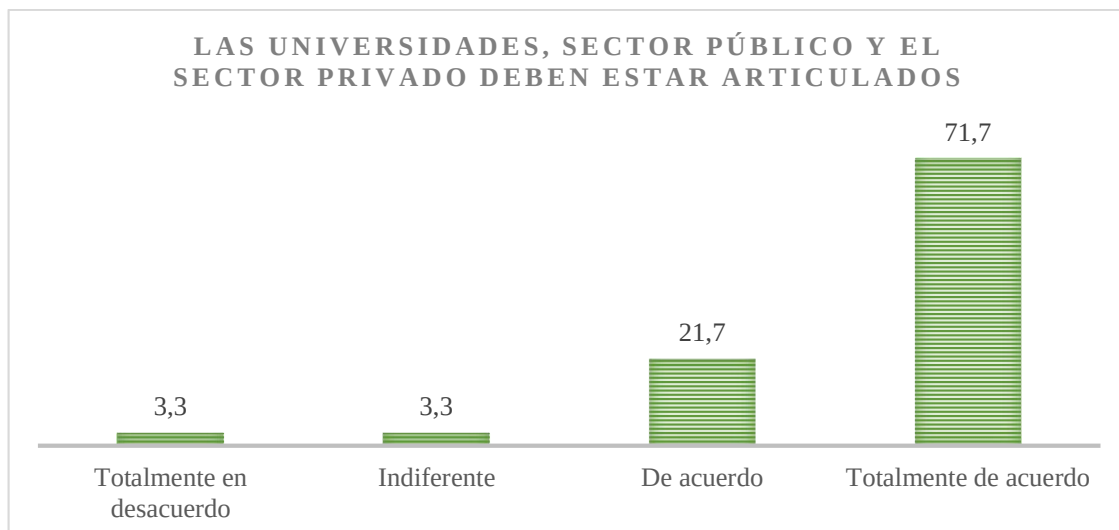


Figura 48. ¿Debe haber articulación?

Fuente: Grupo de estudio

El 93,4% de los emprendedores creen que los impulsores de la localidad deben trabajar en conjunto, es decir, ordenadamente y en base a un eje de desarrollo.



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACION, ADMINISTRACION Y ECONOMIA EMPRESARIAL
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS Y MARKETING

ACTA

DE LA SUSTENTACIÓN DE PREDEFENSA DEL INFORME DE INVESTIGACIÓN DE:

NOMBRE: FERNANDO ALFREDO SALAZAR SALAZAR
NIVEL/PARALELO: DÉCIMO "B"

CÉDULA DE IDENTIDAD: 0401822317
PERIODO ACADÉMICO: OCT 2017-FEB 2018

TEMA DE INVESTIGACIÓN: ANÁLISIS DE LA ARTICULACIÓN DE IMPULSORES CLAVES Y EL DESARROLLO DEL ECOSISTEMA DINÁMICO DE EMPRENDIMIENTO EN LA CIUDAD DE TULCÁN.

Tribunal designado por la dirección de esta Carrera, conformado por:

PRESIDENTE: MSC. FREDDY RICHARD QUINDE SARY
LECTOR: MSC. JORGE HUMBERTO MIRANDA REALPE
ASESOR: MSC. DIEGO GUILLERMO ALMEIDA BURBANO

De acuerdo al artículo 21: Una vez entregados los requisitos para la realización de la pre-defensa el Director de Carrera integrará el Tribunal de Pre-defensa del informe de investigación, fijando lugar, fecha y hora para la realización de este acto:

EDIFICIO DE AULAS: 1 **AULA:** 111

FECHA: martes, 27 de marzo de 2018

HORA: 15H00

Obteniendo las siguientes notas:

1) Sustentación de la predefensa: 7,00

2) Trabajo escrito 3,00

Nota final de PRE DEFENSA 10,00

Por lo tanto: **APRUEBA CON OBSERVACIONES** ; debiendo acatar el siguiente artículo:

Art. 25.- De los estudiantes que aprueban el Plan de Investigación con observaciones. - El estudiante tendrá el plazo de 15 días para proceder a corregir su informe de investigación de conformidad a las observaciones y recomendaciones realizadas por los miembros Tribunal de sustentación de la pre-defensa.

Para constancia del presente, firman en la ciudad de Tulcán el martes, 27 de marzo de 2018

MSC. FREDDY RICHARD QUINDE SARY
PRESIDENTE

MSC. DIEGO GUILLERMO ALMEIDA BURBANO
TUTOR

MSC. JORGE HUMBERTO MIRANDA REALPE
LECTOR

Adj: Observaciones y recomendaciones

