

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
PROGRAMA ESTUDIOS MAESTRIA
CONVOCATORIA 2008-2010**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN
CIENCIAS SOCIALES CON MENCIÓN EN ECONOMÍA Y
GESTIÓN EMPRESARIAL (PYMES)**

**PROGRAMAS FORMATIVOS Y EMPRESARIALES DIRIGIDOS
AL EMPRENDIMIENTO DE LOS JÓVENES EN EL ECUADOR**

ANDRÉS RODRIGO DUQUE ROMERO

**Noviembre 2010
QUITO – ECUADOR**

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
PROGRAMA ESTUDIOS MAESTRIA
CONVOCATORIA 2008-2010**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN CIENCIAS
SOCIALES CON MENCIÓN EN ECONOMÍA Y GESTIÓN
EMPRESARIAL (PYMES)**

**PROGRAMAS FORMATIVOS Y EMPRESARIALES DIRIGIDOS AL
EMPRENDIMIENTO DE LOS JÓVENES EN EL ECUADOR**

ANDRÉS RODRIGO DUQUE ROMERO

ASESOR DE TESIS: Eco. MERCEDES ONOFA

LECTORES: Eco. HUGO JÁCOME

Eco. PEDRO MONTALVO

**Noviembre 2010
QUITO – ECUADOR**

DEDICATORIA

A Meily, mi querida esposa, por su amor y constante apoyo.
A mis dos pequeños, Juan Israel y Andrés Francisco, a quienes el Señor me
ha encargado guiar y cuidar.
Y a mis Padres por sus enseñanzas, afecto y permanente motivación.

Agradecimientos

Quiero Agradecer a mi Dios, Padre fiel y todopoderoso, de quien todo proviene; a todos quienes conforman la FLACSO-Ecuador, por ser una institución comprometida enteramente con la formación responsable de profesionales, para que contribuyan con su actuar y conocimientos para un mejor País.

Un especial agradecimiento a la Eco. Mercedes Onofa por su ayuda y aportes para la elaboración de esta investigación.

Y agradecer a todas las instituciones y personas que de alguna manera han colaborado para que este trabajo cumpla con los propósitos perseguidos.

Andrés Duque Romero

INDICE DE CONTENIDOS

	PAG.
RESUMEN	6
INTRODUCCIÓN	7
Capítulo I. Marco Teórico	11
Juventud, Divino Tesoro	11
Su ingreso al mundo laboral	13
El mercado laboral en América Latina	13
En Ecuador el mercado laboral	17
La importancia de la educación	24
Acceso a financiamiento	31
Incubadora de empresas	34
Programas de capacitación	37
CAPÍTULO II. EL EMPRENDIMIENTO Y SUS ETAPAS	39
¿Quién es un Emprendedor?	39
Concepción	39
Transición	44
Gestación	51
Infancia	53
CAPÍTULO III. EL EMPRENDIMIENTO EN ECUADOR	56
Literatura sobre emprendimiento en Ecuador	56
Políticas y programas impulsados desde el Estado	60
Programas impulsados desde el Sector privado	66
Opciones de financiamiento	69
Las Universidades	78
CAPITULO IV. ANÁLISIS DESCRIPTIVO	81
Instrumento de análisis	81
Resultados de la estadística descriptiva	84
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES	88
BIBLIOGRAFÍA	90

INDICE DE GRÁFICOS

	PAG.
Gráfico 1. Evolución del PIB per cápita durante las décadas del 80 y 90 en América Latina	12
Gráfico 2. Tasa de desempleo por grupos de edad. I trimestre – III trimestre 2008 y 2009 en América Latina	14
Gráfico 3. Mercado laboral (%) Nacional urbano a septiembre de 2009	17
Gráfico 4. Tasa de Participación del total de ocupados por rama de actividad	17
Gráfico 5. Distribución del empleo en el primer trimestre 2010	20
Gráfico 6. Evolución del empleo en el último trimestre 2010	20
Gráfico 7. Variación de la Renta Primaria	21
Gráfico 8. Desocupados por edad y nivel de estudio	21
Gráfico 9. Número de estudiantes matriculados 2008 según y régimen y modalidad	26
Gráfico 10. Evolución de los estudiantes matriculados de las universidades y las escuelas politécnicas	27
Gráfico 11. Túnel de emprendimiento	35
Gráfico 12. Etapas del Emprendedor	37
Gráfico 13. Etapa de concepción	42
Gráfico 14. Etapa de transición	49
Gráfico 15. Etapa de gestación	51
Gráfico 16. Escenarios a atender	53
Gráfico 17. Decisiones a tomar	53
Gráfico 18. Distribución por sexo	83
Gráfico 19. Distribución por estado civil	84

INDICE DE TABLAS

	PAG.
Tabla 1. Tasa de participación, ocupación y desempleo por grupos de edad. I trimestre – III trimestre 2008 y 2009 de América Latina	14
Tabla 2. Tasa de ocupación de América Latina por grupos de edad. II trimestre 2007, 2008 y 2009	15
Tabla 3. PEA, sexo y grupos de edad por sectores económicos NACIONAL URBANO	19
Tabla 4. PEA, sexo y grupos de edad por sectores económicos NACIONAL RURAL	20
Tabla 5. Índices en educación durante los últimos años	25
Tabla 6. Tasas de matriculación secundaria y superior según grupos de población en el 2006	26
Tabla 7. Número de estudiantes de las universidades y escuelas politécnicas según área de estudio.	27
Tabla 8. Número de estudiantes de Pregrado	28
Tabla 9. Número de estudiantes de Postgrado	29
Tabla 10. Grado de deserción en la universidad	29
Tabla 11. Tasas de interes Activas de sep-10 por el BCE	33
Tabla 12. Beneficios de las incubadoras	35
Tabla 13. Clasificación de incubadoras por generación	35
Tabla 14. Comparación entre los enfoques sicológico y sociológico	41
Tabla 15. Preguntas para la evaluación de una idea de negocio	46
Tabla 16. Preguntas para evaluación financiera	49
Tabla 17. Parte de resultados del GEM Ecuador 2008	56
Tabla 18. Parte de resultados del trabajo de W. Araque	59
Tabla 19. Líneas de crédito de la CFN	64
Tabla 20. Líneas de crédito de CODESARROLLO	72

Tabla 21. Líneas de crédito de Banco Solidario	73
Tabla 22. Líneas de crédito de Banco Procredit	75
Tabla 23. Líneas de crédito de Banco Finca	77
Tabla 24. Programas de emprendimiento por universidades	78
Tabla 25. Preguntas seleccionadas de la ECV	82
Tabla 26. Distribución de muestra por rangos de edad	84
Tabla 27. Distribución de muestra por nivel educativo alcanzado	85
Tabla 28. Distribución de muestra de motivaciones	86
Tabla 29. Distribución de muestra por región	86

Resumen

La investigación inicia abordando temas como educación, empleo y financiamiento, pues constituyen variables influyentes para el emprendimiento empresarial de las y los jóvenes, que actualmente son la mayor parte de la población económicamente activa en el Ecuador. A continuación se presenta la revisión de las fases de un emprendedor, su inicio, sus características y su ejercicio para la formación de una empresa; además de una descripción de programas y políticas de distintos sectores que promueven el emprendimiento en el Ecuador sustentada en la revisión de información proveniente de diversas fuentes. En otro capítulo, se expone un análisis descriptivo que pretende identificar al emprendedor juvenil en la etapa de puesta en marcha de su negocio, tomando como base la encuesta de Condiciones de Vida del 2006 elaborada por el INEC. El estudio procura realizar un aporte en el campo del emprendimiento y contribuir al diagnóstico para la definición de acciones en términos de políticas tendientes a promover un entorno propicio para su desarrollo empresarial.

Introducción

El estudio de la OIT “*Trabajo decente y juventud en América Latina*”, señala que en la región existían, en el año 2005, alrededor de 106 millones de jóvenes, constituyendo la mayor parte de la población y esta tendencia se mantendrá hasta el 2015, en que la tasa de crecimiento demográfico disminuirá. Por tal motivo, el tema de inserción laboral y generación de emprendimientos para los jóvenes va tomando fuerza en la actualidad, sobre todo por la contribución que pueden dar al crecimiento económico de sus países y a combatir las altas tasas de desempleo que existen actualmente. Hoy por hoy, lo que más diferencia al grupo de los jóvenes con el de los adultos, es que laboran en condiciones desfavorables, además, dos de cada tres jóvenes trabajan en actividades informales en las que habitualmente su remuneración es menor al salario mínimo. Tomando como referencia la encuesta de empleo y desempleo de junio del 2008 realizada por el INEC, se determina que en el Ecuador existen alrededor de 1,3 millones de personas entre 18 y 30 años que son parte de la Población Económicamente Activa (PEA), de dicho universo, 33% trabaja en el sector informal. La edad, el nivel socioeconómico y el género son condiciones que influyen para conseguir un trabajo y estudios socioeconómicos demuestran que el desempleo juvenil es mayor en los sectores de menores ingresos.

Según un reportaje realizado por El Telégrafo¹, menciona que muchos jóvenes deben trabajar en pequeños negocios donde los explotan “porque laboran 10 ó 12 horas, con salarios bajísimos; otros, en cambio laboran en call centers o en cadenas de comidas rápidas, ocupaciones en las que, pese a estar en el sector formal, son maltratados, recibiendo salarios exiguos que en muchos casos ni siquiera les posibilita realizar sus estudios universitarios y enfrentan una dura realidad, pues queriéndolo o no aquella es su única alternativa”. Curiosamente, la brecha de ingresos entre jóvenes y adultos ha tenido una sutil disminución en los últimos años, aunque la diferencia siga siendo importante: un joven gana un sueldo correspondiente al 43% del de un adulto y si se trata de un trabajador menor de veinte años, el salario desciende al 28%. En una entrevista al decano de la Facultad de Economía y Ciencias Empresariales de la

¹ Artículo de El Telégrafo, publicado el 10 de julio del 2009 con el título: “El trabajo precario afecta los jóvenes”

Universidad Espiritu Santo, Mauricio Ramírez, en el 2008, señala “que el desempleo en los jóvenes, se da porque en las universidades todavía tienen la visión de formarlos para que busquen trabajo, pero no los capacitan para que emprendan su propia empresa”, además sostiene “que las empresas que ofrecen magros sueldos a los chicos no se aprovechan de los trabajadores, sino que ante la numerosa oferta de mano de obra, pagan lo mínimo establecido por la ley”.²

Se debe indicar que temas como el trabajo, la educación y el emprendimiento de los jóvenes están garantizados por la Constitución del Ecuador³. También las universidades públicas y privadas tienen en común la misión de ayudar a lograr el impulso y bienestar de los jóvenes, permitiéndoles asumir su papel como sujetos activos de su propio desarrollo, contribuyendo con ellos a su inserción de manera productiva en el progreso del país.

El estudio de la OIT menciona que numerosos jóvenes emprenden su propio negocio por oportunidad o por necesidad y, por lo general, quienes emprenden por necesidad proceden de los estratos económicamente bajos, a diferencia de los jóvenes que emprenden por oportunidad, que provienen de los estratos de mejores ingresos y niveles educativos. En el Ecuador, los emprendimientos han sido impulsados desde las universidades, Estado y sector privado a través de la creación de incubadoras de empresas, programas de capacitación y pasantías o prácticas laborales. Algunos de ellos han logrado sostenerse en el tiempo y han tenido resultados positivos en lo que se refiere a generación de empresas, pero otros no han conseguido mantenerse por factores económicos, políticos y administrativos. Además se evidencia un cierto divorcio entre las universidades y el sector privado, un exceso de trámites que resta dinamismo al desarrollo empresarial, falta de financiamiento y una insuficiencia sobre la protección de la propiedad privada. (DelValle, 2005: 70)

Lo señalado hasta el momento debe incentivar el diseño sistemas de información empresariales, tecnológicos y de capacitación para compilar y transmitir datos específicos que contribuyan en el emprendimiento de proyectos productivos por parte

² Artículo de El Telégrafo, publicado 6 de noviembre del 2008 con el título “La situación laboral de los jóvenes de la región va a análisis”.

³ Artículo 39 de la constitución del Ecuador.

de la juventud, así como en la generación de investigaciones y estudios de impacto que nutran la productividad para generar escenarios que apoyen sistemas de innovación y desarrollo, incluyendo las empresas creativas y culturales, integrándolas con los procesos productivos, de promoción, comercialización y exhibición de bienes o servicios.

Para poder determinar los sectores en los que el emprendimiento juvenil puede tener una mayor proyección Gonzalez en su trabajo indica que se requiere partir de una investigación rigurosa. “Si bien existe una serie de sectores en los que los jóvenes, sea por su formación, dinamismo o mejor comprensión de las demandas de la sociedad actual, pueden desarrollar con mayor intensidad sus capacidades”, lo cierto es que debemos reflexionar sobre este tema para “procurar la promoción del emprendimiento en determinados sectores, como es el caso de las tecnologías de la información y comunicaciones. Se puede apuntar a otros sectores como el del turismo y el sector agroindustrial, como áreas de oportunidad para los jóvenes emprendedores”. (Gonzalez, 2007: 17)

Justamente, el objetivo esencial del presente trabajo, es indagar, estimar y proponer programas de emprendimiento para las y los jóvenes ecuatorianos, promovidos por tres actores: las universidades, el Estado y el sector privado. Para plasmar este objetivo primero se va a describir los factores que repercuten en el emprendedor ecuatoriano, analizar las políticas de Estado que existen y se han ejecutado, indagar sobre algunas experiencias de programas de emprendimiento desarrollados, conocer las etapas del emprendedor y describir al emprendedor juvenil a partir de la encuesta de CV 2006, del INEC. Para esto se proponen cinco capítulos, en el primero se entabla un marco teórico que aborda tópicos sobre inserción laboral, educación, fuentes de financiamiento, capacitación e incubadora de empresas. Para su elaboración, se han consultado como fuentes de información documentos emitidos por instituciones del País y multilaterales como son el INEC, la FLACSO de Ecuador, Banco Central, CEPAL, BID, OIT, entre otros organismos vinculados a la investigación. El segundo capítulo se centra en el tema del emprendedor y sus etapas, con el propósito de entender en qué fase va a realizarse el análisis descriptivo; el tercer capítulo detalla programas y productos elaborados para impulsar el emprendimiento en el Ecuador, desde los sectores: público, privado y

universidades. El cuarto capítulo realiza un análisis descriptivo para definir al emprendedor juvenil, a partir de la puesta en marcha de un negocio, empleando la base de datos de la encuesta de Condiciones de Vida 2006 del INEC; y la ayuda del programa estadístico Spss. En el último capítulo se presentan conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO 1

MARCO TEÓRICO

Los Jóvenes son actores de transformación social. En ese sentido creo que experiencias que permitan hablar de un cambio de mentalidad, de acompañar procesos cuyos resultados definitivos podremos vislumbrar solo en el largo plazo, pero que son riesgos que deben asumirse ya que al final contribuirán a constituir metodologías y a dar respuestas a muchas interrogantes que tenemos hoy en día sobre los jóvenes y sus posibilidades de desarrollo personal, profesional y empresarial.

Hilda Carrera ⁴

Juventud, divino tesoro es uno de los versos de Rubén Darío, y tiene varias razones para decirlo. No sólo constituye una etapa vital entre la infancia y la adultez, en la que existen cambios de tipo fisiológico, es un período en que las y los jóvenes conquistan varios roles en su hogar, en la sociedad y alcanzan, por innumerables razones, una independencia de tipo económico y emocional; comienzan a comprometerse con lo que consideran vital para su desarrollo personal, profesional y ciudadano, dentro del marco cultural, familiar y social donde se desarrollen.

A medida que van llegando a la adultez temprana, dirigen sus energías y motivaciones hacia diferentes campos: como los estudios, entrar al mundo laboral, formar una familia, emprender un negocio y, por tanto, se enfrentan a tareas y decisiones que les llevan a replantearse o reorganizar sus metas en respuesta a las vivencias que tengan. Según Warner Schaie (1979), dentro del desarrollo cognoscitivo que propone, los individuos en las edades de 20 a 30 años adquieren conocimientos para alcanzar competencia e independencia y se enfocan en tareas relevantes para conseguir sus propósitos, ya que gozan de una mayor vitalidad, energía y productividad.

Como indica el Informe sobre la juventud mundial 2005, los jóvenes son muy flexibles y posiblemente más capaces de adaptarse a las nuevas oportunidades y sacar provecho de ellas. Son la generación mejor preparada para utilizar las nuevas tecnologías de la

⁴ Hilda Carrera, Responsable del Departamento de América Latina del SECOURS CATHOLIQUE, fragmento del discurso pronunciado en el seminario internacional “Creación de empresas juveniles” realizado en Lima-Perú, en julio de 1997.

información; se benefician del crecimiento económico de un país; muchos de ellos viajan por motivos de trabajo, estudios, proyectos, vacaciones; y, el teléfono y la Internet les permiten mantenerse en contacto con amigos y parientes en otros países. (ONU, 2005)

Dada la gran diversidad de las y los jóvenes por factores como etnia, educación, salud, y niveles de participación dentro de sus localidades, es importante que se generen propuestas generales y específicas en materia de trabajo, derechos y obligaciones y se conciba oportunidades en empleo y emprendimiento.

El informe sobre la juventud mundial 2007 de las Naciones Unidas, señala que

1.2 mil millones de jóvenes entre 15 y 24 años de edad constituyen una parte esencial del proceso de desarrollo en nuestras sociedades, no sólo por el tamaño de la población (representan el 18% de la población mundial), sino también por su nivel educativo más alto. Nunca antes este grupo etario había representado una porción tan grande de la población global. Además, los jóvenes entre 15 y 24 años de edad constituyen el 25% de la población en edad laboral.

Al abordar los desafíos que enfrenta la juventud en su transición hacia la vida adulta, el informe enfatiza que *“los responsables de las políticas públicas deben concentrarse no sólo en desarrollar las capacidades de los jóvenes, a través de una mayor inversión en áreas como la educación, la salud y la formación, sino también priorizar las oportunidades para que los jóvenes puedan participar en el desarrollo.”*

En el Ecuador, las y los jóvenes entre 18 a 24 años representan el 13% de la población, de ellos, el 51,1% son hombres y el 48,9% mujeres, el 81,9% se consideran mestizos, el 6,8% blancos y el 6,9% indígenas. El 89,9% de los jóvenes habla sólo español, de ellos el 5,1% además habla una lengua indígena y el 5% habla un idioma extranjero (INEC, 2010).

El 69,7% de jóvenes se encuentra en el área urbana, mientras el 30,3% en el área rural. El mayor porcentaje se ubica en la provincia de Guayas con el 22,1%, seguido por Pichincha con el 18,3%, mientras que las provincias con menor población joven está en Pastaza y Zamora Chinchipe con el 0,6% (INEC, 2010).

En otros datos, el 52,5% de los jóvenes ha utilizado una computadora en el último año y el 46,5% Internet, mientras el 57,5% de los jóvenes posee celular. Finalmente, el 35,1% practicó algún deporte en los últimos doce meses, el 3,1% tocó algún instrumento

musical o realizó alguna actividad artística y el 26,5% se dedicó a la lectura (INEC, 2010).

Su ingreso al mundo laboral

El tema del empleo es prioridad para las y los jóvenes ya que repercute en su calidad de vida por lograr una vía de ingresos continuos, tener cobertura en el sistema de salud y seguridad social y sentirse parte del progreso colectivo de un país. Además, facilita la consecución de los objetivos que se plantean para su futuro y sus metas actuales y les da la posibilidad de adquirir capacidades y destrezas para ingresar al mundo productivo y empresarial debido a una mayor especialización de los trabajos e involucramiento en las nuevas tecnologías. Pero, ¿qué sucede cuando esas expectativas se ven afectadas por la realidad de estar “excluidos” del mundo laboral y productivo de una sociedad? Dada esta situación, los países han venido elaborando diversos tipos de políticas considerando variables como empleabilidad, equidad de género, espíritu emprendedor, etc., como medios para impulsar la inserción laboral de los jóvenes. (OIT, 2009)

El empleo para la juventud se lo ha abordado como una estrategia de largo plazo que motiva también a los países a alcanzar un crecimiento económico basado en innovaciones y conocimiento, para no solamente crear puestos de trabajo sino mejores puestos de trabajo, más productivos y sostenibles con el fin de alcanzar una reducción del desempleo y construir el sentido de pertenencia a la sociedad, mismo que está constituido por un conjunto de percepciones, valores y disposiciones.

A continuación, se aborda el tema del empleo en América Latina y en particular en Ecuador:

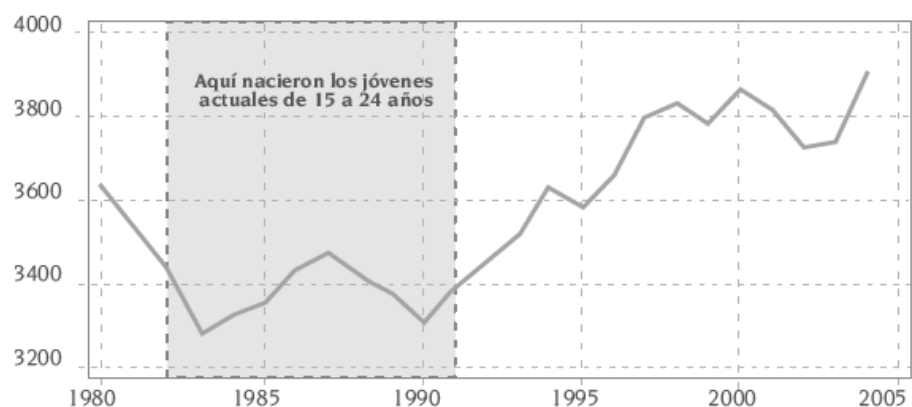
El mercado laboral en América Latina

Los jóvenes latinoamericanos son el segmento más numeroso de la población en edad de trabajar, la mayoría nació en la década de los ochenta y fueron testigos de muchos cambios en escenarios como la tecnología, las comunicaciones y la globalización, pero además, visualizaron una época de crisis en sus países durante la década de los 90, período de transiciones en el mercado laboral, y algunos niños, ahora jóvenes, vieron a sus padres perder su empleo y vivir angustias laborales. En la década actual han evidenciado un crecimiento prolongado de las economías de sus países y se han

generado expectativas de mejora de las condiciones de vida, pero también han sido testigos de la ola de migración y sus consecuencias, por ello requieren de conocimientos adicionales en lenguas y de herramientas informáticas para sobrevivir en este mundo competitivo. Si consideramos que América Latina es una región de desigualdades sociales y económicas, los jóvenes no son la excepción; existen diversos grupos con prioridades diferentes, por ejemplo, aquellos que sólo estudian y la calidad y la pertinencia de la educación es su preocupación; otros que sólo trabajan y se interesan por las condiciones de su trabajo actual y futuro; otros jóvenes que pueden estudiar y trabajar, pero también existen quienes no estudian ni trabajan y son uno de cada cinco jóvenes en la región, de estos, dos de cada tres son mujeres.⁵

En el gráfico N°1 se muestra la evolución del PIB per cápita durante las décadas del 80 y 90 en América Latina.

GRÁFICO 1



Fuente: Elaborado por la OIT dentro del Informe regional Trabajo decente y Juventud, América latina de la OIT 2009

En América Latina, debido a la crisis económica de los años 2008 y 2009, el desempleo aumentó en la región y gran parte de los jóvenes se retiraron del mercado laboral desalentados por la falta de oportunidades, simultáneamente, grupos de jóvenes de entre 15 y 19 años de edad decidieron permanecer en el sistema escolar con el propósito de mejorar su trayectoria laboral futura, o para esperar que se supere la actual contracción

⁵ Dos de cada tres son mujeres del grupo que no estudia ni trabaja, tienen embarazos adolescentes o hijos en la primera infancia y deben dedicarse eventualmente al servicio doméstico. Esta información está en Magnitud y heterogeneidad: políticas de fomento del empleo juvenil y las micro y pequeñas empresas, diciembre 2009, CEPAL y AECID, elaborado por Juan Chacaltana.

de las economías.⁶ La tasa de participación de los jóvenes en el mercado laboral (15 a 24 años) de los países latinoamericanos disminuyó del 2008 al 2009, evidenciándose un aumento del desempleo (Tabla 1, gráfico 2)⁷ mientras que la tasa de participación de los adultos permaneció estable (OIT, 2009).

Tabla 1: América Latina (8 países): Tasa de participación, ocupación y desempleo por grupos de edad. I trimestre – III trimestre 2008 y 2009 (porcentajes)

Países	Tasa de participación				Tasa de ocupación				Tasa de desempleo			
	15 -24 años		25 a más		15 -24 años		25 a más		15 -24 años		25 a más	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Brasil (6 regiones metropolitanas)	56.6	55.1	64.0	64.0	46.0	44.6	60.5	60.2	18.7	19.1	5.5	5.9
Chile (Nacional) ^{a/}	34.6	33.8	62.3	62.3	27.7	26.1	52.5	57.3	19.8	22.9	6.1	8.0
Colombia (13 áreas metropolitanas) ^{b/}	52.4	54.2	67.0	68.3	40.8	41.1	61.3	61.7	22.1	24.1	8.4	8.7
Ecuador (Urbano) ^{c/}	36.3	35.3	75.0	74.1	31.0	29.2	71.7	69.6	14.4	17.5	4.4	6.1
México (Nacional) ^{d/}	44.6	42.9	64.6	64.5	41.2	38.5	62.7	61.8	7.6	10.3	2.9	4.2
Perú (Lima Metropolitana) ^{d/}	55.2	52.4	74.6	74.9	46.4	43.5	70.0	70.5	15.9	16.8	6.1	5.9
Uruguay (Urbano) ^{d/}	48.0	48.9	66.1	67.3	37.2	38.4	62.5	63.8	22.5	21.5	5.4	5.2
Venezuela (Nacional)	44.7	44.0	50.5	50.6	38.2	36.9	47.4	47.5	14.6	16.1	6.1	6.3

Fuente: OIT con base en información oficial de las encuestas de hogares de los países.

a/ Primer semestre. En el cuadro 2 del anexo estadístico se muestran los datos del desempleo juvenil correspondientes al promedio del período Enero - Septiembre.

b/ Los grupos etarios corresponden de 14 a 26 años y 27 años a más.

c/ Primer semestre.

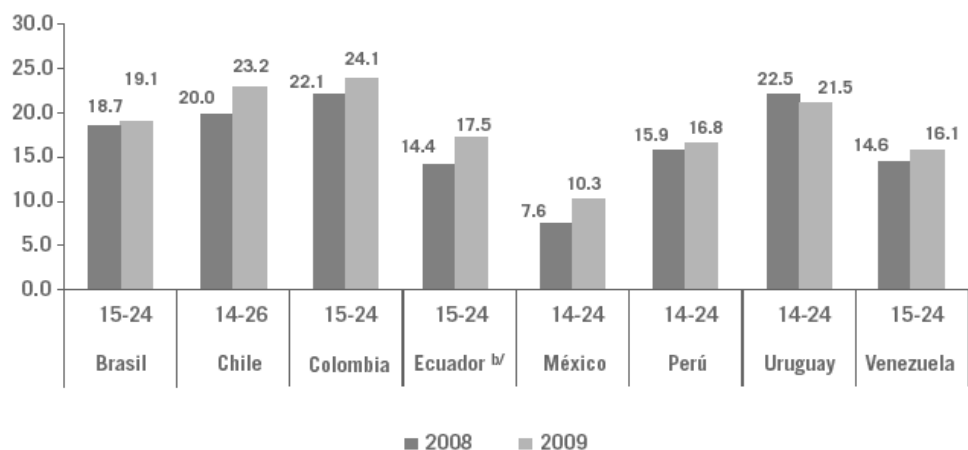
d/ El primer grupo etario corresponde de 14 a 24 años.

Fuente: Elaborado por la OIT dentro del Informe PANORAMA LABORAL 2009, para América Latina

⁶ La proporción de jóvenes que asisten al colegio en el segundo trimestre de 2009 aumentó en seis países de América Latina (Colombia, Chile, Ecuador, México, Panamá y Perú).

⁷ Tomados del informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), PANORAMA LABORAL 2009, para América Latina y el Caribe, páginas 35 y 39.

Grafico 2: América Latina (8 países): Tasa de desempleo por grupos de edad. I trimestre – III trimestre 2008 y 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborado por la OIT dentro del Informe PANORAMA LABORAL 2009, para América Latina y el Caribe, páginas 35 y 39

Tabla 2: América Latina: Tasa de ocupación de la región por grupos de edad. Países seleccionados: Chile, Colombia, Ecuador, México Panamá y Perú. II trimestre 2007, 2008 y 2009 (porcentajes)

Sexo y Edad	2007	2008	2009 ^{a/}
Total	60.9	61.1	60.7
10 a 14 ^{b/}	8.3	6.7	6.5
15 a 19	31.4	31.9	30.5
20 a 24	65.7	65.2	64.6
25 a 29	78.2	79.6	79.5
30 a 64	74.5	74.9	74.9
65 y más	22.8	24.4	23.7
Hombres	74.9	74.6	73.8
10 a 14 ^{b/}	10.4	8.2	8.5
15 a 19	37.8	38.1	36.6
20 a 24	76.5	76.1	75.1
25 a 29	93.4	93.4	93.0
30 a 64	92.8	92.6	92.2
65 y más	35.7	37.4	35.6
Mujeres	47.9	48.6	48.4
10 a 14 ^{b/}	6.0	5.0	4.5
15 a 19	24.6	25.4	24.1
20 a 24	55.4	54.6	53.9
25 a 29	64.1	66.1	66.5
30 a 64	58.0	58.9	59.3
65 y más	12.9	14.3	14.1

Fuente: Elaborado por la OIT dentro del Informe PANORAMA LABORAL 2009, para América Latina y el Caribe, páginas 35 y 39

La OIT dentro de su informe sobre trabajo decente y juventud, advierte que en la región existe 104 millones de jóvenes (15 a 24 años), de los cuales 34% de los jóvenes sólo estudia, 33% de los jóvenes sólo trabaja, 13% de los jóvenes estudia y trabaja, 20% no estudia ni trabaja. Además, el documento dice que de acuerdo con las cifras disponibles entre aquellos que sí trabajan, apenas el 10% tienen un contrato estable, 35,1% tienen seguro de salud, y 32,5% está afiliado a algún sistema de pensiones.

No es suficiente crear empleos para los jóvenes. En el mundo entero, no sólo está resultando difícil, e incluso imposible, para los jóvenes encontrar un empleo, pero aún más un empleo decente. [...] No nos enfrentamos únicamente a un reto económico, sino a una amenaza en materia de seguridad de enormes proporciones.

Desaprovechar este potencial es un desperdicio económico que puede menoscabar la estabilidad social. La crisis es una oportunidad para reevaluar las estrategias para hacer frente a las serias desventajas que enfrentan los jóvenes al ingresar en el mercado laboral. Es importante que nos enfoquemos en estrategias integradas y exhaustivas que combinen políticas educativas y de formación con políticas laborales destinadas a los jóvenes.

Juan Somavia⁸

América Latina no está en situación de un crecimiento sin empleo. El crecimiento económico y la demanda laboral están estrechamente relacionados, lo que implica el surgimiento de nuevas oportunidades para los jóvenes. Por ello, los países latinoamericanos deben trabajar en políticas que busquen un mayor acceso a la educación y capacitación al reconocer que los jóvenes tendrán una mejor inserción laboral cuanto más completo sea su ciclo educativo y estratégico, para elevar su competitividad entre los futuros trabajadores.

En Ecuador el mercado laboral

La situación del empleo en Ecuador desde el 2007, como lo muestra el gráfico N° 3, tuvo una evolución variada obedeciendo a la política económica del gobierno de Rafael Correa, como por ejemplo, la eliminación de la contratación por horas. Al mismo tiempo, durante ese período la Asamblea Constituyente aprobó una nueva Constitución en la cual se introdujeron cambios importantes respecto al rol del Estado en la economía en general, así mismo, se dio un aumento de los ingresos públicos en el 2008, los ingresos fiscales representaron el 39% del PIB del 2008 y los ingresos petroleros

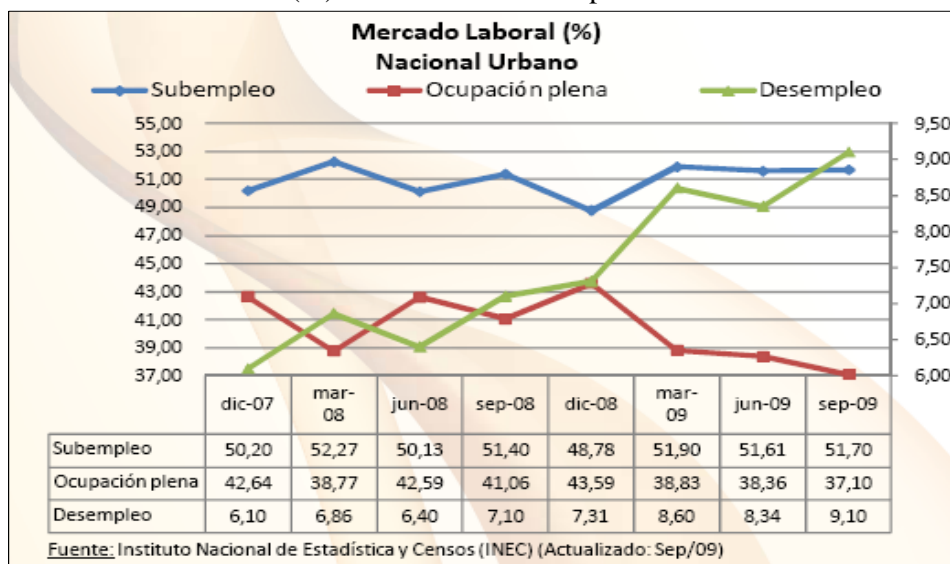
⁸ Juan Somavia, Director general de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)

crecieron al 16,5% del PIB, pero se evidenció un crecimiento del gasto público que representó el 40,6% del PIB, marcado por un incremento de gastos corrientes, incluidos el pago de salarios, la compra de bienes y servicios, otros gastos como el Bono de Desarrollo Humano y compra de derivados de petróleo importados, los cuales se comercializan a precios menores de los comprados. Como respuesta a la crisis financiera global a partir de mediados del 2008, las monedas de varios socios comerciales del Ecuador se depreciaron frente al dólar, por tanto el gobierno debió adoptar políticas orientadas a restringir las importaciones, como fijar aranceles específicos para la industria textil, del calzado y cerámica. (CEPAL, 2009).

Hasta septiembre del 2009, el INEC publicó los siguientes indicadores: la PEA con ocupación plena fue del 37,10%, es decir, que trabajan como mínimo la jornada legal (8am a 4pm) y tienen ingresos superiores al salario unificado (\$218,00 en el 2009), las personas en relación de subempleo llegó a 51,70%, que corresponde a aquellos que tienen empleo pero están dispuestos a modificar su situación laboral, en este grupo están ecuatorianos que no tienen relación de independencia pero poseen su propio RUC y también los que laboran por horas como mutuo acuerdo entre trabajador y empleador. Los subempleados generan recursos para subsistir y no para originar productividad y desarrollo, que en su mayoría son los involucrados en los mercados informales; así mismo, el alto nivel de subempleo, de alguna manera se debe a que está absorbiendo parte del desempleo que se conoce como el desempleo oculto.

El porcentaje de personas sin empleo fue de 9,10 %, que son los desocupados, los que están buscando trabajo o haciendo planes para montar un negocio que se conoce como desempleo abierto, por otra parte, el crecimiento del desempleo en el 2009 se debió principalmente a los efectos de la crisis internacional que golpeó al mercado laboral. En el siguiente grafico se muestra la variación del mercado laboral durante el 2008 y 2009.

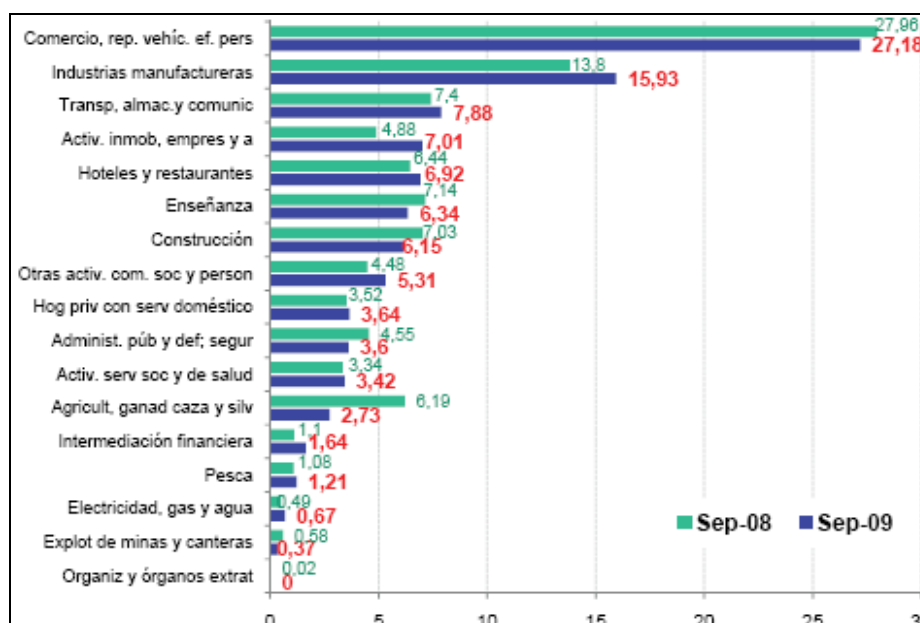
Gráfico 3: Mercado Laboral (%) nacional urbano a septiembre de 2009



Fuente: Elaborado por la INEC, septiembre 2009.

Para septiembre de 2009 los sectores de comercio y manufacturas congregaron la mayor parte de personas ocupadas (Gráfico N°4). Entre los dos representaron el 43.11% del total de ocupados, que es 1.35% más que en el mismo período de 2008.

Gráfico 4: Tasa De Participación Del Total De Ocupados Por Rama De Actividad



Fuente: +Elaborado por el Banco Central, tomando como fuente de información datos del INEC

La Población Económicamente Activa (PEA) ecuatoriana es mayoritariamente joven, datos del INEC del año 2009 muestran que dentro del grupo de 18 a 29 años representan el 28,83% de la PEA del sector urbano del país y en el sector rural representan el 16,58%⁹.

En el grupo de 18 a 29 años del sector urbano, los hombres son el 16,70% y las mujeres son el 12,13%. En el Sector rural los hombres constituyen el 16,58% y las mujeres el 8,40%. En la Tabla N° 3 se presenta la distribución de la PEA, por sexo, grupos de edad y sectores económicos de la zona urbana del País, y en la Tabla N° 4 la distribución del PEA en el sector rural.

Tabla N°3 PEA, sexo y grupos de edad por sectores económicos NACIONAL URBANO

SEXO Y GRUPOS DE EDAD	TOTAL	SECTORES ECONÓMICOS				
		SECTOR FORMAL	SECTOR INFORMAL	SERVICIO DOMÉSTICO	OCUPADOS NO CLASIFICADOS	DESOCUPADOS
NACIONAL URBANO	4,431,196	1,755,099	1,923,795	168,191	232,819	351,291
10 a 17 años	140,655	18,015	80,451	5,946	13,917	22,326
18 a 29 años	1,277,855	558,102	413,432	35,699	79,079	191,543
30 a 39 años	965,524	426,118	396,061	37,932	42,574	62,838
40 a 49 años	931,112	384,429	420,354	43,632	44,949	37,748
50 a 64 años	874,616	315,360	452,880	37,190	37,165	32,020
65 años y más	241,435	53,075	160,616	7,792	15,135	4,816
HOMBRES	2,551,654	1,082,545	1,117,039	11,236	173,377	167,457
10 a 17 años	91,385	14,475	51,974	452	11,436	13,048
18 a 29 años	740,299	331,957	259,729	1,310	56,999	90,303
30 a 39 años	539,186	257,600	224,721	1,510	30,066	25,289
40 a 49 años	515,149	237,945	223,237	3,701	34,256	16,010
50 a 64 años	505,200	201,952	253,443	3,279	28,071	18,455
65 años y más	160,436	38,617	103,936	984	12,547	4,352
MUJERES	1,879,543	672,554	806,756	156,955	59,442	183,834
10 a 17 años	49,270	3,540	28,478	5,494	2,480	9,278
18 a 29 años	537,556	226,145	153,703	34,389	22,079	101,240
30 a 39 años	426,338	168,519	171,341	36,422	12,508	37,549
40 a 49 años	415,963	146,484	197,117	39,932	10,693	21,737
50 a 64 años	369,417	113,409	199,437	33,911	9,094	13,566
65 años y más	80,999	14,458	56,681	6,808	2,588	464

Fuente: Elaborado por Instituto Nacional de Estadísticas y Censos sept. 2009

⁹ Datos proporcionados por el portal del INEC www.inec.gov.ec

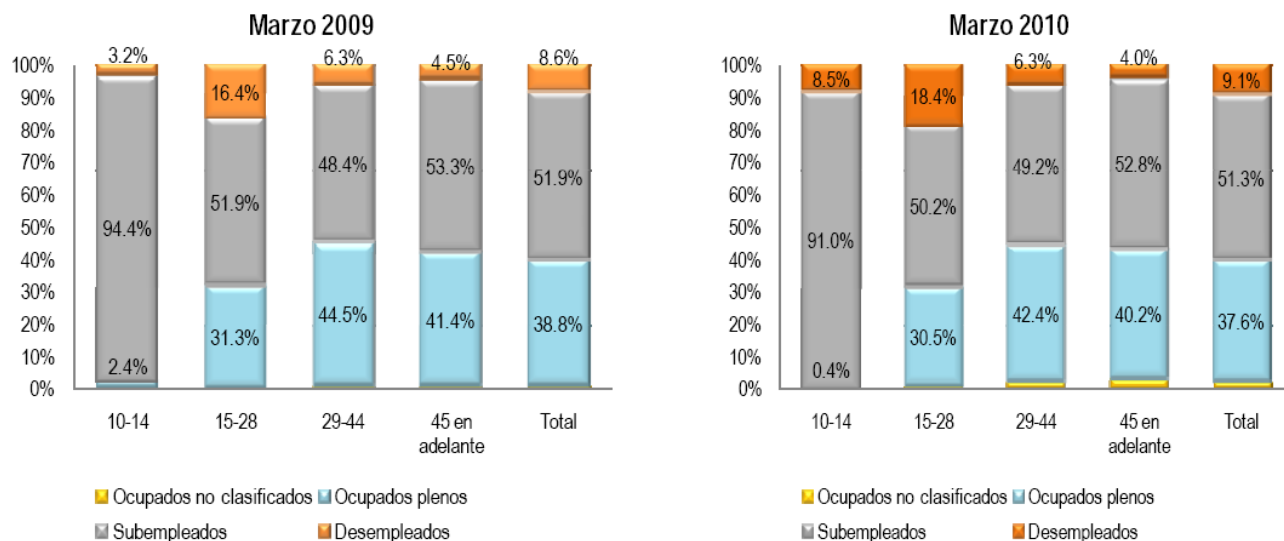
Tabla 4: PEA, sexo y grupos de edad por sectores económicos NACIONAL RURAL

SEXO Y GRUPOS DE EDAD	TOTAL	SECTORES ECONÓMICOS				
		SECTOR FORMAL	SECTOR INFORMAL	SERVICIO DOMÉSTICO	OCUPADOS NO CLASIFICADOS	DESOCUPADOS
NACIONAL RURAL	2,253,915	335,940	1,494,167	41,813	301,116	80,879
10 a 17 años	243,071	15,492	171,554	4,712	36,737	14,576
18 a 29 años	563,152	118,020	304,173	14,312	86,963	39,683
30 a 39 años	374,197	76,990	229,674	9,952	45,541	12,039
40 a 49 años	395,324	64,833	267,754	6,702	47,973	8,062
50 a 64 años	426,563	48,667	311,855	5,577	55,017	5,448
65 años y más	251,608	11,937	209,157	557	28,884	1,072
HOMBRES	1,432,043	240,741	929,585	3,043	218,755	39,919
10 a 17 años	150,636	11,693	104,300	200	26,963	7,479
18 a 29 años	373,807	80,836	203,458	552	67,030	21,931
30 a 39 años	218,823	49,460	131,248	1,188	33,028	3,899
40 a 49 años	246,000	49,073	160,653	281	33,077	2,916
50 a 64 años	275,469	39,366	195,058	388	37,767	2,890
65 años y más	167,308	10,313	134,867	434	20,890	803
MUJERES	821,872	95,198	564,582	38,770	82,361	40,961
10 a 17 años	92,435	3,799	67,253	4,512	9,774	7,097
18 a 29 años	189,345	37,184	100,715	13,760	19,934	17,752
30 a 39 años	155,374	27,530	98,427	8,765	12,513	8,140
40 a 49 años	149,324	15,761	107,101	6,421	14,896	5,145
50 a 64 años	151,094	9,300	116,796	5,189	17,250	2,558
65 años y más	84,300	1,624	74,290	123	7,994	268

Fuente: Elaborado por Instituto Nacional de Estadísticas y Censos sept. 2009 www.inec.gov.ec

Como indica el gráfico N° 5, para el primer trimestre del 2010, la mayor parte de la PEA corresponde a los subempleados, quienes son el 51.3% del total de ocupados, con una disminución de 0,6 puntos respecto a marzo 2009; asimismo, la tasa de ocupación plena disminuyó en 1.2 puntos, al ubicarse en 37.6%. Por el contrario, la tasa de desocupación total aumentó en 0.5 puntos, situándose en el 9.1%.

Gráfico 5:

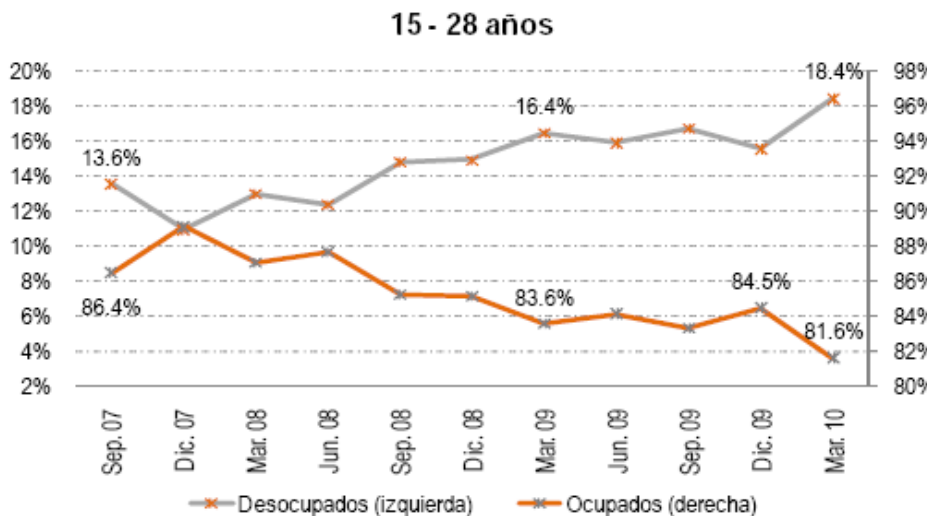


Fuente: Elaborado por el BCE Informe trimestral del mercado laboral marzo 2010

Según el Banco Central, respecto a los ocupados y desocupados por edad, en el mes de marzo de 2010 la PEA comprendida entre los 15 y 28 años tiene una mayor tasa de desempleo llegando al 18,4% y el grupo mayor de 45 años una desocupación de 4%.

En lo que refiere a los jóvenes entre 15 a 28 años para marzo del 2010 con ocupación plena están el 30.5%, subempleados el 50,2% y desocupados el 18,4%. (Gráfico N°6).

Gráfico 6:

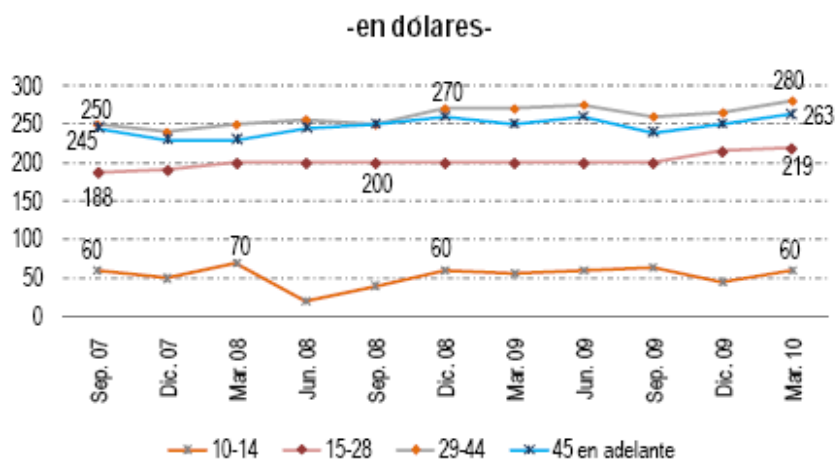


Fuente: Elaborado por el BCE Informe trimestral del mercado laboral marzo 2010

Respecto a la renta primaria, la población entre 29 y 44 años presenta la mayor renta primaria (\$ 280 dólares) y el grupo entre 10 a 14 años, la menor (\$60 dólares) hasta

marzo del 2010. En el gráfico N° 7 se puede apreciar la variación durante los tres últimos años.

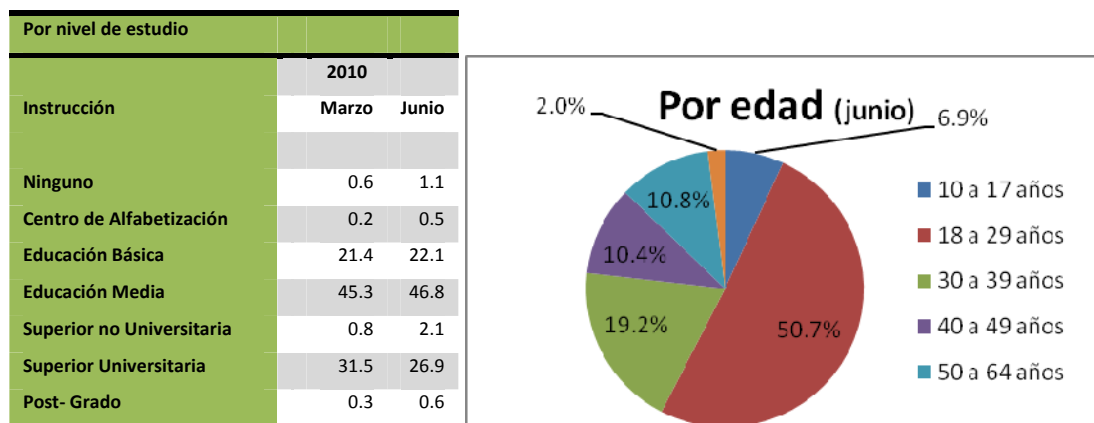
Grafico 7: Variación de renta primaria.



Fuente: Elaborado por el BCE Informe trimestral del mercado laboral marzo 2010

El gráfico No. 8 de desocupados por edad y nivel de estudios, muestra que la población entre 18 y 29 años de edad representa el 50,7% de desempleados, de los cuales el 26,9% posee instrucción universitaria.

Grafico 8: Tabla de desocupados ¹⁰



Fuente: Diario El Comercio, tomado como información datos del INEC

¹⁰ Fuente. Diario El Comercio, correspondiente al artículo *El desempleo golpea a los profesionales* del 28 de agosto de 2010

Las dificultades de los jóvenes para insertarse en el mercado laboral provienen tanto desde la demanda como desde la oferta de trabajo, las empresas demandan jóvenes con experiencia y buen nivel de estudios, y los jóvenes buscan un lugar que se adapte a las aspiraciones que se han planteado, pero en varias ocasiones lo que encuentran se caracteriza por ser temporal y precario, causando en ellos frustración e inseguridad por su futuro. (Vásconez, 2006)

Las estrategias utilizadas por los jóvenes para encontrar un trabajo, según Espinosa y Esteves (2008): son acudir a amigos y parientes, recurrir a los medios de comunicación (clasificados de prensa), presentarse directamente en las empresas y colocar sus carpetas, aunque como mostrará la investigación, la posibilidad de emprender actividades independientes está presente, pero lo ven ligado con la necesidad de adquirir experiencia y recursos para poder hacerlo.

La importancia de la educación

La educación tiene como propósito la formación y capacitación de los individuos mediante la entrega de conceptos, procedimientos e informaciones que permitan el desempeño de actividades, desarrollando su inteligencia individual gracias a la transmisión de conocimientos, los cuales proveen a la persona la capacidad de discernir, además de adquirir valores y normas socialmente aceptados y como consecuencia definir su actitud frente a la realidad que le rodee. (Tabares, 2002)

Retomando la definición de educación se dice que consiste en un proceso que tiene como esencia dos actividades, la enseñanza y el aprendizaje. La enseñanza, a cargo del educador que tiende a transformar al alumno mediante la capacitación; y el aprendizaje, que es el esfuerzo del estudiante por adquirir lo que se le trasmite. (Tabares, 2002)

La educación contribuye a armonizar el crecimiento, la equidad y la participación en la sociedad, teniendo un papel importante en las economías al ser una inversión con altas tasas de retorno y la creación de valor. Las personas, al estar mejores preparadas, adquieren más capacidades y contribuyen al aparato productivo de un país, reducen las desigualdades y encuentran un camino para salir de la pobreza. (Tabares, 2002)

En el artículo 26 de la Declaración de los derechos humanos firmada en 1948 se señala que:

Toda persona tiene derecho a la educación. La educación debe ser gratuita, al menos en lo concerniente a la instrucción elemental y fundamental. La instrucción elemental será obligatoria. La instrucción técnica y profesional habrá de ser generalizada; el acceso a los estudios superiores será igual para todos, en función de los méritos respectivos. La educación tendrá por objeto el pleno desarrollo de la personalidad humana y el fortalecimiento del respeto a los derechos humanos y a las libertades fundamentales; favorecerá la comprensión, la tolerancia y la amistad entre todas las naciones y todos los grupos étnicos o religiosos; y promoverá el desarrollo de las actividades de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz. Los padres tendrán derecho preferente a escoger el tipo de educación que habrá de darse a sus hijos...¹¹

La educación es uno de los principales temas de discusión en varias conferencias que se llevan a cabo alrededor del planeta, organismos internacionales como el Banco Mundial, la UNESCO, UNICEF, CEPAL, entre otros, se han comprometido a aportar mecanismos y soluciones para universalizar la educación, pero existe un gran camino hacia esos objetivos. En varios artículos publicados por estas Instituciones se menciona a la educación como uno de los principales pilares para el desarrollo de las economías, por tanto, los países deben dedicar una parte importante de su presupuesto social para alcanzar una cobertura mayor en sus naciones, buscando fortalecer la educación básica, a fin de lograr que la gran mayoría de los niños y jóvenes la terminen de forma satisfactoria. Se debe promover una oferta atractiva de Educación Técnico Profesional, que asegure la relación entre educación y empleo, impulsar la innovación, la movilidad y la investigación científica de forma tal que se dé prioridad a la creación del espacio común en materia de educación¹²; estos propósitos forman parte del proyecto METAS EDUCATIVAS 2021 diseñado por la Organización de Estados Iberoamericanos (OEI).

La educación en el Ecuador está intentando dar cumplimiento a los Objetivos de Desarrollo del Milenio propuestos por Las Naciones Unidas, que se rigen por los principios de unidad, integridad, continuidad, secuencia, flexibilidad y permanencia, en la perspectiva de una orientación democrática, humanística, investigativa, científica y técnica. (PNUD, 2010); y de acuerdo a la Ley de Educación vigente durante el 2010. El régimen educativo ecuatoriano está regido por dos sistemas: el Ministerio de Educación, que a su vez comprende dos subsistemas: el escolarizado y el no escolarizado; y, el Universitario formado por la Asamblea de la Universidad Ecuatoriana, que es el

¹¹ Tomado de la Declaración Universal de los Derechos Humanos, Artículo 26. <http://www.pdhre.org/index-sp.html>

¹² Parte de la Relatoría del Foro de Ministros de Educación de América Latina, El Caribe y la Unión Europea para la VI Cumbre UE-ALC de marzo de 2010, www.oei.es

organismo representativo y consultivo que sugiere al Consejo Nacional de Educación Superior (CONESUP) políticas y lineamientos para las universidades y escuelas politécnicas.

Según los datos proporcionados por Sistema Nacional de Estadísticas Educativas (SINEC), la tasa neta de matrícula en educación básica en el año lectivo 2008 fue de 93,18 % , la deserción en el nivel primario durante el periodo 1999-2004, fue de 5.7% en el sector rural y de 3.86% en el sector urbano. La tasa de matriculación en la secundaria en el año 2008 fue 53,17%¹³, en el nivel superior (Universidades y Escuelas politécnicas) la tasa de matriculación durante el 2008 fue de 19,5%¹⁴ (CONESUP, 2008). La Tabla N° 5 muestra los índices en educación durante los últimos años.

Tabla 5:	1999	2005	2006	2007	2008
Tasa de analfabetismo	10.8	7.9	9,1	9.0	7,62
Tasa neta de matrícula primaria	90.3	97.3	96.8	96.9	93.2
Tasa neta de matrícula secundaria	51.4	55.4	57.3	59.2	53.2
Tasa neta de matrícula universitaria	14.9	15.4	16.5	17.8	19.5

Elaboración propia

Desde una perspectiva de acceso y equidad, las tasas de matriculación secundaria y superior según grupos de población en el 2006, fue el siguiente:

¹³ Ecuador se comprometió en la Cumbre de las Américas 2005 a lograr que el 75% hasta el 2010.

¹⁴ Para tercer nivel se matricularon 531,467 alumnos de los cuales el 64.72% corresponden a universidades públicas, 23,4% a universidades cofinanciadas y 11.87% a particulares autofinanciadas.

Tabla 6:

<i>Etnia</i>	<i>Secundaria</i>	<i>Universitaria</i>
Afroecuatoriano	52.66%	10.84%
Blanco	65.31%	19.11%
Indígena	44.24%	5.88%
Mestizo	68.70%	21.81%
Mujer	65.40%	21.69%
<i>Quintil de consumo</i>		
Quintil 1	36.53%	1.94%
Quintil 2	55.12%	4.78%
Quintil 3	73.96%	12.36%
Quintil 4	82.64%	25.65%
Quintil 5	87.50%	54.15%
<i>Área</i>		
Rural	47.69%	6.35%
Urbano	74.85%	25.89%
País	65.21%	19.68%
Fuente: ECV 2006. INEC.		

Fuente. Elaborado por Alcides Aranda (2009: 18): proyecto Alfa, fuente de información

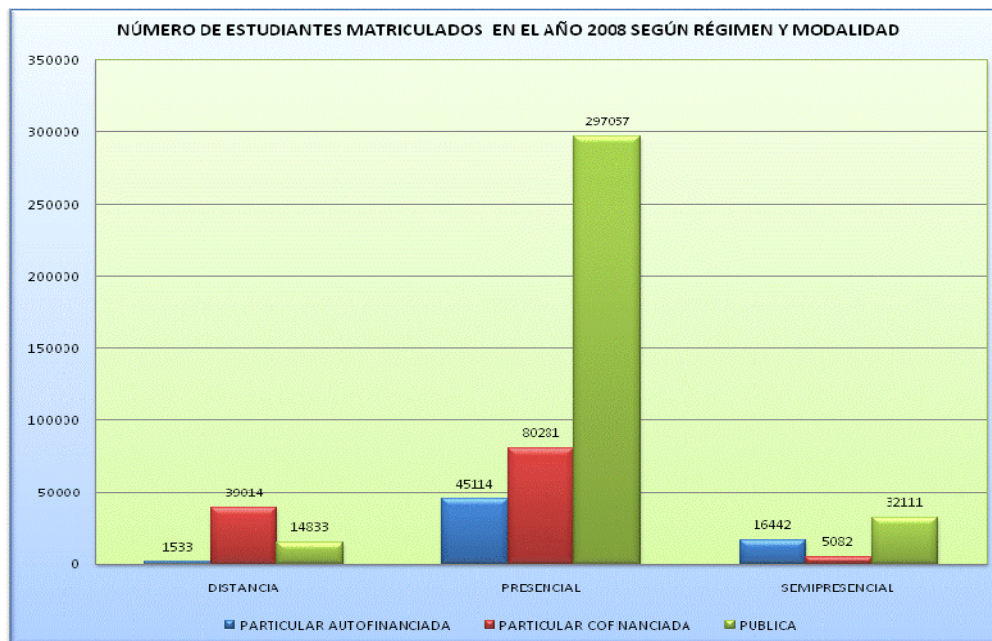
Estas tasas están entre las más bajas de América Latina. Además, el nivel secundario presenta problemas de eficiencia interna. “Del 100% de alumnos que ingresan a primer curso en un año dado, apenas el 57% termina el colegio sin desertar ni repetir” (Aranda, 2009: 19). En conclusión, el país tiene un bajo nivel de acceso a la educación media (con niveles aún más bajos en los quintiles pobres) y graves problemas de eficiencia interna (de todos los que entran, un alto porcentaje deserta o repite). “Dado que para entrar a la universidad se requiere haber terminado la educación secundaria y tener título de bachiller, del total de jóvenes que estarían en edad de entrar a tercer nivel apenas un pequeño porcentaje tiene las posibilidades de hacerlo”. (Aranda, 2009: 19).

En el Ecuador, la educación superior, al momento, está conformada por 71 universidades, 29 son públicas, 9 particulares cofinanciadas y 33 son autofinanciadas, 396 instituciones no universitarias (institutos superiores técnicos y tecnológicos, pedagógicos, conservatorios y de artes). Existen 3433 carreras de pregrado, 440 carreras de maestría, 193 carreras de especialización y 242 de diplomados. Las carreras se pueden desarrollar en modalidad presencial, semi presencial y a distancia (CONESUP, 2010).

El mayor número de estudiantes matriculados en el año 2008, como muestra el gráfico N° 9, estudian en la modalidad presencial, con mayor participación en la educación pública. La mayor parte de la población universitaria en el Ecuador es femenina

representando el 53%, las carreras con mayor número de estudiantes son las de administración y comercio, seguidas por las tecnologías y las ciencias sociales (Tabla 7).

Gráfico 9:



Fuente: Elaborado por el CONESUP. www.conesup.net

Tabla 7: Número de estudiantes de las universidades y escuelas politécnicas según área de estudio.

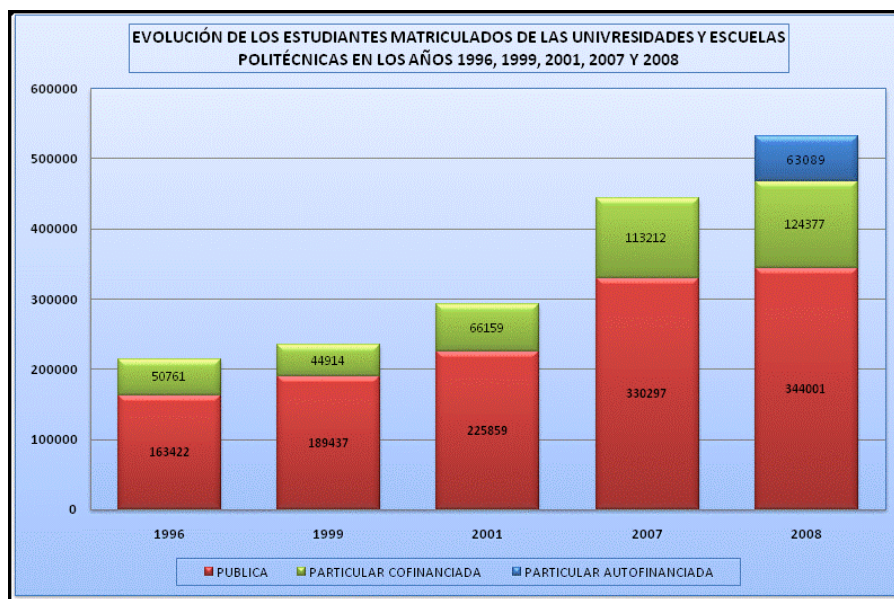
ESTUDIANTES POR CARRERA	
AREA DE ESTUDIO	2008
TECNOLOGIAS	85,990
HUMANIDADES Y CIENCIAS DE LA CULTURA	1,983
EDUCACION	75,813
CIENCIAS SOCIALES	85,105
CIENCIAS DE LA SALUD	58,390
CIENCIAS BÁSICAS	10,510
ARTES Y ARQUITECTURA	18,235
AGRICOLA Y PECUARIA	17,192
ADMINISTRACION Y COMERCIO	178,249

Fuente: CONESUP, elaboración propia

La evolución de los estudiantes matriculados en las universidades ecuatorianas y escuelas politécnicas ha ido en crecimiento. De 234,351 estudiantes en 1999 a 2008 la

cifra se elevó a 531,467 (Gráfico 10), dado por el aumento de población joven y mayor oferta educativa.

Gráfico 10: Evolución de los estudiantes matriculados de las universidades y las escuelas politécnicas



Fuente: Elaborado por el CONESUP. www.conesup.net

La serie histórica de los graduados de las carreras de pregrado (Tabla 8) y programas de postgrado (Tabla 9) de las universidades y escuelas politécnicas, desde el 2005, muestra que las carreras de administración y comercio son las que más profesionales sacan al mercado y de igual manera en los postgrados.

Tabla 8: Pregrado

PREGRADO				
AREA	2,005	2,006	2,007	2,008
ADMINISTRACIÓN Y COMERCIO	14,586	15,410	15,221	18,386
AGRICOLA Y PECUARIA	2,044	2,055	2,355	2,464
ARTES Y ARQUITECTURA	1,254	1,469	1,365	1,552
CIENCIAS BÁSICAS	887	782	832	847
CIENCIAS DE LA SALUD	4,015	4,336	4,940	4,760
CIENCIAS SOCIALES	8,936	9,066	9,682	9,127
EDUCACIÓN	10,485	11,986	9,443	11,600
HUMANIDADES Y CIENCIAS DE LA CULTURA	204	198	276	329
TECNOLOGIAS	6,580	6,195	6,296	6,538
TOTAL	48,991	51,497	50,410	55,603

Fuente: Elaborado por el CONESUP. www.conesup.net

Tabla 9: Postgrado

POSTGRADO				
AREA	2,005	2,006	2,007	2,008
ADMINISTRACIÓN Y COMERCIO	3625	4312	4047	5670
AGRICOLA Y PECUARIA	123	56	75	116
ARTES Y ARQUITECTURA	44	33	8	69
CIENCIAS BÁSICAS	100	61	89	154
CIENCIAS DE LA SALUD	711	987	1061	1846
CIENCIAS SOCIALES	1272	1764	2729	2817
EDUCACIÓN	1710	2822	3166	3542
HUMANIDADES Y CIENCIAS DE LA CULTURA	17	29	15	37
TECNOLOGIAS	130	284	220	339
TOTAL	7732	10,348	11,410	14,590

Fuente: Elaborado por el CONESUP. www.conesup.net

El CONESUP, no posee datos del grado de deserción de los estudiantes universitarios pero Aranda, (2009: 55), hace un corte del 2001-2006 y obtiene que la tasa de graduación es del 49,6% (Tabla 10).

Tabla 10

NIVELES	DE ALUMNOS MATRICULADOS EN EL 1º AÑO DE LAS CARRERAS 2001	GRADUADOS 2006	TASA DE GRADUACIÓN
PREGRADO Y POSTGRADO	116,800	57,983	49.60%

Fuente: Elaborado por Alcides Aranda: proyecto Alfa, fuente de información INEC

Los jóvenes son una oportunidad para el país, pero aprovechar esta oportunidad significa brindarles una educación de calidad con contenidos pertinentes a su realidad, para que puedan enfrentar exitosamente y con capacidad innovadora los cambios cada vez más constantes en el mundo empresarial, pero como lo manifiesta Aranda (2009: 29):

El Sistema de Educación Superior (ecuatoriano), en los últimos 20 años, ha sufrido cambios importantes, desafortunadamente más a nivel cuantitativo que cualitativo, el problema no ha sido sólo la permisividad de la creación de los Centros de Educación Superior sino el abuso de creación de Facultades, Escuelas, carreras y especialidades, las que se ofrecen sin estudios previos de

perfiles profesionales, sin infraestructura, sin planta docente de calidad académica, sin estructuras curriculares actualizadas.

Por eso es necesario, como menciona el trabajo de Juventud y cohesión social en Ibero América, *“incrementar la relevancia de los contenidos curriculares, aumentar su pertinencia incorporando elementos de aprendizaje y métodos pedagógicos que permitan relacionar los conocimientos con la vida diaria y aprovechar su potencial creativo para el desarrollo de soluciones e iniciativas de emprendimiento innovadoras”*.¹⁵.

Acceso al financiamiento

Una gran parte de los emprendedores y, heterogéneamente, las pequeñas y medianas empresas en América latina¹⁶ no son sujetos de crédito por la incapacidad de presentar garantías que respalden su nivel de endeudamiento debido a su corta vida empresarial, un aumento de riesgo de quiebra del negocio, los costos del crédito como tasas y comisiones, los períodos, montos y etapas de la vida de la empresa, además, el nivel de informalidad con la que se lleva el negocio¹⁷. Frente a este escenario, se han planteado alternativas que faciliten la obtención de financiamiento y compartir el riesgo con mecanismos como los propuestos por Tueros (2007: 13):

a) Fondos para promover negocios en grupos con especiales dificultades de acceso a recursos, b) créditos blandos, con bajo interés, amplios períodos de gracia c) subsidios a la demanda, en forma de bonos y fondos especializados (de créditos, garantías, etc.), d) innovaciones en las tecnologías de entrega de servicios (ventanillas especializadas, banca ‘juvenil’, combinaciones del paquete financiero con servicios de desarrollo empresarial, etc.), manejo del riesgo (programas de capital de riesgo, ‘ángeles’ inversionistas, etc.).

Los estados latinoamericanos hacen intentos por acercar el financiamiento a las PYMES y a emprendedores con programas o iniciativas como la banca de desarrollo, mediante la cual el Estado pone a disposición líneas de crédito como son las micro finanzas, que se han convertido en un sistema de promoción de las PYMES y han tenido éxito en algunos de los países de la región, pues son un mecanismo financiero alternativo a los

¹⁵ En el trabajo JUVENTUD Y COHESIÓN SOCIAL EN IBEROAMÉRICA Un modelo para armar, elaborado por CEPAL, esta es una de las propuestas que realiza respecto a la educación se encuentra en la pagina 146.

¹⁶ Las pequeñas empresas en América Latina tienen poco acceso al crédito, solo un 5% de ellas logran acceder al crédito de varias fuentes (familiares, amigos, prestamistas).

¹⁷ Véase en Crisis Internacional y Políticas para las MIPYMEs, 2009 publicado por la OIT.

grandes problemas de racionamiento de crédito y limitación en la prestación de servicios financieros aplicados por la banca formal. (Jácome, 2005: 172) Pero América Latina tiene tareas pendientes respecto a su cobertura y a generar productos según el segmento que lo requiere. Es necesario recalcar que el crédito a la microempresa y al emprendedor no solo se relaciona al negocio sino también a su calidad de vida (OIT 2009).

Vamos a mencionar dos casos en América Latina que han tenido resultados positivos en brindar herramientas para el crédito a emprendedores y PYMES. Uno de estos se desarrolla en Perú¹⁸, país que ha hecho un gran esfuerzo por mejorar el acceso para las microempresas formales e informales.

Dentro de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú, existen tres tipos de instituciones: Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, que son empresas de propiedad de municipalidades que financian principalmente a las PYMES, cuyas utilidades deben ser reinvertidas por Ley y los dividendos destinados a obras sociales en su zona; las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito que son empresas privadas que financian a PYMES en zonas rurales; y las Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME), que son empresas privadas que buscan promover el desarrollo económico y social de los sectores sin acceso al crédito formal, constituidas a partir de ONGs crediticias, pero no están autorizadas a captar depósitos del público (Villarán 2007: 21).

En el caso de Chile ,se han desarrollado instrumentos crediticios orientados a apoyar el emprendimiento y generación de pequeñas y medianas empresas que contemplan subsidios, garantías, cofinanciamientos, créditos focalizados impulsados por instituciones que promueven el sector empresarial, como es el caso de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), que tiene entre sus ámbitos el de ser intermediador financiero y facilitador de acceso al crédito al estar comprometida con el “PLAN CHILE EMPRENDE CONTIGO”. El 87.3% de sus clientes de crédito son microempresas.¹⁹

¹⁸ La contribución de las PYMES al producto interno bruto del Perú fue del 64% en el 2007 (OIT 2009)

¹⁹ Véase en /www.corfo.cl/

En Ecuador se han implementado diferentes alternativas para brindar crédito de forma directa o indirecta a las PYMES desde el sector privado y público. El Estado ha emprendido programas de apoyo a la micro y pequeña empresa y, en los últimos años, el presupuesto destinado a impulsar las PYMES se ha reforzado. Desde el 2007 se han promocionado programas como capacitación para el mejoramiento de la competitividad de las PYME y artesanías (MIPRO), turismo sostenible con la comunidad (Ministerio de Turismo) además, la Corporación Financiera Nacional (CFN) y el Banco Nacional de Fomento (BNF) han intervenido ofreciendo financiamiento a tasas más bajas para las pequeñas empresas. La CFN coloca créditos a una tasa de 9,8% dirigida a las PYME (Programa Credipyme) y el BNF al 5% para micro empresas (tasa promedio del mercado: 13,31%).

En junio de 2010, el nivel de créditos del sistema financiero ecuatoriano alcanzó un crecimiento de 1,2% en términos mensuales, algo consecutivo desde febrero de 2010. La cartera total registró una cifra de \$15.617 millones. En comparación con junio de 2009, el crecimiento de las prestaciones es del 14,5%. En cuanto a los depósitos, estos crecieron en términos mensuales en 1%, ubicándose en \$16.833 millones. Respecto al año anterior, el nivel de captaciones creció en 23,8%, recuperando los niveles de crecimiento registrados en 2008.²⁰ Los bancos privados hasta junio del 2010 cubrieron el 70.8% del total de prestaciones del sistema financiero, de este, el 54.3% estuvo dirigido a las empresas privadas y el nivel de créditos de las instituciones financieras del sector público se incrementó en 26,5% respecto a junio del 2009. El Banco Nacional de Fomento participa con el 57.2% del total de créditos de las instituciones públicas, la CFN con el 38.8% y el BEV tiene el 3.9%.

Las tasas referenciales determinadas por el BCE para septiembre del 2010 son las siguientes:

²⁰ Boletín financiero de la Cámara de Comercio de Guayaquil, junio 2010, www.lacamara.org.

Tabla 11: Tasas de Interés Activas vigentes Septiembre - 2010

TASAS DE INTERES ACTIVAS VIGENTES SEPTIEMBRE 2010			
TASAS REFERENCIALES		TASAS MAXIMAS	
Tasa Activa Efectiva referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.04	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.78	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.27	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.86	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.75	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	24.99	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.45	Microcrédito Minorista	30.50
productivo Corporativo	9.04	Productivo Corporativo	9.33

Fuente: Elaborado BCE, elaboración propia

Incubadora de empresas²⁷

Uno de los objetivos de los países de América Latina es la creación de empleo y una plataforma para lograrlo son las pequeñas y medianas empresas (PYMES) como las principales generadoras de la mayoría de puestos de trabajo, por tanto, se debe impulsar su fomento y creación, además, ayudan a corregir los mercados que en la región están mayoritariamente ocupados por las grandes empresas. En el contexto global, la organización de las empresas es más pequeña, ágil y moderna gracias a las nuevas tecnologías de la información y diseño, evitando altos costos en recursos y grandes espacios de producción. Un entorno para la generación de pymes lo constituyen las incubadoras de empresas, que buscan fomentar la creación y desarrollo de empresas, la creación de empleo y brindar asesoría profesional para el manejo del negocio, convirtiéndose sus miembros en generadores de trabajo antes que buscadores de empleo. Tener un ambiente propicio para el desarrollo empresarial es la iniciativa que

²⁷ Véase. Manuel Delvalle, Forjando emprendedores: Las incubadoras de empresas en el Ecuador, COLECCIÓN PAC Serie Capacidad Emprendedora www.caf.com/pac

ofrecen las incubadoras al brindar un espacio físico, equipos de cómputo y servicios logísticos, acompañamiento estratégico como asesoría, capacitación y, en algunos casos, servicios financieros al empresario incubado, además, pueden ser un enlace entre los sectores académico, público y privado.

Según La National Business Incubation Association (NBIA), que es la organización gremial más grande dedicada a la incubación de empresas y al fomento de la capacidad emprendedora de profesionales:

La incubación canaliza el proceso de comenzar y crecer de las compañías, brindando a los emprendedores, conocimiento, redes y herramientas necesarias para que su esfuerzo sea exitoso. Los programas de incubación diversifican las economías, comercializan las tecnologías, generan empleo y crean riqueza (...). La misión de NBIA es proveer capacitación e información en el manejo de incubadoras de empresas y en el desarrollo de herramientas para asistir a las nuevas compañías (...). También genera investigación y recopila estadísticas, con las cuales produce publicaciones prácticas. Finalmente, hace seguimiento de iniciativas legislativas pertinentes para las incubadoras y promueve alianzas entre los sectores público y privado. (DelValle, 2005: 13, 14)

Como referencias internacionales, se estima que en el 2003 había 3.500 incubadoras en el mundo y más de 1.500 en los países en desarrollo. En el año 2002, en EE.UU existían 900 incubadoras que crearon 19.000 empresas y 245.000 puestos de trabajo (DelValle, 2005: 14) “El 75% de las incubadoras son sin fines de lucro y el 27% están relacionadas con el mundo académico” (DelValle, 2005: 14), la tasa de supervivencia de las empresas incubadas fue del 85%.

En la Comunidad Europea, hasta el 2005, había casi 1.000 incubadoras, que generaron 40.000 empleos cada año. El 77% son sin fines de lucro. El financiamiento público cubre la mayoría de los gastos de instalación y el 37% de los gastos de operación”. Las empresas incubadas pagan el 40% de estos últimos gastos. En la Comunidad Europea, el proceso de incubación dura entre tres y cinco años para cada empresa. (DelValle, 2005: 15)

El tamaño promedio de una incubadora en superficie es de 350m² y unas 27 empresas promedio, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, con sus siglas en inglés OECD, indica que la tasa de supervivencia de las empresas incubadas es de 80% a 85% debido al valor agregado que reciben, frente al de las no incubadas que es del 30% al 50%. (DelValle, 2005: 15)

Según DelValle, los principales beneficios (Tabla 12) que proporciona una incubadora de empresas y su clasificación por generación (Tabla 13) son los siguientes:

Tabla 12: Beneficios de las incubadoras de empresas

Para emprendedores	Mejorar las posibilidades de éxito
	Aumenta la credibilidad
	Crea sinergia entre clientes y empresas
	Facilita el acceso a auspiciadores y aliados
	Provee de asesoría especializada e información
	Facilita el acceso a inversionistas
	Aprovechamiento de economías de escala
Para los gobiernos	Promueve el desarrollo regional descentralizado
	Articula cadenas productivas y dinamiza clusters regionales
	Genera empleo
	Genera fuentes de tributación
	Es una demostración del compromiso con las pequeñas empresas
Para los organismos de investigación y las universidades	Ayuda a mejorar las relaciones entre universidad, investigación e industria
	Promueve la comercialización de la investigación aplicada
	Brinda oportunidades a los profesores y estudiantes de una mejor utilización de sus capacidades
Para los auspiciantes corporativos	Genera oportunidades para desarrollar o adquirir innovaciones
	Desarrolla cadenas de proveedores
	Ayuda a alcanzar las metas de responsabilidad social
Para la comunidad	Desarrolla la autoestima y la cultura emprendedora
	Mejora los ingresos, ya que la mayoría de las empresas incubadas sobrevive

Fuente: Elaborado por Manuel DelValle, colección PAC

Tabla 13: Clasificación por Generación

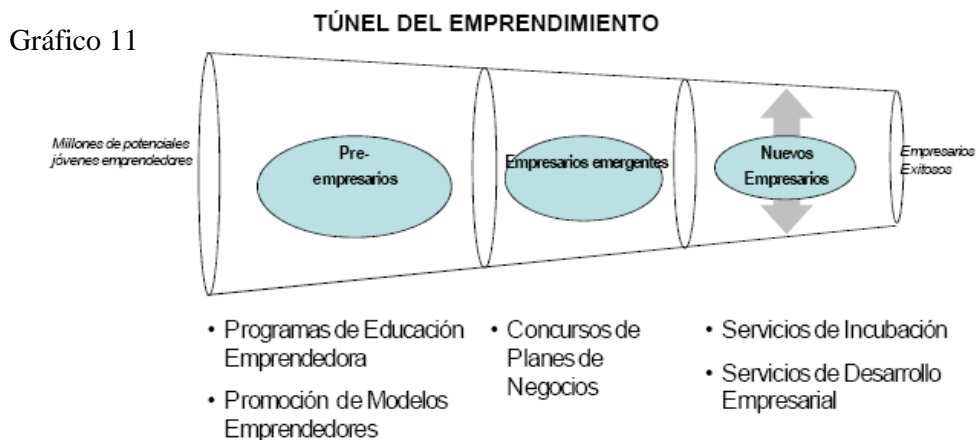
Primera generación	Proximidad a los institutos de investigación (parques tecnológicos o tecnópolis)
	Provisión de espacio físico amplio
Segunda generación	Financiamiento proviene del alquiler que pagan las empresas clientes
	Dentro de los campus universitarios.
	Enlazar la investigación, la tecnología, el capital y la destreza para levantar el talento empresarial.
Tercera generación	No requieren espacio físico.
	Exigen menos inversión.
	Su ubicación en sitios remotos y aislados
Cuarta Generación	Se dedican a los negocios internacionales
	Orientadas a la exportación y se están propagando rápidamente en el mundo.
	Mezclan a universidades, los institutos de investigación con el sector privado y con el ámbito internacional.

Fuente: Elaborado por Manuel DelValle, colección PAC

Varios organismos internacionales promueven el establecimiento de incubadoras de empresas a nivel mundial, como es el caso del Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, la OECD, con el establecimiento de centros de promoción y desarrollo. La OIT, la UNESCO y la FAO promueven iniciativas para el apoyo a Pymes en algunos países de la región,

Programas de Capacitación

El siguiente esquema es una muestra que resume las diversas etapas de formación de los programas que se promocionan y ofrecen para las y los jóvenes interesados en emprender un negocio:



Fuente: elaborado por Juan Chacaltana

Etapas (Chacaltana, 2009: 19)

1. En la primera se juntan los jóvenes que buscan emprender un negocio.
2. En la segunda están los empresarios emergentes, donde la idea se ha convertido en un plan de negocios.
3. La tercera, es el inicio del negocio, donde aparecen nuevos empresarios y se requieren los servicios de incubación o desarrollo empresarial.

Un estudio realizado en Perú (Linares, 2008: 292) encontró que muchos programas se concentraban en la primera etapa de motivación y capacitación; y la minoría en la base de formación del negocio y su acompañamiento, frente a esto, es necesario que se

fomenten programas dedicados a gestionar la puesta en marcha de una unidad productiva, que bien pueden ser las incubadoras de empresas.

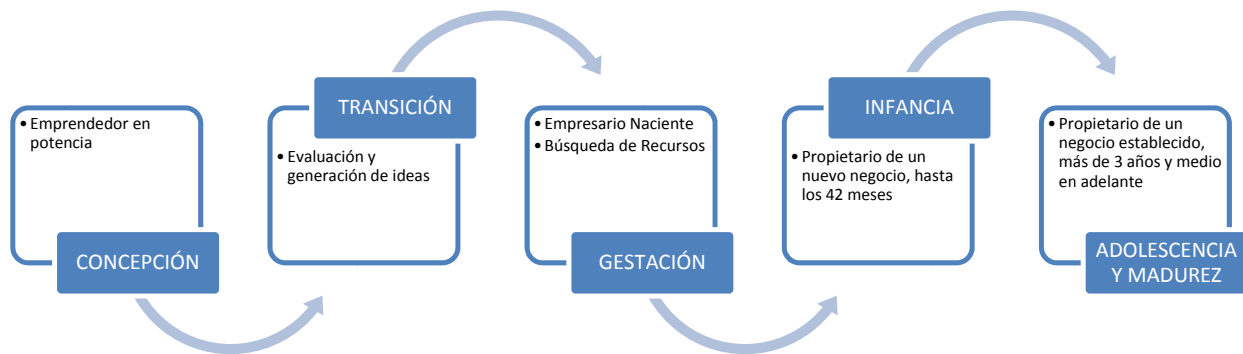
CAPITULO 2

EL EMPRENDIMIENTO Y SUS ETAPAS

¿Quién es un emprendedor?

Para entender qué es un emprendedor podemos recurrir a la definición de Peter Drucker que señala que “*el emprendedor es un agente de cambio, responde ante él y lo explota como una oportunidad*” o de fuentes similares, las cuales permiten tener una idea de cuál es su papel en la sociedad y en qué medida contribuye al desarrollo de la misma. En esta investigación se ha elaborado un Tabla sistemática que detalla las etapas por las que transita un emprendedor y se explica mediante cada una de ellas cómo nace, quién es y qué hace para concretar sus objetivos. Para describir dichas etapas, recurrimos a una analogía con las etapas biológicas (gráfico 12), como lo planteó Reynolds (1997) citado en el Trabajo de Fernando Graña (2002: 6), en el proceso de creación de una empresa, que empieza con una idea y finaliza cuando ésta ya está establecida y ha superado los primeros años de actividad.²¹

Gráfico 12: Etapas de un Emprendedor



Elaboración Propia

²¹ Esta metodología en forma experimental, es utilizada por el proyecto conjunto del Babson College y London Business School, GEM (Global Entrepreneurship Monitor) en una comparación internacional entre varios países.

Concepción

La primera etapa se denomina etapa de *Concepción*, empieza analizando el origen y entorno del que proviene un individuo y en qué medida le permite surgir como emprendedor. Dentro del origen y el entorno se considera a la familia, su educación, su estructura de clase, ambiente facilitador, cultura empresarial y experiencia ocupacional. En el trabajo de Del Campo y Martínez (2004: 3), hacen referencia a Bloodgood, Sapienza y Carsrud (1995), quienes mencionan que la permanente interacción de estos factores “facilita, afecta y potencia la actividad emprendedora de una persona”. Por ejemplo, McClelland (1961), considera que la época de la crianza es trascendental para el desarrollo de una alta necesidad de logro, reflexiona también que la familia, conjuntamente con otros aspectos sociales y culturales de su entorno, son un ambiente facilitador para la aparición del emprendedor.

Dentro de la concepción se consideran dos tipos de enfoques, el psicológico y el sociológico, a partir de los cuales se puede reconocer “la oferta de personas con las características requeridas para la creación de nuevas empresas” según Hamilton y Harper, (1994), citados en el trabajo de Garnsworthy (2009: 2)

El *enfoque psicológico* considera que los emprendedores son individuos con características innatas o que las adquieren en los primeros años de su vida y que son diferentes al resto de las personas. McClelland (1961).

Desde este punto de vista McClelland propone en su teoría de los rasgos de la personalidad, que el individuo potencialmente emprendedor está motivado por una necesidad de logro, caracterizado por buscar la resolución de problemas, llevar adelante objetivos por su propio esfuerzo y el deseo de ser reconocido por la actividad que lleva a cabo.

Varios trabajos, desde un punto de vista psicológico, identifican algunas particularidades que configuran el perfil del emprendedor y que lo propician en ocasiones a empezar una empresa, los más acogidos son: asumir riesgos y la inexistencia de miedo al fracaso, (Gartner, 1989: 9), la necesidad de realización personal, (Gibb y Ritchie, 1982: 35), el control interno (Blackman, 2003: 22) y la necesidad de autonomía e independencia

según Robichaud, McGraw y Roger (2001) citados en el trabajo de Zalpico, Nieto y Muñoz (2008: 5).

El *enfoque sociológico* relaciona la actividad de creación de una empresa con factores culturales, económicos, sociológicos y psicológicos, donde las características de emprendimiento se conquistan durante la vida de la persona mediante un proceso de socialización. (Graña, 2002: 8). Al hablar de los factores económicos y sociales, estos establecen parte de las condiciones de una sociedad y el perfil de los hogares de donde provienen los potenciales emprendedores; por ello, en sociedades acrecentadamente fragmentadas, parte de la población tiene limitadas posibilidades de acceso a la educación y al empleo, por tanto sus posibilidades de emprender son reducidas (Kantis, 2002).

Estos factores también reconocidos como exógenos (Ocampo, 2008: 3), constituyen el medio ambiente en el cual el individuo se desarrolla y, al complementarse con la educación recibida durante las etapas de formación, pueden influir en despertar la tendencia a emprender, pues si durante este proceso tuvo contacto con individuos que han tenido vínculo cercano con la puesta en marcha de empresas o su gerencia, esto contribuirá a fomentar el emprendimiento.

El enfoque sociológico se despliega de manera diversa; por ejemplo, si en la cultura de un país se anima a la actividad emprendedora, incluso el fracaso puede ser visto como una experiencia positiva, por tanto, las influencias sociales y culturales pueden estimular o desestimular la actitud emprendedora (O'Farell 1986: 3). Otros autores, como Hagen (1962) mencionado por Graña (2002: 10), propone que los miembros de un grupo social, al admitir que no son reconocidos por otro grupo del cual esperan reconocimiento, se sienten estimulados para cambiar respecto de su formación e intereses, lo que puede despertar capacidades emprendedoras. Viéndolo desde otra óptica, es la búsqueda de un mejor status social.

En conclusión, desde este enfoque, el espíritu empresarial se origina a partir de la configuración de un ambiente propicio para el desarrollo de las condiciones o características adecuadas para el nacimiento de un empresario, las cuales permiten que

la persona genere, innove, modifique o cree una empresa según Echeverri (1992), citado en el trabajo de Ocampo (2008: 2)

Kantis, Angelelli y Gato (2001: 8), presentan una comparación entre el enfoque psicológico y el sociológico (Tabla 14):

Tabla 14 Comparación entre los enfoques psicológico y sociológico

Aspectos claves de la empresariedad	Enfoque psicológico	Enfoque del proceso*
Formación de motivación básica	Asume que es innata y determinada en la niñez	Asume que es el resultado de un rango general de influencias a través de la vida (clase social,, familia, educación, carrera, etc.)
Influencias sobre el deseo de transformarse en un empresario durante la vida adulta	el deseo es una consecuencia de la personalidad	Es el resultado de la interacción y relación con otros individuos
Adquisición de nuevas ideas de negocios	Explicada por la suerte, fortuna y destino, así como por las características personales dadas.	Explicadas como un proceso continuo con un cierto grado de regulación y predictibilidad de acuerdo a los conocimientos sobre el individuo y el rango de situaciones sociales que él mismo encuentra.

Fuente: Elaborado por Kantis, Angelelli y Gato

* En este Tabla el enfoque sociológico es identificado como de proceso

A partir de estos dos enfoques respecto de la etapa de la concepción, se ha identificado cuáles son las características de un emprendedor. Existen varios trabajos que los describen como quienes detectan una oportunidad y crean una organización para ponerse frente a ella (Quintero, 2007). Olson, (1985) presenta la siguiente definición *“El Emprendedor es una persona orientada hacia el futuro, capaz de asumir riesgos para involucrarse en la identificación y desarrollo de nuevas ideas”*.

Autores como Hornaday y Aboud, (1970) citados por Graña (2002: 9), mencionan lo que caracteriza a los emprendedores desde estos enfoques que no necesariamente garantizan su orientación a involucrarse en el mundo empresarial:

- Una alta necesidad de independencia y de controlar situaciones;
- Tolerancia a la ambigüedad;

- Confianza en sus capacidades;
- Pensamiento intuitivo;
- Propensión a la toma de riesgo;
- Orientación a la acción y toma de iniciativa;
- Perseverancia;
- Personalidad creativa e imaginativa;
- Capacidad para trabajar con gente y de liderazgo;
- Deseo de trabajar duro.

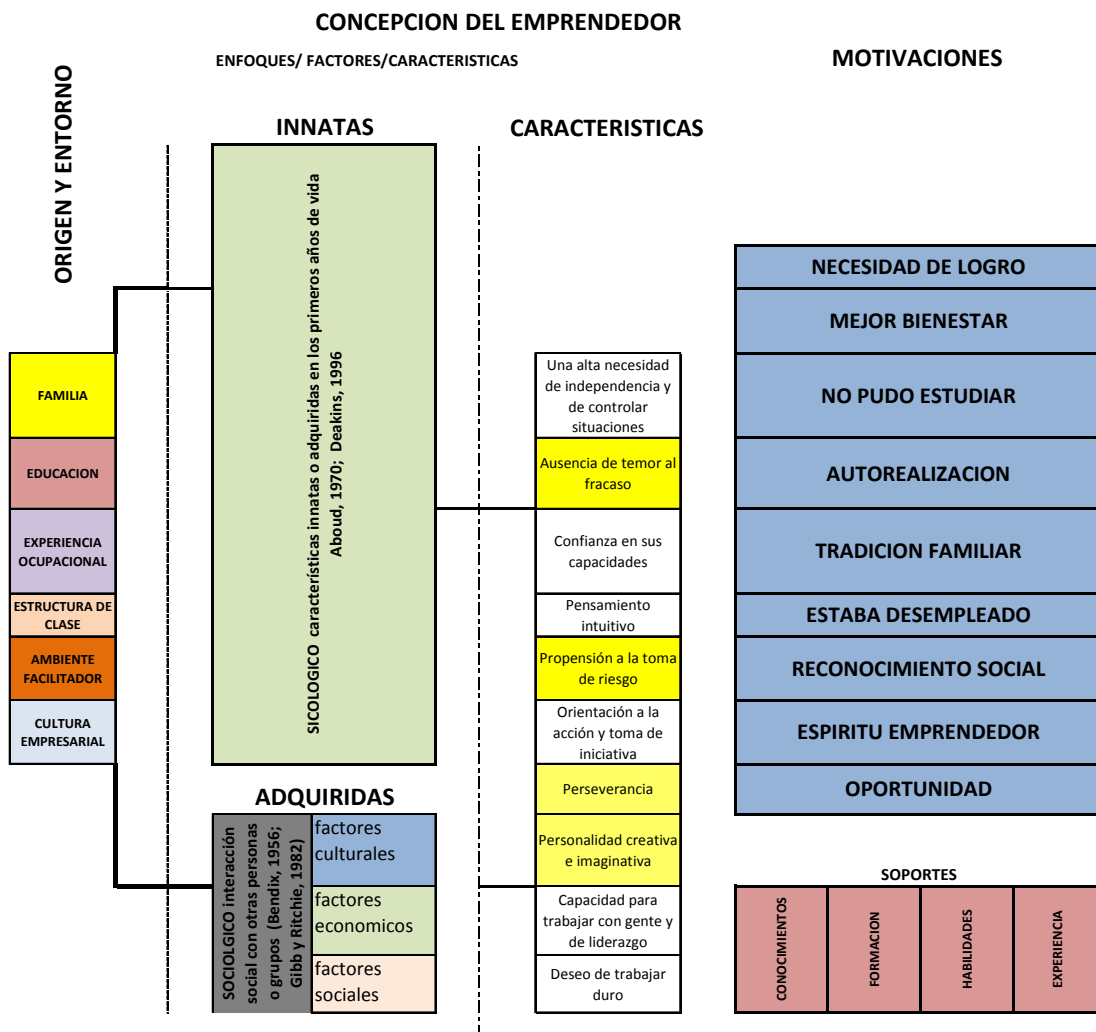
En lo que refiere a su motivación, McClelland la identifica como la búsqueda del logro, que lo define como el *“deseo expresado espontáneamente para ejecutar alguna labor en la mejor forma posible, para su propia causa más que para lograr un nuevo amor, reconocimiento o recompensa monetaria”* y como influencias menciona la condición física, la estructura familiar, el entorno, los movimientos ideológicos como la religión y la educación. Por tanto, propone que la búsqueda del logro propicia el cumplimiento de metas y el desarrollo de la sociedad.

Kantis (2008: 9) diferencia las motivaciones de la población de origen humilde de los que poseen posiciones acomodadas, los primeros emprenden más por motivos de necesidad, al ser impulsados por factores como el desempleo, temor a perder el trabajo, la insatisfacción de su empleo, no haber podido estudiar, llevándolos a encauzar acciones para su emprendimiento. Los sectores de mejor condición económica están motivados más por factores positivos, como mejorar sus ingresos, tradición familiar, autorrealización, etc.

García, C.; Martínez, A.; Fernández, R. (2007), identifican a la determinación de una oportunidad como una motivación, especificando primeramente *que “lo que distingue el emprendedor del resto de la población: es su perspicacia o capacidad personal para identificar oportunidades de negocio. Según esta perspectiva, se define claramente al emprendedor como aquel que percibe oportunidades”*.

En el siguiente gráfico, podemos visualizar en conjunto todos los aspectos que influyen en la etapa de la concepción:

Grafico 13



Elaboración propia

Transición

Previa a la siguiente etapa de emprendimiento existe un espacio de *Transición* que es el lapso de la generación de ideas de negocio y su evaluación.

La **generación de ideas** de negocios provienen de varios medios como son el ámbito laboral, redes de contactos integradas por amigos y familiares, ferias, revistas, artículos, ambiente educativo, entre otros.

- El ámbito laboral previo proporciona la experiencia gerencial y técnica para el desarrollo de un proyecto, es la fuente para la creación de competencias empresariales (Kantis, 2002: 9), y es la oportunidad para la “obtención de habilidades, capacidades específicas y el acceso a posibles ideas” (Graña, 2002: 11).
- Las redes de contactos son vitales para el desarrollo de ideas, al interactuar con otras personas se puede detectar oportunidades de negocios. Según Johannisson (1992) citado por Graña (2002: 16), desarrolló la “teoría de las relaciones personales del emprendedor” identificando a las redes de contactos como el principal vehículo para la iniciación, desarrollo y éxito de las empresas.
- Las ferias, revistas, artículos, internet y otros, son utilizados como fuentes de información secundarias que proporcionan buenas ideas para oportunidades de negocios, esto ocurre cuando ayudan a identificar un mercado previamente no conocido, descubrir y desarrollar una nueva necesidad e identificar una mejor manera de atender un segmento específico. El mercado de productos y servicios está en constante evolución. El aumento de la población, variaciones demográficas y los avances tecnológicos son algunos de los constantes cambios, por tanto, apoyarse en fuentes de información permite innovar, observar las tendencias sociales, descubrir deficiencias del mercado y nuevos intereses personales o *hobbies*.
- El ambiente educativo puede forjar conocimientos técnicos, colaborar en la identificación de oportunidades de negocios y la generación de ideas, a partir de la formación que proporciona a sus estudiantes en temas como economía, finanzas y mercadeo, además de la posibilidad de tener contacto con personas relacionadas con sectores productivos y empresariales de sus localidades y del resto del mundo mediante el uso de las TIC's (tecnologías de la información y comunicación), abriendo el abanico de posibilidades para visualizar oportunidades. Cabe recalcar

que la formación técnica no es suficiente para el emprendimiento, como se mencionó anteriormente, pero faculta el origen de propuestas innovadoras.

Al tener clara la idea de empresa, se recomienda que el emprendedor la escriba y exponga de una manera sencilla qué negocio es el que piensa establecer, identifique el producto o servicio que intenta vender y se responda las siguientes preguntas:

- ¿Mi producto o servicio va satisfacer una necesidad no satisfecha?
- ¿Existen en el mercado productos o servicios similares?
- ¿Es posible que la demanda de mi producto o servicio haya excedido a la oferta?
- ¿Voy a competir por calidad, precio, localización, cantidad?

Además de estas interrogantes, que el emprendedor enfrenta antes de arrancar un negocio, viene una esencial ¿Qué tan viable, entonces, es mi idea de negocio? Por ello, la **evaluación de la idea** permite detectar la necesidad de recursos en aspectos como capital humano, financiero, técnico y mercado. Este análisis puede variar según la escala y naturaleza del negocio (Varela, 2005, Sapaq Chain, 2007, Stutely 2000). El proceso de evaluación permite identificar oportunidades o posibles dificultades de acceso a los recursos. Adicionalmente, se consiguen conocimientos básicos sobre el nuevo negocio. La evaluación se puede plantear con diversas herramientas, ya sean estudios de mercado, información técnica, costo de oportunidad, entre otras. El nivel de profundidad con que se realice la evaluación depende de la capacidad de análisis del emprendedor y su acceso a las fuentes óptimas de información (Kantis, 2002). En la literatura y el internet existen diversos test para evaluar una idea de negocio, unos más complejos que otros, pero todos buscan en alguna medida propiciar el análisis para evitar pérdida de dinero y tiempo. Sin embargo, se debe tener en cuenta que este tipo de herramientas no constituyen una verdad absoluta, por tal motivo, deben estos test deben estar acompañados de investigación y lectura.

Para identificar las preguntas que deben plantearse dentro de la evaluación del negocio, presentamos a continuación una síntesis de varios trabajos (Varela, 2005, Sapaq Chain, 2007, Stutely 2000) que analizan este tema y plantean algunas inquietudes que deben

ser respondidas y servirán como guía para una evaluación aceptable a cualquier escala. Existen en la literatura planteamientos de evaluación más extensos y detallados, pero lo que se pretende en este trabajo es tener un principio de evaluación general que de alguna manera faculte al emprendedor para tomar en cuenta temas que pueden pasar desapercibidos.

Tabla 15 Preguntas para la evaluación de una idea de negocio

EVALUACION DE MERCADO		
PREGUNTAS	RESPUESTA	
	SI	NO
Cientes		
¿Conoce cuáles podrían ser sus clientes? (edad, género, nivel educativo, nivel de ingresos)		
¿Tiene claro que esperan de su producto o servicio (necesidades y deseos)?		
¿Sabe donde están localizados?		
¿Cada cuanto compran?	<i>Abierta</i>	
¿Cómo compran?	<i>Abierta</i>	
Competencia		
¿Conoce quienes pueden ser sus competidores?		
¿Cómo son sus competidores? (impresión, experiencia)	<i>Abierta</i>	
¿En qué piensa que son buenos?	<i>Abierta</i>	
¿Cuáles piensa que son sus falencias?	<i>Abierta</i>	
¿En qué podría diferenciarse?	<i>Abierta</i>	
¿En qué piensa que su producto o servicio puede ser competitivo? (precio, cantidad, calidad, innovación)	<i>Abierta</i>	
Promoción		
¿Ha pensado en el plan de promoción?		
EVALUACION DE CAPITAL HUMANO²²		
PREGUNTAS	RESPUESTA	
	SI	NO
¿Sabe cuáles son los conocimientos previos que necesita para el arranque de su negocio?		
¿Posee estos conocimientos?		

²²El evaluar el capital humano permite percibir si se dispone del conocimiento, las habilidades y la experiencia requerida para el funcionamiento del negocio. En caso de prescindirlas es necesario conocer si existen entidades o centros de capacitación empresarial, industrial o artesanal que provean la formación requerida específica para su aprendizaje o si no contratar el personal que permita suplir las habilidades y las experiencias que hacen falta.

¿Sabe qué habilidades necesita para la marcha del negocio?		
¿Posee estas habilidades?		
¿Ha recibido capacitación útil para su negocio?		
¿Es accesible la capacitación que requiere en su localidad? (distancia, costo, fuente)		
¿Tiene experiencia previa referente al tipo de negocio que quiere empezar?		
¿El personal que requiere está disponible en su localidad (pueblo, ciudad, provincia, país)?		
¿Estaría dispuesto a posponer sus planes del negocio hasta adquirir, los conocimientos, las habilidades requeridas?		
EVALUACION TÉCNICA²³		
PREGUNTAS	RESPUESTA	
Logísticas y equipo	SI	SI
¿Dispone en el mercado local (pueblo, ciudad, provincia país) de los materiales para la marcha de su negocio?		
¿Ha determinado el nivel de flujo de materiales y/o suministros que va necesitar?		
¿Sabe del manejo de materiales a usar?		
¿Conoce si se dispone de materiales sustitutos?		
¿Requiere de software y hardwares específicos		
¿Requiere de maquinaria?		
¿Requiere de muebles de trabajo?		
¿Requiere de vehículo?		
PREGUNTAS	RESPUESTA	
Proveedores	SI	NO
¿Conoce de proveedores de confianza que le ayuden a empezar su negocio?		
¿Ha comparado precios, calidad y términos de créditos de los proveedores?		
PREGUNTAS	RESPUESTA	
Ubicación	SI	SI
¿Ha realizado la planeación y diseño del almacén o taller (terreno, local) que requiere?		
¿Ha encontrado el local o taller conveniente para su negocio, siendo accesible para sus clientes?		
¿Requiere necesariamente de un espacio para el paqueo de sus clientes?		
¿Ha estimado que opción es mejor, arrendar o comprar?		
PREGUNTAS	RESPUESTA	

²³ Dentro de la evaluación técnica consideramos la medición de los siguientes parámetros: logística y equipos; entorno, servicios y recursos; aspecto legal y tributario; e impacto ambiental. Algunos autores plantean por separado cada uno de estos pero por cuestión de orden hemos preferido agruparlos dentro de un mismo tipo de evaluación. Lo que se persigue es que el emprendedor no pierda de vista la importancia de cada uno de ellos y su ayuda para evitar inconvenientes en el camino.

Entorno, servicios y recursos	SI	SI
¿El tipo de temperatura y humedad del lugar le pueden ocasionar algún inconveniente?		
¿Existe un nivel de riesgo por fenómenos naturales?		
¿Su localidad tiene frecuentes precipitaciones lluviosas e intensa neblina?		
¿La disponibilidad y calidad de agua es aceptable?		
¿Dispone de constante energía eléctrica las 24 horas los 365 días?		
¿El acceso y estado de carreteras es un inconveniente?		
¿Dispone de fletes (camiones, camionetas, barcas, otros) en la localidad?		
¿Tiene acceso a internet?		
¿Dispone Servicio de teléfono o radio bases?		
¿Su zona es de alta peligrosidad y requiere seguridad privada?		
PREGUNTAS	RESPUESTA	
Legal y tributaria	SI	NO
¿Conoce si existe alguna disposición municipal, nacional para el tipo de negocio que va arrancar?		
¿Conoce si existe alguna ordenanza respecto a los materiales que va utilizar?		
¿Su negocio debe cumplir requerimientos sobre seguridad y salubridad previamente?		
¿Para su negocio requiere alguna condición estructural específica según municipio, bomberos, otros?		
¿Conoce las leyes mercantiles por las cuales tiene que registrarse?		
¿Conoce que debe registrarse en el RUC ?		
¿Está consciente de los impuestos que debe declarar?		
¿Ha revisado la reglamentación de la Seguridad Social?		
¿Conoce de alguna agremiación a la que pueda solicitar ayuda?		
¿Dispone de asesoría legal?		
PREGUNTAS	RESPUESTA	
Impacto ambiental	SI	NO
¿Si va utilizar maquinaria ha considerado:		
El ruido que puede generar?		
La emisión de gases que genera?		
El espacio de trabajo es apto?		
Si hace uso de fuentes de agua como materia prima ha considerado:		
Medidas para no desperdiciarla?		
Mecanismos para evitar contaminar los afluentes?		

Elaboración propia

El estudio financiero es vital para poner un negocio en marcha. No se puede entrar en acción si no se conocen los costos y gastos de producción y venta de un producto o servicio. Por tanto, su identificación y análisis debe abarcar todos los ítems que forman parte de las etapas de producción, comercialización, pago y contratación del recurso humano necesario. Una de las mayores dificultades es determinar los costos de producción y diferenciarlos según su tipo; otro problema es manejar el flujo de efectivo que se requiere para el funcionamiento del negocio, para ello se han elaborado mecanismos como el flujo de caja, costeo por actividades, tabla de presupuestos y otros, además, se han creado software contables que ayudan en alguna medida. Este trabajo no va detallar cada una de las herramientas que existen, pues no es el propósito, pero vamos a plantear algunas preguntas (Tabla 16) que pueden servir como guía para la toma de decisiones financieras.

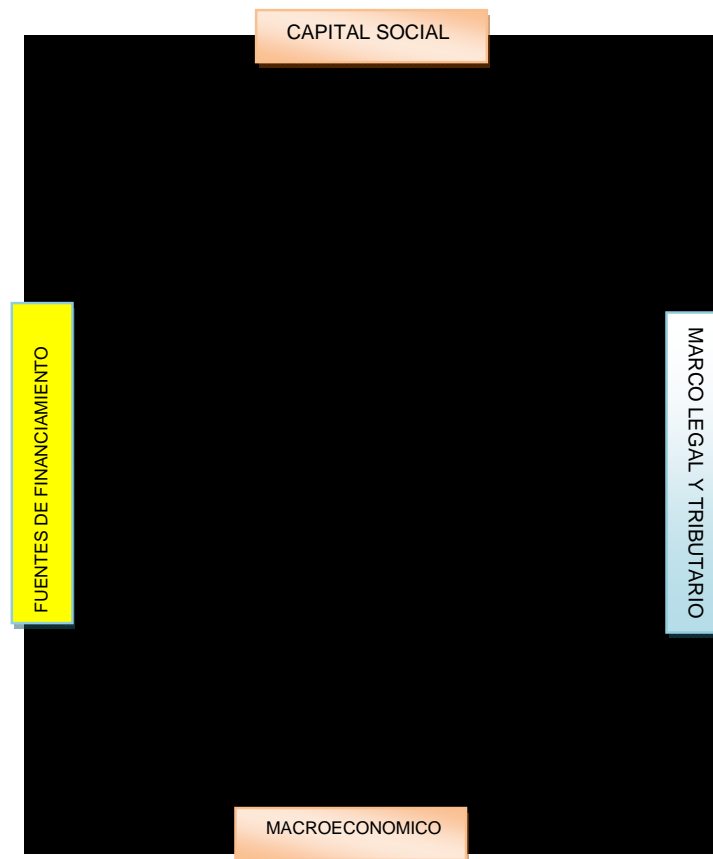
Tabla 16

EVALUACION FINANCIERA DE UNA IDEA DE NEGOCIO		
PREGUNTAS	RESPUESTA	
	SI	NO
¿Cuánto dinero tiene?		
Para responder esta pregunta se requiere que el emprendedor elabore un balance general de sus activos y obligaciones		
¿Cuánto dinero necesita para empezar el negocio?		
Para responder esta pregunta se requiere que elabore un costeo estimado para arranque del negocio		
¿Es suficiente su propio dinero para arrancar el negocio?		
¿Requiere de apoyo financiero?		
Esta parte es esencial para conocer la necesidad de otros socios o búsqueda de crédito en instituciones financieras.		
¿Ha identificado los costos directos de su negocio?		
¿Ha identificado los costos indirectos de su negocio?		
¿Ha identificado los costos fijos de su negocio?		
¿Ha identificado los costos variables de su negocio?		
¿Sabe cómo manejar los registros de ventas, gastos, cuentas por cobrar y pagar?		
¿Sabe cómo se maneja nómina, impuestos y pago de servicios?		
¿Sabe cómo se preparan estados financieros?		
¿Sabe cuánto requiere de capital de trabajo para mantenerse en el tiempo?		
¿Tiene quien le asesore en la parte contable?		

Elaboración propia

Para identificar nuevamente los componentes que forman parte de la etapa de transición recurrimos a una síntesis de los mismos, en el gráfico 14.

Gráfico 14: etapa de transición



Elaboración propia

Gestación

La siguiente etapa es la de *Gestación*. Una vez identificado el negocio a emprender y su correspondiente evaluación, comienza la puesta en marcha de la empresa. Esta etapa, influenciada fuertemente, por las motivaciones anteriormente descritas como la autorrealización personal, el desafío de enfrentar cambios permanentes, la contribución a la sociedad, entre otras (Kantis, Ishida y Komori, 2002), es crucial para tomar la firme

decisión de crear una empresa, vislumbrar a un emprendedor naciente o pasar de potenciales a tempranos empresarios. Aún cuando según Kantis, el financiamiento puede ser escaso, el emprendedor encuentra mecanismos creativos y alternativos para poder desarrollar su proyecto. En esta etapa, las variables de experiencia laboral y las redes de contactos ayudan de manera importante a encontrar los recursos necesarios de financiamiento, logísticos, de proveedores y clientes, indiscutiblemente necesarios en el inicio de las operaciones de la empresa.

La experiencia laboral previa permite escoger un sector de actividad en función de los conocimientos y decidir de manera más concreta la tecnología a utilizar, los insumos necesarios y el equipamiento conveniente, además, provee al emprendedor de determinadas competencias e información que le ayudan a detectar oportunidades y evaluar riesgos (Quintero, 2007, Martí 2007). Las redes de contactos proporcionan accesos diversos, tales como fuentes de financiamiento, que pueden ser de parientes, amigos o instituciones financieras; también ayuda a relacionarse con aquellos que tengan conocimientos técnicos o que trabajen en un determinado sector; y a tener contacto con otros emprendedores que se convierten en modelos a imitar. (Quintero, 2007). También las redes de contactos son influyentes en las decisiones a tomar, por ejemplo, sobre la elección del sector, en especial en familias con tradición empresarial. Según Kantis, en ciudades con alta concentración de empresas medianas y pequeñas, la escala de vínculos interempresariales y sociales tiende a ser más intensa.

En el caso de un joven emprendedor, su experiencia laboral y sus redes de contactos probablemente son mínimos o nulos, siendo un limitante en alguna medida pero no un obstáculo, por tanto, sus esfuerzos deben ser mayores, pero como mencionan Alvarez y Valencia (2008: 5) en su investigación “los individuos más jóvenes poseen el empuje, el vigor y el entusiasmo propio de la juventud, que asociado a conocimientos recientes y a esquemas mentales más abiertos, les permiten buscar, reconocer y desarrollar oportunidades de negocio más innovadoras y, por tanto, con mayor potencial de crecimiento económico”.

La etapa de gestación puede constituir una prueba de fuego para la puesta en marcha de una empresa, porque establece la búsqueda de recursos financieros para el desarrollo

inicial del negocio, que pueden provenir de ahorros personales o de terceros. En el caso de Ecuador, según el Global Entrepreneurship Monitor, GEM 2008, el 46% de los ecuatorianos estarían dispuestos a utilizar exclusivamente sus propios recursos. Como fuentes externas de financiamiento, los emprendedores buscan varias alternativas como préstamos bancarios, crédito de proveedores, los adelantos de pago de clientes, retraso de pago de impuestos y salarios, compra de máquina de segunda mano (Kantis, Ishida y Komori, 2002) y otras opciones. El gráfico 15 consiste en un resumen de los componentes base y los recursos necesarios para poner en marcha un negocio.

Gráfico 15 Gestación / Puesta En Marcha



Elaboración propia

Desarrollo inicial (Infancia)

Luego de que el emprendedor ha comprometido recursos y ha identificado los vínculos comerciales directos e indirectos dentro de sus redes sociales (Graña, 2002: 17) con el propósito de ser dueño de un nuevo negocio, llega a esta etapa, donde se enfrenta a problemas, inquietudes, oportunidades y la necesidad urgente de tomar decisiones

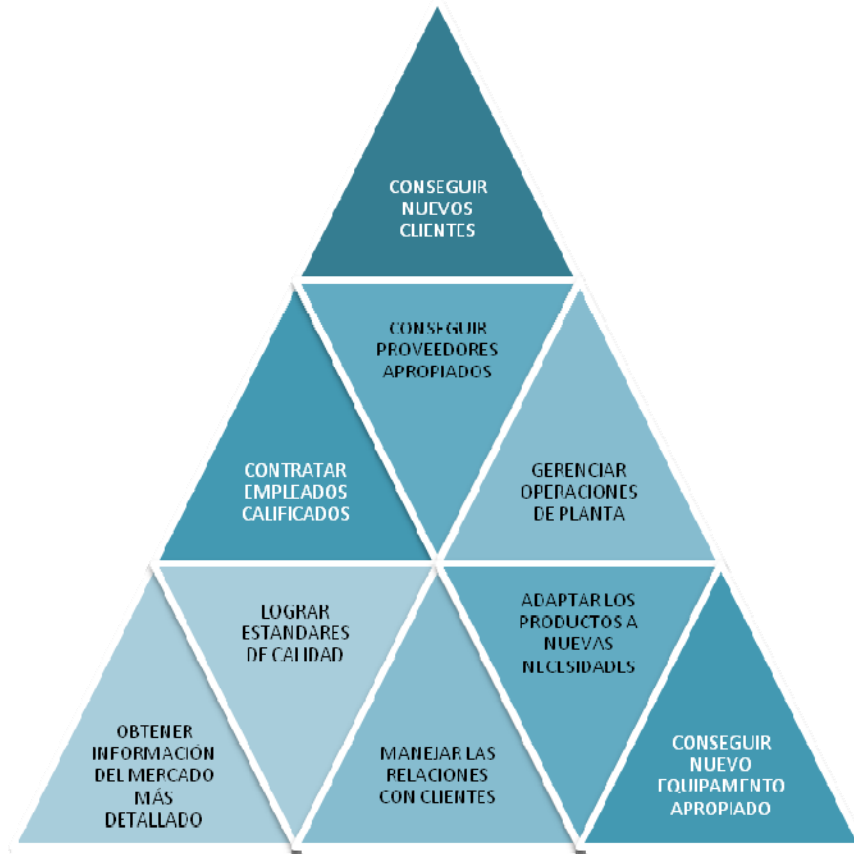
respecto a la competencia, los proveedores, los procesos productivos y el nivel de ventas de productos o servicios similares a los suyos que oferta el mercado (Kantis, 2002).

Según el proyecto GEM²⁴, en base a una combinación de fundamentos teóricos y operativos, considera que el tiempo de un emprendedor dentro de esta etapa, va desde los tres a los cuarenta y dos meses, por eso, a quien ha pagado retribuciones y ha mantenido operaciones por lo menos 42 meses, lo identifica como un emprendedor nuevo. En cambio Veciana (2001), formula que desde el lanzamiento hasta llegar a la fase de “consolidación”, hay que contar con un mínimo de 2-3 años. Los primeros tres años de vida, Kantis señala que pueden ser críticos para la supervivencia de una empresa, ya que en ellos se comprueba la viabilidad del negocio y las capacidades empresariales para llevarlo adelante, a lo que Veciana señala como las “enfermedades de infancia”, porque a pesar de la buena aceptación inicial de un producto o servicio, puede haber reclamaciones y la necesidad de modificar algún aspecto de los mismos. Por ello, en ocasiones puede ser necesario que en esta etapa se reoriente la idea de la empresa, la concepción estratégica del negocio o el sistema de comercialización, debido a la aparición de nuevos competidores con ofertas análogas por parte de empresas existentes, forzando a rediseñar las estrategias.

Los gráficos 16 y 17, presentan una muestra de los escenarios y decisiones probables que el emprendedor puede enfrentar, por ejemplo, la necesidad de contratar nuevos o más empleados, buscar nuevamente proveedores, conseguir nueva maquinaria, etc. Todo esto con el propósito de mantener en marcha la empresa.

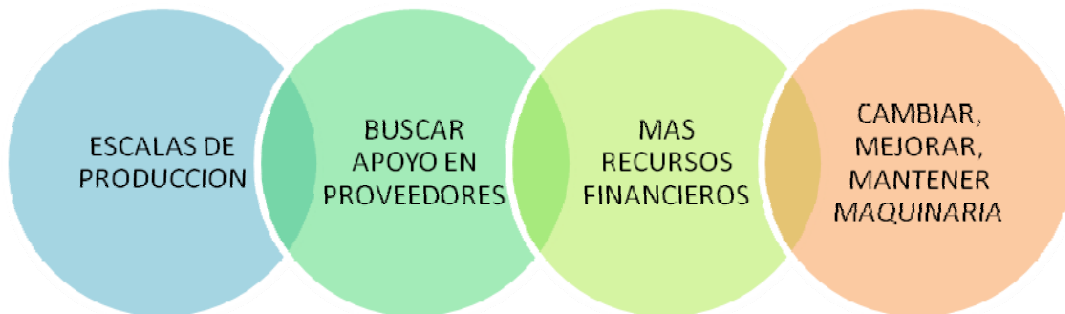
²⁴ The Global Entrepreneurship Monitor GEM, recoge información de los creadores de empresas en las etapas de nacimiento y de los propietarios de empresas establecidas en las etapas de desarrollo de las empresas. GEM diferencia entre empresas nacientes o Star ups con duración menor a tres meses, empresas nuevas o baby business con duración entre tres y cuarenta y dos meses, y empresas establecidas o established business con más de 42 meses de funcionamiento.

Grafico 16: Escenarios a atender



Elaboración Propia

Gráfico 17: Decisiones a tomar



Elaboración Propia

CAPÍTULO 3

EL EMPRENDIMIENTO EN ECUADOR

Literatura sobre emprendimiento en Ecuador

La bibliografía sobre descripción y análisis del emprendimiento en el Ecuador no es muy amplia y menos específicamente sobre el emprendimiento juvenil ecuatoriano. De lo que se ha investigado en diversas fuentes, los trabajos más relevantes son el de la ESPAE Graduate School of Management, de la Escuela Politécnica del Litoral ESPOL, auspiciado por la Global Entrepreneurship Research Association, el cual presenta los resultados del GEM Ecuador 2008 y el trabajo del Econ, Wilson Araque (2009) “El perfil del Emprendedor Ecuatoriano”, auspiciado por la Universidad Andina Simón Bolívar UASB. Ambos trabajos definen las características del emprendedor ecuatoriano, identifican los factores que lo motivaron para poner en marcha una empresa y tipo de aspiraciones y decisiones como fruto de su emprendimiento.

El Global Entrepreneurship Monitor, mide el emprendimiento de los países, mediante la utilización de un indicador denominado Actividad Emprendedora Temprana TEA, en sus etapas iniciales (emprendedor naciente y nuevo), considerando características del emprendedor como edad (entre 18 y 64 años), género, educación y motivaciones a emprender. El trabajo también incluye consultas realizadas a expertos ecuatorianos, representantes del sector público, privado y académico; involucrados en temas de emprendimiento y empresa. El GEM tiene el propósito de estudiar el emprendimiento, visualizándolo primeramente como una consecución de fases y enfocándose desde la etapa del “emprendedor naciente”, cuando un individuo ha tomado la decisión de montar un negocio; y luego la fase del establecimiento del mismo, donde la persona se convierte en el nuevo propietario y administrador durante un periodo de 3.5 años, sin descartar la posibilidad de cierre o quiebra de la empresa, para posteriormente pasar a una etapa de persistencia, que consiste en alcanzar la madurez del negocio establecido. Su indicador TEA está compuesto por dos factores que motivan el emprendimiento: la

oportunidad originada por factores positivos y la necesidad que mide el emprendimiento por superar una condición no deseada.

La Metodología aplicada consistió en una encuesta realizada a 2142 personas entre 18 a 64 años a nivel Nacional, mediante una muestra probabilística por estratos de acuerdo al área de residencia, edad y sexo, ingresos, educación y actividad. Como resultados se obtuvo que en el 2008, el TEA ecuatoriano fue de 17,2%, es decir, que más de 1 de cada 6 adultos estaba planeando un nuevo negocio, o poseía actualmente uno cuya antigüedad no superaba los 42 meses y, en comparación a la edición anterior, del año 2004, donde el TEA ecuatoriano fue de 27.2%, se evidencia una disminución en la actividad emprendedora, pero la proporción entre oportunidad/necesidad ha incrementado de 2.2 a 2.48, por tanto los ecuatorianos están más motivados por factores positivos.

Respecto a los emprendimientos por oportunidad, se han dado mayoritariamente entre quienes han completado la educación secundaria 30.8% y la universitaria 14.1%, mientras que los emprendimientos por necesidad se dan más entre quienes no tienen escolaridad. El 53.5% de los encuestados manifestó que existen buenas oportunidades para empezar un negocio, y el 32% identificó el temor al fracaso como el principal limitante en la realización de las actividades necesarias para empezar una empresa. Según los expertos consultados, los factores que fortalecen el emprendimiento son: 1) Normas culturales y sociales; 2) Apertura de mercado; 3) Clima económico; 4) Educación y Capacitación; 5) Acceso a infraestructura física; 6) Contexto político, económico y social; 7) Políticas de gobierno.

En la siguiente Tabla se presentan algunos resultados del GEM Ecuador 2008:

Tabla 17

ALGUNOS DE LOS RESULTADOS DE GEM ECUADOR 2008				
TEA 2004				
TEA 2008		17.20%	RATIO	Oportunidad/ Necesidad 2.48
MOTIVO	Por oportunidad	69.00%		
	Por necesidad	28.00%	MOTIVADO POR OPORTUNIDAD	
	Otro	3.00%	Mayor independencia	37%
DISTRIBUCIÓN DE NEGOCIOS		Incrementar sus ingresos		49%

Extractivos	6%	Mantener su nivel de ingresos	13%
Transformación	12%	Otros	1%
Servicios	9%	PROCEDENCIA DE APOYO FINANCIERO	
Orientado al Consumidor	73%	Familiares cercanos	43%
MERCADO		amigos y vecinos	25%
Doméstico	73%	colegas de trabajo	15%
GENERO		Otros	17%
Hombres	54%	Posee el conocimiento, las aptitudes y la experiencia para iniciar un nuevo negocio	84%
Mujeres	46%		
OCUPACION		Ejecuto un plan de negocios	10%
Tiempo completo	11.90%	EMPRENDEDORES	
Tiempo Parcial	4.30%	Hombres	59%
Actividades Domesticas	7.90%	Mujeres	41%
Estudiantes	4.30%	EMPRESAS NUEVAS	
Desempleado	5.00%	Hombres	48%
Emprendedores Nacientes Y Otros	66.00%	Mujeres	52%
EDUCACIÓN		ETAPA DE DESARROLLO	
Secundaria Incompleta	15%	Emprendedor Naciente	42%
Secundaria Completa	10%	Emprendedor Nuevo	58%
Universitaria	15%	POR EDADES	
Post Secundaria	1%	De 18 A 24 Años	18%
Post Grado	1%	De 25 A 34 Años	36%
Ninguno	28%	De 35 A 44 Años	23%
MOTIVOS PARA CIERRE DE UN NEGOCIO		De 45 A 54 Años	14%
Una oportunidad para vender el negocio	1%	De 55 A 64 Años	9%
Jubilación	2%	TIEMPO DE TEGNOLOGIA EMPLEADA	
Un incidente	3%	Menos de 1 año	8%
La salida estaba planificada	4%	Nueva tecnología (entre 1 a 5 años)	18%
Otro trabajo o oportunidad de negocio	5%	Antigua Tecnología (Más de 5 años)	74%
Otro	11%	EXPECTATIVAS DE EMPLEO DE EMPRENDEDORES NACIENTES	
Problemas para obtener financiamiento	16%	Ningún empleo	14%
Razones personales	24%	1-5 empleos	56%
El negocio no era rentable	34%	6-19 empleos	24%
NUMERO ACTUAL DE EMPLEADOS DE EMPRESAS NUEVAS		Más de 20 empleos	6%
		Ningún empleo	42%
		1-5 empleos	53%
		6-19 empleos	4%
		Más de 20 empleos	1%

Fuente: GEM Ecuador 2008, ESPOL

La investigación de Wilson Araque, “*El Perfil del Emprendedor Ecuatoriano*” analiza las características empresariales personales de los ecuatorianos, mediante información obtenida por encuestas realizadas a 486 empresarios afiliados a las Cámaras de las Pequeña Industria de Pichincha, Tungurahua, Azuay, Guayas y Manabí; con la intención de recabar información respecto al perfil del emprendedor, su motivación, su formación, planificación del emprendimiento y condiciones deseables del entorno.

Concerniente a los resultados presentados en la investigación, el 71% de los emprendedores ecuatorianos iniciaron sus negocios entre los 17 y 32 años, de este grupo el 31% corresponde a los jóvenes de entre 17 y 25 años. En cuanto a la procedencia geográfica, el 82% se asentó en su misma ciudad, por tanto existe una escasa tendencia a emigrar a sitios distintos al momento de emprender un nuevo negocio. Según la investigación de Araque, el nivel educativo mayoritario actual de los emprendedores es el universitario, en un 54%, especialmente profesional en carreras administrativas y ciencias aplicadas; y el secundario, en un 33%. Respecto a su estado civil el momento de emprender, el 69% estaba casado, esto explica que una de las principales motivaciones es buscar el bienestar familiar. En lo que refiere al sexo del emprendedor, el 83% son hombres, predominando ampliamente.

Los sectores empresariales donde la actividad emprendedora es más intensa, son el sector de productos metálicos, maquinaria y equipos en un 29%, textil 18%, productos alimenticios 16%, papel imprenta y editoriales 12%, productos químicos un 11%. El número de puestos de trabajo creados al iniciar sus operaciones, entre 1 a 5 empleados el 69% y entre 6 a 10 empleados el 17%, por tanto a la mayoría de empresas se las considera microempresas en un inicio, si tomamos como variable determinante para esta categoría el número de empleados. El tipo de sociedad al empezar el negocio fue en un 53% como sociedades de hecho, un 30% anónimas y un 17% limitadas. Acerca del número de socios al iniciar, el 61% no tuvo socios, el 22% 1 socio, de 2 a 5 socios el 15%. Como principales fuentes de conocimiento tenemos: la experiencia como empleado en un 45%, la capacitación un 29%, la asesoría familiar 12%.

A continuación, la Tabla muestra otros resultados de interés, obtenidos del trabajo de Wilson Araque

Tabla 18

ALGUNOS RESULTADOS DEL ESTUDIO W. ARAQUE 2009			
Definición de la visión al inicio del negocio	Si	49%	Análisis financiero al inicio del negocio
	No	51%	
Motivaciones			Dinero en efectivo disponible
			31%
Independencia		23%	Inversión en activos fijos
			28%
Mejora económica		22%	Ingresos por ventas
			51%
Experiencia en el negocio en la prod.y/o comer		9%	Crédito a Clientes
			19%
Sentido de pertenencia		8%	Inversión en Inventarios
			26%
Experiencia en el negocio (Empleado)		7%	Ganancias o pérdidas
			50%
Estímulo Familiar		6%	Costos y gastos
			75%
Sentido social		6%	Antecedentes Empresariales
Desempleo		3%	Ninguno
			49%
Experiencia en el negocio familiar		3%	Padres
			37%
Disponibilidad de recursos		1%	Hermanos
			10%
Otros		12%	Abuelos
			4%
Estímulo en la vida Estudiantil		54%	Fuentes de financiamiento
Al iniciar sus ingresos dependían de su negocio		72%	Recursos propios
			36%
Factores externos positivos			Bancos
			25%
Oportunidad de negocio		42%	Familiares
			18%
Disponibilidad de crédito		7%	Cooperativas
			6%
Disponibilidad de RRHH calificado		5%	Amigos
			5%
Apoyo financiero amigos		4%	Socios
			5%
Estabilidad Macroeconómica		2%	Financieras
			2%
Cambio tecnológico		2%	Chulqueros
			1%
Apoyo con asesoramiento amigos		2%	Otros
			2%
Apoyo de organismos de desarrollo		1%	
Otros		35%	

Fuente: Wilson Araque, El perfil de emprendedor Ecuatoriano, 2009

Políticas y programas impulsados desde el Estado

El Estado, a través de políticas, programas y proyectos tiene el compromiso de promover espacios de participación de los jóvenes en el sector empresarial del Ecuador, como referencia, en el artículo 39 de nuestra Constitución se menciona:

El Estado garantizará los derechos de las jóvenes y los jóvenes, y promoverá su efectivo ejercicio a través de políticas y programas, instituciones y recursos que aseguren y mantengan de modo permanente su participación e inclusión en todos los ámbitos, en particular en los espacios del poder público. El Estado fomentará su incorporación al trabajo en condiciones justas y dignas, con énfasis en la capacitación, la garantía de acceso al primer empleo y la promoción de sus habilidades de emprendimiento.

La Convención Iberoamericana de Derechos de los Jóvenes, reconoce a la juventud en su artículo 34²⁵ como sujetos de derechos y actores estratégicos del desarrollo. También la prioridad que ha adquirido el tema de la juventud en América Latina y su papel en el avance de sus países se sintetiza en el informe de la OIT “trabajo decente y juventud”, que dice en su parte introductoria:

En el imaginario popular la juventud está asociada a la esperanza y evoca un tiempo de oportunidades o un futuro mejor que el presente. En América Latina hasta los más pobres hacen una alta inversión en educación de niños y jóvenes con el fin de que conquisten, a través de mejores trabajos, una calidad de vida superior a la de sus padres y abuelos. Es deseable que una sociedad haga lo necesario para que sus jóvenes tengan el máximo de opciones y la mayor libertad posible para realizarse como personas, a través de una mejor inserción laboral; especialmente en una región donde el desempleo, la desigualdad y la pobreza hieren a tantos hombres y mujeres. Pero la inversión familiar en educación no basta. Para cualquier país es importante que sus jóvenes tengan oportunidades de progreso y sean capaces de aprovecharlas, ejerciendo responsablemente sus libertades. Hacer propuestas para promover trabajo decente y empleos productivos para los jóvenes es optar por fortalecer la democracia, apoyar la cohesión social y contribuir con el crecimiento económico.

El Estado debe garantizar los deberes y derechos de los jóvenes mediante políticas públicas referentes a la educación, trabajo, salud, participación, equidad, recreación y tiempo libre, por tanto, las acciones administrativas e institucionales del Gobierno deben considerar a los jóvenes no solo como beneficiarios transitorios de servicios, sino como actores estratégicos del desarrollo del país. También las políticas deben esbozar igualdad de oportunidades para la diversidad reconocida en la Constitución por ser un país intercultural y plurinacional. Las acciones de las instituciones responsables para implementar políticas y programas para los ecuatorianos, como el Ministerio de Inclusión Económica y Social, encargado de la política social, el Ministerio de Relaciones Laborales, facultado para facilitar la inserción laboral, el Ministerio de Industrias y Productividad, como promotor del desarrollo productivo del sector industrial y el Ministerio Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad,

²⁵ Artículo 34. de la Convención Iberoamericana De Derechos De Los Jóvenes: 1. Los jóvenes tienen derecho al desarrollo social, económico, político y cultural y a ser considerados como sujetos prioritarios de las iniciativas que se implementen para tal fin. 2. Los Estados Parte se comprometen a adoptar las medidas adecuadas para garantizar la asignación de los recursos humanos, técnicos y financieros necesarios para programas que atiendan a la promoción de la juventud, en el área rural y urbana, la participación en la discusión para elaborar los planes de desarrollo y su integración en el proceso de puesta en marcha de las correspondientes acciones nacionales, regionales y locales.

entidad que busca impulsar la competitividad sistémica y la inclusión solidaria y otras instituciones del Estado, deben coordinar entre ellas su aporte a la formación de políticas activas para el desarrollo integral de la juventud, poniendo atención a sus problemas críticos y brindando oportunidades para su desarrollo.

Los programas que actualmente mantiene el sector público, impulsados y coordinados desde los ministerios sociales e industrias, en materia de empleo y emprendimiento, se han enfocado en la creación de campañas dirigidas a la capacitación de jóvenes en habilidades que les permitan desarrollar procesos de autoempleo, a través del diseño de planes de negocios y concesión de créditos preferenciales. A continuación, vamos a hacer una exposición de tres programas que se están ejecutando y han tenido auspicio desde el gobierno

El Programa Nacional de Finanzas Populares Emprendimiento y Economía Solidaria PNFPEES, creado mediante decreto Ejecutivo en mayo del 2007, e implementado en enero del 2008, nace como consecuencia de la Ley del FEISEH²⁶. El programa busca potenciar las actividades y capacidades emprendedoras de la población, concediendo créditos mediante un mecanismo de banca de segundo piso, a las entidades micro financieras que promuevan el desarrollo local y cubran la demanda de crédito de los sectores con menos recursos, fomentando así la cooperación y el desarrollo entre la población. Dentro de sus objetivos estratégicos esta: *“Potenciar las capacidades emprendedoras de la población que desarrolla actividades micro empresariales, de micro negocios, de autoempleo, asociaciones productivas y empresas de economía social y solidaria (...)*. El Programa de Finanzas Populares colocó hasta marzo del 2010, 71,5 millones de dólares en créditos para 113 instituciones²⁷, y éstas, a su vez, encausaron 152.125 operaciones de crédito para emprendedores y pequeños proyectos de economía popular y solidaria. El sector que más ha buscado financiamiento a través

²⁶ FEISEH Ley Orgánica de Creación de Fondo Ecuatoriano de Inversión en los Sectores Estratégicos Energético e Hidrocarburífero con el propósito optimizar de los fondos provenientes de la explotación petrolera del Ecuador.

²⁷ Conformado por 83 pequeñas cooperativas de ahorro y crédito, controladas por la Dirección Nacional de Cooperativas; 13 cooperativas de ahorro y crédito, controladas por la Superintendencia de Bancos; 16 ONGs y el Banco Nacional de Fomento. Previamente las cooperativas deben calificarse como Operadoras por el PNFPEES. La información de requisitos consta en: www.finanzaspopulares.gov.ec/images/stories/PDF/DESCARGAS/calificacion_pnfpees.pdf.

de entidades micro financieras, es el femenino, más del 60% se ha destinado a mujeres asociadas en talleres y pequeños centros productores. La mayor contribución del programa, es aportar para la generación de líneas de crédito para proyectos de inclusión como Socio Panadero, Socio Siembra, Micro finanzas Juveniles y mediante convenios de cooperación interinstitucional con Conquito y la Prefectura de Pichincha. Las provincias donde ha existido mayor demanda de créditos son: Guayas, Manabí, Pichincha y Los Ríos.

A continuación, tomado de la pagina web: *finanzaspopulares.gov.ec*, los requisitos para acceder al programa Micro finanzas juveniles:

Microfinanzas Juveniles: Esta línea de crédito busca promover el desarrollo de emprendimientos que involucren a jóvenes en el sistema económico nacional de manera justa y solidaria, mediante el acceso a crédito para el financiamiento de la ejecución y operación de los planes de negocios desarrollados con organismos de apoyo a jóvenes emprendedores como son: incubadora de empresas, agencia de desarrollo empresarial, centros de emprendimiento universitarios, centros de gestión empresarial y otros organismos que podrán ser calificados para este propósito.

Los créditos individuales podrán ser otorgados en montos de hasta USD 8.500 y de hasta USD 40.000 para emprendimientos grupales en grupos de máximo 4 personas.

Requisitos de los beneficiarios finales:

- Tener entre 18 y 29 años
- Ser microempresario, artesano y/o pescador artesanal
- Tener un plan de negocios aprobado por uno de los organismos de apoyo
- Ser socio o cliente de una de las operadoras autorizadas
- Presentar la cédula de identidad, la papeleta de votación y los demás documentos requeridos por la entidad autorizada.

Desde el **Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad MCPEC** se han impulsado programas de apoyo a emprendedores guiándolos en la consecución de sus propuestas empresariales, para lo cual se ha establecido un sistema conformado por instituciones públicas y privadas como la banca pública, ministerios, empresas de servicios de emprendimiento que proveen información, asesoría, validación de proyectos y capital. El programa *EmprendeEcuador*²⁸ del MCPEC, desde el 2010, busca apoyar la creación y desarrollo de empresas que sean generadoras de empleo; alta factibilidad de implementación y rentabilidad; potencien territorios de menor desarrollo; agreguen valor, sean innovadoras y facturen más de \$ 100,000 el primer año. Los sectores priorizados son: turismo, alimentos frescos y procesados, energías renovables, productos químicos y farmacéuticos, biotecnología, servicios ambientales, software/hardware, plásticos y caucho sintéticos, confecciones y calzado, automotores, transporte/ logística, construcción y cadena forestal sustentable. Este programa se realiza a través de un concurso en el que se patrocina a los proyectos ganadores que han cumplido con todos los requisitos, luego el MCPEC financia hasta con \$ 60,000 dólares cada propuesta; además, durante el proceso el emprendedor recibe capacitaciones que le servirán para vender su idea a inversionistas privados interesados en su proyecto. Todo este proceso no tiene costo para los participantes, sin embargo, el interesado debe aportar el 15% para desarrollarla. (Revista Líderes, 2010)

Desde el año 2008 se promueve el programa *Socio Empresa*, impulsado desde la **Corporación Financiera Nacional CFN** con el propósito de constituir una alternativa para los jóvenes emprendedores, dirigido en especial para estudiantes universitarios de último año de pregrado, estudiantes de postgrado, y personas que hayan egresado de una carrera universitaria hasta hace cinco años y que, además, posean una idea diferenciadora, innovadora o un proyecto que pueda convertirse en un plan de negocios, pero alineado a la normativa que rige a la CFN; de tal manera que las y los jóvenes puedan iniciarse en el mundo empresarial. Para poder aprovechar estas iniciativas de emprendimiento, la CFN estableció convenios con Universidades para que desarrollen planes de negocios que puedan convertirse en una realidad sostenible. A través de la Subgerencia Nacional de Participación Accionaria y Cluster de la CFN se diseñó **Socio**

²⁸ Referencias: Revista Líderes artículo: ¿Cómo acceder al apoyo de EmprendeEcuador?, 2 de agosto de 2010. Presentación del MCPEC: EmprendeEcuador sistema de apoyo al emprendedor

Empresa para trabajar conjuntamente con las instituciones de educación superior, quienes serán las encargadas de avalar el plan de negocios, que será canalizado a la CFN e ingresará en el proceso de crédito. Existen dos posibilidades para apuntalar a la empresa propia: por participación accionaria o crédito.

Por participación accionaria o capital de riesgo: el plan de negocios debe consistir en aportar valor agregado a una industria determinada, propiciar la reconversión industrial o fundamentar tecnologías innovadoras de producción. Para aplicar deben entregar una solicitud de pre análisis, con lo que será calificado como sujeto de inversión, una solicitud suscrita por el estudiante y la universidad que respalde el plan y el proyecto de factibilidad avalado y patrocinado por la universidad. La participación máxima de la CFN es del 49% del capital de la empresa; el plazo de inversión es entre 5 a 20 años, lo que depende de los flujos futuros, el sector y el potencial de crecimiento. Los involucrados deberán comprometerse a adoptar políticas de buen gobierno corporativo y políticas ambientales amigables y, por último, tienen que estar de acuerdo en que la desinversión de las acciones de la CFN se realice a través de las Bolsas de Valores del país. (CFN, 2010)

Existen 3 líneas de crédito que se adaptan a las necesidades de las empresas nacientes, como veremos en la Tabla 19: crédito directo de microcrédito, crédito directo de primer piso y crédito de segundo piso. En cualquiera de los casos se debe entregar un pre análisis para la calificación como sujeto de crédito, una solicitud conjunta entre el estudiante y la universidad y el plan de negocios avalado y patrocinado por la universidad.

Tabla 19

	LÍNEA DE MICROCRÉDITO	CREDITO DE SEGUNDO PISO	CREDITO DIRECTO PRIMER PISO
MONTO	Desde \$5.001 Hasta \$20.000 por crédito individual Hasta \$100.000 por proyecto de emprendimiento (crédito asociativo)	Hasta \$20.000 Credimicro \$20.001 - \$100.000 Multisectorial	Desde \$20.000 Hasta \$100.000 por crédito individual
TASA	Tasa CFN para operaciones de Microcrédito	Tasa de redescuento - 2%	Tasa CFN para operaciones crédito primer Piso
PLAZO	Hasta 5 años Activos Fijos y hasta 2 años Capital de Trabajo	definido por IFI (hasta 10 años)	Hasta 10 años Activos Fijos Hasta 2 años Capital de Trabajo

GRACIA	Hasta dos años (de acuerdo a las características del proyecto)	definida por IFI (hasta 1 año Credimicro y hasta 3 años Multisectorial)	Hasta dos años de acuerdo a las características del proyecto)
GARANTIA	Quirografaria + 1 Garante solidario	60% de las garantías otorgadas por el FOGAMYPE ²⁹ .	100% Garantías Reales, Adecuadas Para Financiación de Activos fijos la CFN pedirá Prenda o Hipoteca
	Para Financiación de Activos Fijos la CFN puede pedir Prenda o Hipoteca de estos		
FINANCIAMIENTO	Hasta el 100% del plan de inversiones excluyendo gastos de capital de trabajo no operativo (administración y ventas).		Hasta el 100% del plan de inversiones excluyendo gastos de capital de trabajo no operativo

Fuente: CFN, elaboración propia

Programas impulsados desde el sector privado

Dentro del sector privado consideramos a fundaciones, corporaciones, cámaras, centros y organizaciones sin fines de lucro y con finalidad social que trabajen en la gestión de programas de emprendimiento productivos de las zonas urbanas y rurales del Ecuador, pero con más atención a los destinados a la juventud. Existen en el país organismos privados que promueven el emprendimiento productivo por considerarlo como una alternativa para mejorar las condiciones de vida, generar fuentes de trabajo y promover una mayor participación social, también como un medio para buscar la equidad entre la población y la igualdad de oportunidades en cuanto a género y edad. A partir de estos propósitos, trabajan en temas de empleo y en la capacitación para la creación de microempresas y microcrédito, pero no todos enfocados específicamente en la juventud de entre 18 a 29 años como prioridad, están trabajando más con grupos de adultos y jóvenes finalizando la secundaria. Por tanto, fuimos limitados al no contar con casos que nos ayuden a conocer el trabajo y avances alcanzados para el grupo etario de nuestra investigación. A continuación, se detallan dos programas impulsados desde el sector privado que han sido reconocidos por el aporte realizado y se han sostenido en el tiempo.

Grupo Esquel, que trabaja desde 1990 en el país con la misión de contribuir con el desarrollo de la sociedad, especialmente de los sectores menos favorecidos, con la construcción de una democracia responsable y solidaria, promoviendo el desarrollo

²⁹ Fondo de Garantías Crediticias del Ecuador: Fondo que actúa como garante solidario del beneficiario del crédito y en caso que este último no pague a la Institución Financiera, el Fondo entrega los recursos a la Institución, en proporción a la parte garantizada.

económico y social mediante el apoyo a la creación de microempresas que beneficien las economías familiares y comunitarias. En este sentido, ha identificado a los jóvenes entre 18 a 35 años como grupo meta para promover el emprendimiento mediante capacitaciones y asistencia técnica en planes de negocios, gestión empresarial, innovación y microcréditos. Los proyectos que ha ejecutado en torno al emprendimiento se desarrollan en los *Encuentros de emprendedores*, con el apoyo de Citigroup y como donante United Way hasta el 2009, que ya van en su séptima edición y están dirigidos a “promover una cultura emprendedora en el Ecuador, facilitando a las y los jóvenes el acceso al mercado de negocios. Pueden participar personas o agrupaciones que quieran implementar una idea de negocios o ampliar aquellas que ya se encuentren en ejecución en los cantones de intervención del proyecto”³⁰. El “Sistema de Microfianzas³¹” de Esquel canaliza recursos de microcrédito a entidades de sectores rurales y urbanos dedicadas a financiar iniciativas productivas y de comercio, formuladas y ejecutadas por jóvenes, mujeres indígenas, campesinos, hijos de migrantes. Las entidades participantes reciben capacitación en el fortalecimiento institucional y en una mejor manera de atender la operación de las actividades de crédito, para ello se creó la Corporación de Desarrollo Microempresarial (CODEMIC).

La Agencia Municipal de Desarrollo Económico **ConQuito** es una entidad público - privada que promueve el desarrollo socioeconómico del Distrito Metropolitano de Quito, ejecutando acciones para el financiamiento y desarrollo empresarial y la promoción de fuentes de empleo para sus habitantes. **ConQuito** nace en octubre del 2003 dentro del Plan Equinoccio Siglo 21, con la finalidad de promover a Quito como una ciudad productiva y competitiva, para eso cuenta con socios estratégicos en el sector público, privados y universitario, como la CFN, la CAPEIPI, la Universidad Central, entre otras instituciones. Una de sus principales iniciativas es la creación de una incubadora de empresas que brinde soporte para la generación de unidades productivas, como parte del proyecto de desarrollo empresarial, ofreciendo asesoría y asistencia técnica para la elaboración de planes de negocios y su puesta en marcha. Los proyectos

³⁰ Tomado de la pagina web de Esquel www.esquel.org.ec

³¹ Consiste en canalizar los recursos de microcrédito a instituciones en sectores rurales y urbano-marginales donde generalmente no hay acceso al sistema financiero regular.

empresariales tienen la opción de localizarse dentro de las instalaciones de ConQuito por un periodo de 18 meses donde se les facilita una oficina con servicios empresariales básicos como: internet, telefonía, sala de reuniones compartida y, además, asistencia técnica respecto a temas contables, tributarios, mercadeo, ventas y exportaciones, todo esto por un valor accesible. Hasta septiembre del 2010, el número de empresas que se han creado es de 272 dentro de las categorías de servicios, tecnología, producción y comercialización.

Desde el sector privado existen otros programas que se están promoviendo para la creación de micro empresas y la generación de empleo, a través de talleres de capacitación, financiamiento, asesorías técnicas, algunos con el apoyo de organismos multilaterales y, otros, mediante alianzas estratégicas con ONGs, instituciones financieras y cámaras de comercio, pero no están focalizados estrictamente en los jóvenes, sin embargo, brindan el espacio para su participación. Tenemos el caso del programa “*Siembra Futuro*” de Cervecería Nacional del Ecuador, que promueve el desarrollo sostenible mediante la creación de negocios inclusivos y la generación de empleo a través de la capacitación especializada y financiamiento. El programa está en su tercera edición y cuenta con el apoyo de TechnoServe, el FOMIN³², el Banco de Guayaquil y la Cámara de Comercio de Guayaquil. Consiste en seleccionar a 150 participantes que previamente enviaron su idea de negocio y fueron escogidos según la viabilidad de su propuesta. Luego se los capacita gratuitamente para que formulen su plan de negocios y al final son evaluados por un comité que selecciona 40 proyectos, a quienes se les acompaña para la puesta en marcha y se les concede un crédito que puede ser hasta \$ 20,000. Para préstamos hasta \$10.000, Cervecería Nacional cubre parte del valor generado por los intereses, logrando que la tasa a cobrar por el préstamo sea del 6.50%. Desde las ONGs se han impulsado procesos de emprendimientos dirigidos especialmente a sectores menos favorecidos, como es el caso del Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio FEPP, que promueve desarrollos locales mediante el fortalecimiento de cadenas de comercialización y productivas, la Fundación Género Solidaridad y Desarrollo GSD, que apoya a jóvenes campesinos del norte de

³² FOMIN Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Inversiones

Chimborazo en la generación de autoempleo, a través de un proceso permanente de capacitación y microcrédito.

A manera de conclusión, se puede decir que desde el sector privado se han impulsando algunos programas que apoyan al emprendimiento con especial énfasis en segmentos de recursos limitados y restringidos de acceder a financiamiento y capacitación, pero sí es necesaria una mayor participación e involucramiento de la empresa privada para que se puedan sostener programas de emprendimiento por largos plazos y se generen más oportunidades a los jóvenes de tener una unidad productiva y aportar a la generación de fuentes de empleo para sus localidades.

Opciones de financiamiento

Existe en el mercado financiero ecuatoriano (público y privado) entidades que ofertan productos y servicios para las micro y pequeñas empresas, como tasas de interés diferenciadas, montos y plazos variados de acuerdo a la actividad del cliente, el destino del préstamo y su capacidad de pago. En los últimos dos años, el porcentaje de solicitantes ha aumentado progresivamente en el Ecuador³³. Pero, ¿qué hay respecto a los jóvenes: ¿existen productos y servicios dirigidos a este segmento de la población por parte del sistema financiero? Debe plantearse esta inquietud porque al ser un grupo diverso, no podemos hablar de igualdad de condiciones para todos. Gran parte de los jóvenes no disponen de las garantías exigidas y sus antecedentes crediticios son mínimos, además, varios trabajan en condiciones de informalidad³⁴ al no llevar registros contables y no estar afiliados al seguro social, lo que representa limitantes para la obtención de un crédito. En la literatura revisada sobre el tema no se ha encontrado información relevante, al contrario, son escasos los trabajos realizados respecto a temas de crédito para jóvenes, lo que ocasiona un restrictivo para presentar algunos casos. A las instituciones encargadas (públicas y privadas) de proveer financiamiento les corresponde comprometerse a ofertar créditos para el desarrollo empresarial juvenil,

³³ Según el boletín financiero de la Cámara de Comercio de Guayaquil, las prestaciones a Abril del 2010 presentaron un incremento anual de 14,5% alcanzando su saldo histórico más alto.

³⁴ Del trabajo de Análisis De Las Características Generales Del Sector Informal En El Ecuador - Segmento Pequeños Comercios, FLACSO, 2010, el 16,51% de negocios en el sector informal pertenecen a personas entre 19 a 30 años.

pero también es trascendente que las y los jóvenes emprendedores se capaciten en la formulación formal de planes de negocios, que es uno de los requisitos solicitados para poder acceder al crédito. A continuación, algunas alternativas que se encuentran en el mercado financiero ecuatoriano que se ofertan para diversos segmentos de la población:

La **Corporación Financiera Nacional** constituye tanto una banca de primer y segundo piso, brindando un conjunto de productos. Como banca de segundo piso, ofrece *Credimicro* que es una línea de financiamiento enfocada a empresarios con ingresos inferiores a los USD 100.000 anuales, destinado a la inversión en activos fijos, financiamiento de capital de trabajo y a la asistencia técnica. Otro servicio es *Socio Empresa*, destinado a emprendedores que quieren iniciar una empresa, la CFN puede apoyar invirtiendo recursos de capital en su empresa o emprendimiento que cuenten con potencial de crecimiento y que presenten fortalezas para generar desarrollo en el país. Para tener financiamiento, la propuesta debe enfocarse en añadir valor agregado, efectuar reconversión industrial, presentar tecnologías innovadoras de producción y estar dispuestas a adoptar políticas de buen gobierno corporativo y ambiental. Las condiciones son: participación máxima de la CFN: 75% en el capital de la empresa, plazo de inversión entre 5 y 20 años, dependiendo de la capacidad de generación de flujos futuros de la empresa, sector y potencial de crecimiento. El emprendedor debe estar dispuesto a conformar una empresa que adopte políticas de buen gobierno corporativo y políticas ambientales amigables, suscribir un acuerdo de uso de recursos y un cronograma de desinversión a través de las Bolsas de Valores del país. (CFN, 2010)

El **Banco Nacional de Fomento** posee una política de apoyo crediticio a los pequeños productores del país, preferencialmente de las áreas: agropecuaria, artesanías, pequeña industria, industrialización de productos agropecuarios y comercialización de los artículos provenientes de esas actividades. Dentro de sus opciones de crédito tiene:

- Crédito para compra de Tierras: Financiamiento: Previo avalúo realizado por el BNF. Con calificación A, B ó C en el BNF, el monto del préstamo es hasta \$50.000; a partir de \$50.001 con calificación A ó B en el BNF. Plazo: Hasta 15 años. Destino: Compra de Tierras Productivas en el sector rural a partir de 2 hectáreas que sean utilizadas en los sectores

productivos, agrícola, acuícola, pecuario, pequeña industria, artesanal turístico y piscícola. Período de Gracia: Hasta 3 años

- Crédito para compra de medio de transporte: Financiamiento: Hasta el 83% del activo (no se financia vehículos usados). Sin período de gracia. Con calificación A, B ó C en el BNF si el monto del préstamo es de hasta \$50.000; a partir de \$50.001 con calificación A ó B en el BNF. Plazo: Hasta 5 años. Destino: Compra de medio de transporte de carga para producción agrícola, pecuaria, pesca artesanal, turismo acuático y de la pequeña industria (artesanía, turismo, comercio y servicio).
- Crédito al Sector Ganadero: Financiamiento: Con calificación A, B ó C en el BNF, el monto del préstamo es hasta \$50.000; a partir de \$50.001 con calificación A ó B en el BNF. Destinos: a) Adquisición de insumos con un plazo de hasta 1 año y sin período de gracia, b) Compra de ganado bovino para descolle y/o engorde con una plazo de hasta dos años. Sin período de gracia, c) Formación de pastos con un plazo de hasta 3 años y un período de gracia de hasta 1 año, d) Mantenimiento de pastizales y cercas con un plazo de hasta 2 años y sin período de gracia.
- Microcrédito: Financiamiento: Hasta el 100% del proyecto o inversión a realizarse. Monto: Hasta USD \$7000. Plazo: Hasta 5 años. Interés: La tasa de interés será del 11% para el sector de la producción y del 15% para los sectores de comercio y servicios. Destino del crédito: Capital de trabajo y activos fijos. Garantía: Quirografarias (personal), prendaria e hipotecaria.
- Crédito 555: Financiamiento: Hasta el 100% del proyecto de inversión a realizarse. Monto: Desde USD \$100 hasta USD \$5000. Plazo: Hasta 5 años. Interés: La tasa de interés será del 5% anual. Destino del crédito: Capital de trabajo y activos fijos. Garantía: Quirografarias (personal), prendaria e hipotecaria.
- Crédito de Desarrollo Humano: Financiamiento: Se anticipa un año correspondiente al bono de desarrollo humano. Monto: Hasta USD \$360 Plazo: Hasta 1 año. Interés: Sin tasa de interés. Destino del crédito:

Productivos, ventas ambulantes, artesanía y servicio en pequeña escala, crianza de animales.

La **Cámara de Comercio de Quito**, financia actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades. Los préstamos dirigidos a socios o clientes de la Cooperativa con actividades económicas independientes tienen las siguientes características:

Monto Mínimo 100 USD, máximo 20.000 USD. Tasa de interés 22,89% anual. Interés de mora 1,1 veces la tasa vigente, a partir del primer día de vencido.

Plazo: hasta 6 meses de 500 hasta 1.500 USD, hasta 18 meses, de 1.501 hasta 8.500 USD, hasta 36 meses de 8.501 hasta 20.000 USD. Garantías: Firmas - quirografaria 1 garante, de 500 hasta 1.500 USD, firmas - quirografaria 1 garante o más (según capacidad de garantizar) de 1.501 hasta 8.500 USD, hipoteca avalúo mínimo 1,4 veces valor de crédito, títulos de valores garantizan el 70% del crédito. En caso de prenda, adicionar un garante de 8.501 hasta 20.000 USD. Requisitos: negocios con mínimos un año de funcionamiento.

La **Cooperativa de Ahorro y Crédito Desarrollo de los Pueblos Codesarrollo**, es parte del grupo Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio FEPP que es una de las mayores ONG ecuatorianas. Atiende a pequeños productores agropecuarios y, en general, a los microempresarios rurales, quienes tienen un acceso limitado a los servicios financieros institucionalizados. Sobre todo en las oficinas de Quito, Codesarrollo atiende en menor medida a microempresarios urbano marginales. Dentro de sus opciones de financiamiento están:

- **MICROEMPRESARIAL:** Enfocado directamente a establecer y/o mejorar negocios establecidos. Por ejemplo: tiendas de víveres, gabinetes de belleza, ferreterías, etc.
- **CREDIDESARROLLO:** Enfocado a actividades de campo como ganadero agrícola, etc.

- **CREDIVIVIENDA:** Todo lo relacionado con mejoras, ampliaciones compra de terrenos, con un crédito de hasta \$25.000,00 USD
- **CREDITIERRAS:** Expandir terrenos para la producción agrícola, ganadera, etc. Crédito de hasta \$25,000.00 USD
- **CREDIEMERGENTE:** Direccionado a clientes recurrentes que se les presente algún tipo de emergencia, familiar, personal, etc.

Tabla 20: Líneas de crédito de Coodesarrollo

DE LA ENTIDAD PRODUCTO		Fija, según el producto, plazo y monto solicitados. TIPO		TASAS DE INTERÉS ACTIVAS				desde SEPTIEMBRE 2010	
CREDFINANCIERO	EFL's SOCIAS		MICROCREDITO	COMERCIAL	CREDFINANCIERO SOCIOS de EFL's	MICROCREDITO	MICROCREDITO	CONSUMO	VIVIENDA
		Garantía Real	11.00%	10.00%		17.00%			
	EFL's NO SOCIAS		10.00%	10.00%		VIVIENDA	17.00%	14.00%	10.00%
	ONG's CREDITICIAS SOCIAS		12.00%	10.00%		CONSUMO		14.00%	
	ONG's CREDITICIAS NO SOCIAS		11.00%	10.00%					
	Credfinanciero Efectivo		12.00%	10.00%					
Tasa pagada por Coodesarrollo al DFF + 5 puntos siempre y cuando no rompa la tasa Activa Efectiva maxima del Banco Central									
CREDIDESARROLLO	Actividades productivas campesinas comunitarias	socios	MICROCREDITO	COMERCIAL	CREDIEMERGENTE	Clientes con historial crediticio A, o con excelente manejo en ahorros o plazos fijos	MICROCREDITO	17.00%	
		no socios	15.00%	10.00%					
	Actividades productivas, grupos campesinos solidarios		16.00%	10.00%					
	Actividades productivas, campesinos individuales		16.00%	-					
	PL480		16.00%	-					
	Para financiar bienes de consumo o pago de servicios		16.00%	-					
CREDI MICROEMPRESARIAL	Actividades productivas, comercio y servicio urbano populares, grupos campesinos solidarios e individuales.		MICROCREDITO		CREDI CORPORATIVO	MICROCREDITO	COMERCIAL	CREDI PARTICULAR consumo	CONSUMO
			17.00%						
	CREDIMIGRANTE: microempresarios individuales o familiares, que estén 1 año fuera. Experiencia del negocio 6 meses fuera del país.		17.00%						
	Micro Rétale Migrantes, microempresarios individuales, cuyo negocio esté orientado producción, comercio y prestación de servicios.		14.45%						
	Para financiar bienes de consumo o pago de servicios		17.00%						
				Apoyo institucional SOCIAS	10.00%	10.00%		14.00%	
				Apoyo institucional NO SOCIAS	11.00%	10.00%			

Fuente: www.codesarrollo.fin.ec

El **Banco Solidario** ofrece créditos destinados a satisfacer necesidades de financiamiento a las personas que tienen como fuente de ingresos una microempresa, cuya actividad económica esté orientada a actividades de comercio, producción (actividades agropecuarias y no agropecuarias) o servicios de manera permanente, pues no se consideran como microempresarios aquellos que ejercen actividades temporalmente o en forma parcial. Para ser un cliente elegible para los créditos, existen dos opciones. Cuando se trata de una empresa, ésta no debe superar los USD 100.000 en ventas anuales, y en el caso de que sea un profesional independiente con título de educación superior, no debe superar los USD 40.000 en ingresos anuales provenientes de su negocio propio en el ejercicio de su profesión. De igual forma, para ser un cliente elegible, el negocio debe tener una antigüedad de por lo menos 6 meses en el mismo sector o demostrar la existencia de un mercado establecido por más de un año.

El monto máximo de crédito es de USD 20.000, sin embargo, para la asignación del mismo se debe realizar una valoración del riesgo directo según el segmento de microempresa en la que se clasifique. Las tasas varían según el tipo de crédito que se solicite, sin embargo, van desde el 30 al 35%.

El Banco pone a disposición de los prestatarios los servicios financieros que éstos requieran de acuerdo a sus necesidades y les brinda asistencia técnica para facilitar el crecimiento de su microempresa. Como estrategia del banco, los créditos deben entregarse de forma rápida y pueden asignarse para necesidades de financiamiento del capital de trabajo, sustitución de pasivos, libre disponibilidad, activos fijos y mejoramiento de vivienda. Un cliente puede acceder simultáneamente a diversos financiamientos, dependiendo de su capacidad de pago, siempre y cuando sean para destinos diferentes. En este caso, el cliente puede acceder a esta modalidad si cumple las siguientes características: Tiene relación crediticia de un año en crédito microempresa, ha tenido máximo hasta 5 días de mora promedio en las cuotas de las dos últimas operaciones vigentes o canceladas, su liquidez le permita cubrir el pago acordado de los créditos y mantenga un buen historial crediticio. A septiembre del 2010, la tasa nominal, esta en 26,80% y la efectiva en 30,47%

Tabla 21: Líneas de crédito del Banco Solidario

COSTO DEL CRÉDITO							
TIPO DE CREDITO	PLAZOS	MONTO FINANCIADO	TASA EFECTIVA		VALOR TOTAL A PAGAR POR INTERESES *	CUOTA MENSUAL *	MONTO TOTAL A PAGAR A LA ENTIDAD *
			DE LA ENTIDAD	MÁXIMA BCE			
COMERCIAL							
Corporativo	12 meses	100.000	9,30%	9,33%	4.900,40	8.741,70	104.900,40
Empresial	36 meses	50.000	10,18%	10,21%	7.856,22	1.607,12	57.856,22
Pyme	36 meses	20.000	11,79%	11,83%	3.639,14	656,64	23.639,14
MICROCRÉDITO							
Microcrédito	12 meses	1.500	30,47%	30,50%	227,38	143,95	1.727,38
Microcrédito	18 meses	5.000	27,48%	27,50%	1.026,36	334,80	6.026,36
Microcrédito	18 meses	12.000	24,36%	25,50%	2.197,42	788,75	14.197,42
VIVIENDA							
Vivienda	3 años	5.000	11,30%	11,33%	872,01	163,11	5.872,01
Vivienda	5 años	10.000	11,30%	11,33%	2.971,91	216,20	12.971,91
CONSUMO							
Consumo	12 meses	1.500	16,26%	16,30%	126,02	135,50	1.626,02
Consumo	18 meses	3.000	16,28%	16,30%	373,31	187,41	3.373,31

Fuente: www.banco-solidario.com

El *Banco Procredit* dirige sus operaciones de crédito principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas, cuyas actividades sean netamente productivas y requieran financiar su capital de trabajo o adquisición de activos fijos. Para el análisis

crediticio, el Banco ProCredit evalúa principalmente la capacidad de pago del beneficiario del crédito en base a su nivel ingresos. El banco dispone de seis productos crediticios:

- **Agropecuario:** Este préstamo se ofrece desde los USD 100 hasta el 1.5 millones El monto máximo se fija de acuerdo al análisis de la capacidad de pago de quien solicita el crédito. No es necesario ahorro previo ni encaje. Las cuotas de pago son flexibles y se establecen de acuerdo al flujo de ingresos del solicitante del crédito. En función del monto de los préstamos se establecen diferentes tipos de garantías.
- **Microempresas:** Este préstamo se ofrece desde los USD 100 hasta USD 1.5 millones. El monto máximo se fija de acuerdo al análisis de la capacidad de pago de quien solicita el crédito. No es necesario ahorro previo ni encaje. Las cuotas de pago son flexibles y se establecen de acuerdo al flujo de ingresos del solicitante del crédito. Cuando el crédito se destina a cubrir las necesidades de capital de trabajo, se puede financiar hasta 36 meses (3 años), mientras que para la adquisición de un activo fijo, pueden ser de hasta cinco años. Para acceder a este crédito, es necesario ser propietario de un negocio estable, proporcionar al oficial de crédito la información requerida sobre el giro del negocio y ser responsable en el pago de cuotas en función de la puntualidad para mantener la línea de crédito abierta.
- **Crédito rápido:** Préstamo desde USD 100 hasta USD 1.000, para el que no necesita encaje, ni ahorro previo. El desembolso de crédito se realiza entre 24 y 48 horas. El monto máximo se fija de acuerdo al análisis de la capacidad de pago de quien solicita el crédito. Las cuotas de pago son flexibles y se establecen de acuerdo al flujo de ingresos del solicitante del crédito. El plazo para capital de trabajo es de hasta 18 meses, mientras que para adquisición de activos fijos 2 años. En función del monto de los préstamos se establecen diferentes tipos de garantías.

Tabla 22: Líneas de crédito de Procredit

1.2 COSTO DEL CREDITO							
TIPO DE CREDITO	PLAZOS	MONTO FINAN- CIADO	TASA EFECTIVA		VALOR TOTAL A PAGAR POR INTERESES	DIVIDENDO MENSUAL	MONTO TOTAL A PAGAR A LA ENTIDAD
			DE LA ENTIDAD	MÁXIMA BCE			
PRODUCTIVO							
PYMES							
Empresarial	36 meses	50.000	11,82%	11,83%	9.138	1.643	59.138
Empresarial	36 meses	250.000	10,20%	10,21%	39.438	8.040	289.438
MICROCREDITO							
Microcrédito Empresa	6 meses	500	30,48%	30,50%	40	90	540
Microcrédito Empresa	12 meses	1.500	30,49%	30,50%	228	144	1.728
Microcrédito Empresa	18 meses	6.000	27,49%	27,50%	1.235	402	7.235
Microcrédito Empresa	24 meses	11.000	25,48%	25,50%	2.825	576	13.825
VIVIENDA							
Vivienda	3 años	5.000	11,33%	11,33%	876	163	5.876
Vivienda	5 años	10.000	11,33%	11,33%	2.983	216	12.983

Fuente: www.bancoprocredit.com.ec

El *Banco Finca* nació como fundación para la asistencia comunitaria, pero por la creciente demanda de sus servicios, desde 1993, adopta formalmente la figura jurídica de Sociedad Financiera para la asistencia comunitaria, bajo la que es aceptada y reconocida como un ente habilitado para otorgar microcréditos por la Superintendencia de Bancos del Ecuador. Recibe colaboración de entes internacionales como USAID, USDA, The Nature Conservancy, Habitat for Humanity y en el Ecuador de la CFN. Finca está enfocada en atender las solicitudes de crédito de personas de bajos recursos económicos, algunos incluso bajo la línea de la pobreza y cuya principal fuente de pago es una actividad productiva, por lo que los créditos no están dirigidos al consumo, sino únicamente a financiar necesidades de capital de trabajo y adquisiciones de activos fijos. El banco dispone de los siguientes productos crediticios que se ofrecen según la forma en la que se conforman los grupos que se verán beneficiados:

- Bancos Comunales: Este es el producto financiero más importante para la organización. El crédito se entrega bajo la modalidad de garantía solidaria, en la que participan desde 10 a un máximo de 15 ó 20 personas. Este modelo ofrece servicios de ahorro voluntario, así como forzoso y servicios no financieros formales como capacitación y asesoría técnica. Las personas que conforman el Banco Comunal deben tener un negocio en funcionamiento al menos por 6 meses, ser mayores de edad y tener hasta 65 años, haber vivido por lo menos 1

año en el mismo sector y no tener malas calificaciones en la central de riesgos. Todos los socios son responsables entre sí por el reembolso de la totalidad del crédito, si el Banco Comunal no logra reembolsar los valores, se suspenden inmediatamente todos los servicios. El monto mínimo de crédito es USD 50, mientras el monto mínimo global del Banco Comunal es de USD 1.000 y USD 2.500, esto depende si los prestatarios han sido o no clientes antes. El monto máximo que se le asignará a cada Banco Comunal es de USD 10.000, mientras el monto máximo individual se fija de acuerdo a la capacidad de cada prestatario.

- **Crédito de Grupos en Desarrollo:** Un grupo de desarrollo es una forma de asociación muy similar a la de un Banco Comunal, pero el grupo debe estar conformado de 3 a 5 personas y, en muchos casos, avala a empresas un poco más grandes que en el caso de los Bancos Comunales. Cubre créditos de financiamiento para capital de trabajo y adquisición de activos fijos para el negocio. Las personas no necesitan ser clientes previamente y la forma de pago se negocia de acuerdo a la rotación del capital del negocio. Sin embargo, el negocio debe estar en funcionamiento al menos 6 meses. El monto mínimo de crédito es USD 1.500, el monto máximo USD 15.000. Los beneficiarios deben tener entre 18 y 65 años de edad y no tener problemas en ninguna entidad financiera. El plazo se fija entre el asesor y los prestatarios en función de la capacidad de pago del negocio, los pagos deben efectuarse de forma quincenal o mensual.
- **Individuales:** Para tener acceso al crédito los solicitantes deben tener entre 25 y 65 años, tener un negocio en funcionamiento y vivir en el mismo lugar por lo menos por 1 año. Este crédito se destina para clientes potenciales que tienen necesidad de conseguir mayor capital de trabajo y comprar activos fijos para su negocio. El valor mínimo del crédito es de USD 1.000, el máximo USD 10.000 y la tasa de interés del 30,48%. La forma de pago se negocia de acuerdo a la rotación de capital del negocio y su plazo se fija de acuerdo al destino del crédito; puede ir desde los 6 meses hasta los 18 meses tanto para activos fijos como para capital de trabajo. Estas condiciones se acuerdan con el asesor

financiero una vez que la persona presenta toda la documentación junto con la solicitud del crédito.

Tabla 23: Líneas de Crédito de Banco Finca

Costos Servicios								
DETERMINACIÓN DE CARGOS ASOCIADOS Y OTROS POR TIPO DE CRÉDITO								
TASAS DE INTERES EFECTIVA	MICROEMPRESA							
	TASAS EFECTIVAS	Desde	Bancos Comunales	Crédito Individual	Grupos en Desarrollo	Multipropósito		
		Créditos menor a \$5.000	30.48%	30.48%	30.48%	30.48%		
		Créditos mayores a \$5.000	30.48%	27.49%	27.49%	27.49%		
	Tipo de tasa		Fija					
Plan de pagos		Tabla de amortización gradual con cuotas fijas						
INTERES POR MORA	Base de Aplicación		1.1 Veces del TEA Monto del Capital Vencido					
COSTOS SEGUROS	Rango		Valor					
Gastos Médicos, Exequiales, Asistencia Médica, Asistencia Telefónica, Asistencia Enfermedades Graves, Asistencia Médica Externa y mi Hogar Protegido	0 - 600,00		\$ 39,08					
	600,01-1.200,00		\$ 40,75					
	1.200,01-1.500,00		\$ 45,2					
	1.500,01-1.800,00		\$ 50,77					
	más de 1.800,01		\$ 55,21					
TIPO DE CREDITO	COSTO DEL CREDITO							
	Plazos	Monto Financiado	Tasa Activa	Máxima Efectiva BCE	Valor Total a pagar por intereses	Cuota Mensual	Monto a Pagar	Carga Financiera seguro desgravamen
	6 meses	600,00	26.75%	30.50%	43.98	56.84	682.08	38.1
	12 meses	1.500,00	26.80%	30.50%	235.84	149.3	1.791,58	55.74
MICRO CREDITO	12 meses	4.000,00	24.45%	27.50%	564.83	388.55	4.662,61	97.78

Fuente: www.bancofinca.com

Las Universidades

La universidad tiene el compromiso de generar y difundir el conocimiento para el desarrollo social, cultural y económico de un país, mediante actividades de investigación, una planta docente capacitada y la creación de programas multidisciplinarios que brinden soluciones a los problemas más relevantes para una sociedad. (Riveros, 2003). Como institución, la universidad debe capacitar a los individuos para que aporten con alternativas que mejoren la calidad de vida de la población; no solo mediante *las tecnologías duras*, sino también las técnicas organizativas y de gestión, necesarias para la elaboración de modelos integrales de crecimiento económico y desarrollo comparativo, sustentable, equitativo y democráticos (Pugliese, 2009). Por todo esto, una tarea importante de la universidad es animar a los jóvenes a explorar su capacidad para emprender, y que cada uno sea un creador de empleos y no un buscador de trabajo; un promotor de emprendimientos generadores de oportunidades para el resto de la sociedad.

Algunas universidades ecuatorianas³⁵ poseen programas de emprendimiento juvenil, con la implementación y diseño de módulos y talleres que fomenten la capacidad emprendedora de los estudiantes mediante la capacitación en el uso de herramientas que les ayuden a identificar oportunidades en el mercado, ofertar nuevos productos o servicios, estimular habilidades y competencias; parte de este grupo son los de la tabla 24.

Tabla 24: Programas de emprendimiento por universidades

UNIVERSIDAD	PROGRAMA
A NIVEL DE PREGRADO:	
Escuela Politécnica Nacional	Unidad de Apoyo al Politécnico Emprendedor – UAPE
Universidad Tecnológica Equinoccial	Centro de Emprendimiento y Liderazgo Empresarial – CELE
Universidad San Francisco de Quito	Instituto De Emprendimiento (Cisco Entrepreneur Institute)
Escuela Politécnica del Ejército	Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial – CIDE
Universidad Técnica Particular de Loja UTPL	Agencia de Desarrollo Empresarial ADE, Valle de Tecnología
Universidad Tecnológica América	Centro de Investigación y Desarrollo Empresarial – CIDEM
Universidad dos Hemisferios	Centro de Innovación y Emprendimiento Empresarial
Escuela Politécnica del Litoral	Centro de Desarrollo de Emprendedores - CEEMP
Universidad Espiritu Santo	Cámara Empresarial - CEM-UEES

³⁵ En el Ecuador el grupo de instituciones de educación superior está conformado por 71 universidades, 396 instituciones no universitarias, existen 3433 carreras de pregrado, 440 carreras de maestría, 193 carreras de especialización y 242 de diplomados; el número de estudiantes matriculados en las universidades ecuatorianas y escuelas politécnicas ha ido en crecimiento, para el 2008 fue de 531,467 estudiantes. Las carreras de administración y comercio son las de mayor demanda, seguido por las carreras de tecnología y ciencias sociales; y la mayor parte de la población universitaria son mujeres.

A NIVEL DE POSTGRADO:	
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales FLACSO - ECUADOR	Centro de investigaciones económicas para la micro y la pequeña empresa
Escuela Politécnica del Litoral	ESPAE Graduate School of Management
Universidad Andina Simón Bolívar	Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa

Las universidades ecuatorianas tienen el compromiso de enlazar vínculos entre el mundo académico y la industria, para dar la oportunidad a los jóvenes de emplear sus capacidades y creatividad en el desarrollo de su talento empresarial, aplicando la investigación a las necesidades del mercado Nacional e Internacional. Como parte de los propósitos del trabajo de las universidades con el empresariado y el sector público se deben contemplar:

- Formar redes de contacto con cámaras de empresas e industrias, con el MIES, el MIPRO, la CORPEI y organismos Multilaterales para que puedan compartir conocimientos y recursos.
- Gestionar el apoyo de donantes internacionales para sostener proyectos de emprendimiento.
- Lograr acuerdos con programas Estatales para viabilizar líneas de crédito y recursos para la generación de MIPYMES por parte de los estudiantes.
- Convenios con instituciones financieras para brindar financiamiento a ideas, proyectos y planes de negocios en etapas iniciales con condiciones preferenciales.

Las universidades deben tomar en cuenta las necesidades del sector productivo para orientar sus programas de formación e investigación hacia la resolución de la problemática de la industria, y ésta, a su vez, apoyar con recursos humanos y financieros al funcionamiento de los programas y talleres de emprendimiento.

Los programas que promuevan el emprendimiento no deben ser exclusivos de las facultades de administración y economía, es recomendable que se involucre a

estudiantes de otras carreras como tecnología, ciencias sociales, artes y arquitectura, para promover proyectos innovadores que añadan valor agregado a la sociedad.

La universidad debe contribuir a la colectividad con servicios de asesoría para la creación y puesta en marcha de micro y pequeñas empresas a cambio de un costo que permita financiar campañas de promoción de sus servicios.

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS DESCRIPTIVO

El propósito de este capítulo es mostrar un análisis descriptivo de los jóvenes emprendedores, partiendo como base de la encuesta de Condiciones de Vida (ECV), realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC en el año 2006.

La particularidad de esta investigación es establecer las características de las y los jóvenes emprendedores, que estén dentro del rango de edad entre 18 a 29 años, según los reconoce así la Ley de la juventud, y que se encuentren involucrados en el desarrollo de una empresa nueva (entre tres y cuarenta y dos meses de actividad), y así describir los rasgos representativos de este grupo humano.

Instrumento de Análisis

La base para el análisis propuesto son los datos recolectados por el cuestionario de Condiciones de Vida (ECV) 2006.

A más del formulario de hogar y comunidad, forman parte de la encuesta ECV, baterías de preguntas correspondientes a negocios del hogar, las cuales constituyen información apropiada para identificar y caracterizar a los emprendedores en la etapa de infancia dentro del emprendimiento. Por tal motivo la encuesta de la ECV es un instrumento adecuado para esta investigación, que, si bien se realizó hace cuatro años y no tuvo esa finalidad, nos proporciona estadísticas interesantes y su información nos permite establecer las características de las y los jóvenes emprendedores en la etapa que se analiza.

El cuestionario de la ECV constituye el medio estadístico para la evaluación, análisis y diseño de políticas económicas y sociales, permitiendo medir su impacto sobre los hogares y personas del territorio ecuatoriano. La ECV se viene realizando a partir del año de 1994 y, hasta el momento, se han ejecutado cinco rondas, siendo la ronda V, la última en ejecutarse en el período de noviembre de 2005 a octubre de 2006. (INEC, 2006).

Los objetivos generales³⁶ planteados por el INEC para la Quinta Ronda, fueron:

- Medir el impacto que las medidas de ajuste macroeconómico y las de compensación social ha tenido sobre el nivel de vida de los hogares.
- Facilitar la formulación de políticas y el diseño de acciones destinadas a reducir los niveles de pobreza de la población en general.
- Entregar medidas monetarias y no monetarias completas de la distribución del bienestar y del nivel de pobreza de los hogares.
- Contar con una línea de base actualizada y útil para la medición del cumplimiento de los Objetivos y Metas de Desarrollo del Milenio.

Recolección de datos

El universo de la Encuesta de Condiciones de Vida lo constituyen los hogares del área urbana y rural del País, excluyendo los de la región Insular. El tamaño de la muestra fue de 1128 sectores, conformados por 13,536 viviendas, de los cuales 8,028 pertenecen al área urbana (59%) y 5,508 al área rural (41%). En cada sector censal, el encuestador investigó 12 viviendas, cada 12 días de recolección.

El nivel de estimación de los resultados es:

Territorio	Nacional, Urbano y Rural
Región:	Costa, Sierra y Amazonía: urbano y rural
Provincial total:	Provincias de la Costa y de la Sierra
Ciudades:	Quito, Guayaquil, Cuenca y Machala (dominios auto representados)

Las estrategias de recolección de información fueron: cuestionarios previamente codificados, el método del informante directo, la estrategia de recolección de información en dos rondas, supervisión del equipo tanto del planificador y como del técnico, ingreso, validación y corrección del información en el campo.

La encuesta de Condiciones de Vida constituye un instrumento estadístico valioso para lograr el objetivo de la investigación. En primera instancia nos permite obtener información de un número importante de hogares y personas y, además, por contener preguntas que sirven para definir la variable emprendedor. Las preguntas seleccionadas para elaborar el modelo corresponden a la sección N° 10, de “Negocios del Hogar y Trabajadores Independientes”, con información referente a datos del negocio

³⁶ Tomado de la página del INEC. www.inec.gov.ec

(propietario, tiempo, actividad, etc.), gastos, capital e inventario. Por tal motivo, en base a la literatura que se ha revisado respecto del emprendimiento, específicamente en sus etapas de gestación e infancia, se considera adecuada la sección para el estudio.

Las preguntas de la sección 10, tomadas en cuenta para el estudio son:

Tablas 25: Preguntas seleccionadas de la CV

<p>Pregunta No. 1</p>	<p>Durante los ÚLTIMOS 12 MESES (de....a....) alguna o algunas personas de este Hogar, tienen o tuvieron en propiedad algún Negocio, Empresa, Comercio, Industria, prestaron algún servicio o trabajaron como profesionales INDEPENDIENTES O TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA O PATRONO? (taxistas, peluqueros, sastres, médicos, abogados, etc.) Si..... Cuántos?.....</p>
<p>Análisis: En la base no consta la columna de datos de esta pregunta, por lo que se asume que las personas que hayan respondido el resto de interrogantes de la sección debieron haber contestado afirmativamente. Esta pregunta constituye un filtro, al no tomar en cuenta a quienes en un plazo mayor a un año, no han generado ningún producto o servicio como fuente de ingresos.</p>	
<p>II. Motivo de inicio Pregunta No. 3</p>	<p>Cuál fue el principal motivo por el que inició este NEGOCIO (ACTIVIDAD)?, 1) Quiere ser independiente, 2) Tradición familiar, 3) Para completar el ingreso fam., 4) Por un mayor ingreso que el que recibe como asalariado, 5) No encontró trabajo como asalariado, 6) Horario flexible, 7) Despido/ recorte de personal, 8) Otro, cuál?</p>
<p>Análisis: Esta pregunta va permitir identificar si la motivación nació por factores positivos o negativos.</p>	
<p>III. Informante Pregunta No. 4</p>	<p>Quién es la persona miembro del hogar que dirige y toma las decisiones sobre el funcionamiento del NEGOCIO (ACTIVIDAD)?</p>
<p>III. Informante Pregunta No. 5</p>	<p>Esta persona es el informante?, si....., no.....</p>
<p>Análisis: Se considera estas preguntas con el propósito de validación de la información, que los datos proporcionados correspondan al encuestado. Para nuestra investigación, jóvenes entre 18 a 29 años</p>	
<p>VII. Característ. del negocio Pregunta No. 12</p>	<p>Desde que inició el NEGOCIO (ACTIVIDAD), cuántos años seguidos lleva funcionando? (Menos de un año = 0)</p>
<p>Análisis: Esta pregunta va permitir identificar a las personas que estén dentro de la etapa de infancia del emprendimiento,(considerando como tiempo de antigüedad hasta los 42 meses). Nuestro análisis se va enfocar justamente en esta fase.</p>	

Resultados de la Estadística descriptiva

Previamente de la presentación de resultados se realizó las siguientes consideraciones:

Observamos que en algunos hogares poseen más de un negocio, por lo que para evitar duplicidad de datos se utilizaron herramientas estadísticas del SPSS. Al analizar el número de casos que tienen un segundo y tercer negocio, se evidenció que su nivel de significancia es pequeño, por lo que se decidió no examinarlos y sólo se tomó en cuenta el negocio 1. Según la teoría, el tiempo de infancia o establecimiento de un negocio

nuevo puede ser de hasta tres o tres años y medio, pero como las preguntas referentes no indagan respecto a número de meses sino en años, se decidió establecer hasta tres años como tiempo máximo.

La población total encuestada por la ECV es de 55,666 individuos (hombres y mujeres), de los cuales los que se encuentran en el rango de edad entre 18 a 29 años son 10,532 jóvenes.

De los 10,532 jóvenes comprendidos entre los 18 a 29 años, 4,685 están o han estado involucrados en los últimos 12 meses en algún negocio como profesionales independientes o trabajadores por cuenta propia o patronos.

Para diferenciar al grupo de jóvenes involucrados en un emprendimiento nuevo de aquellos que poseen un negocio por más de tres años, a estos últimos se los denominó empresarios maduros.

Rangos de edad

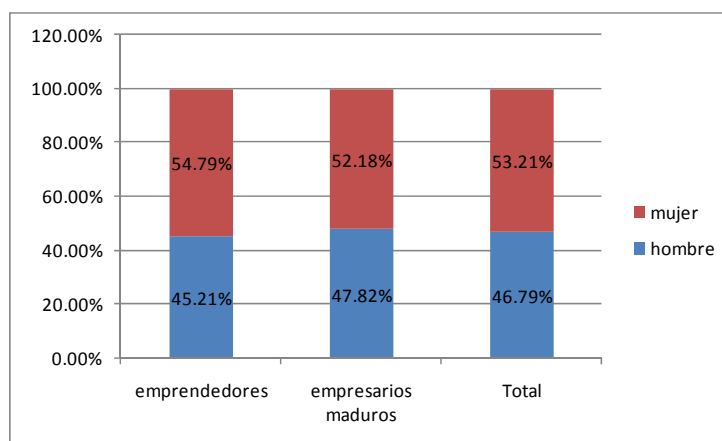
De los 4,685 jóvenes emprendedores, 1,858 corresponden a nuevos emprendedores (39.7%), y 2,827 son empresarios maduros (60,3%). Según los rangos por edad entre los emprendedores nuevos, la mayoría está entre los 18 a 20 años (25,57%), de igual manera entre los emprendedores maduros, la mayor parte corresponde a este rango en unos 30,95%, seguidos por los jóvenes entre 21 a 23 años para ambos grupos.

Así vemos en la Tabla 26:

RANGOS DE EDAD	Emprendimiento		Total
	Emprendedores nuevos	Empresarios maduros	
entre 18 y 20 años	475	875	1,350
En porcentaje	25.57%	30.95%	28.82%
entre 21 y 23 años	468	725	1,193
En porcentaje	25.19%	25.65%	25.46%
entre 24 y 26 años	459	673	1,132
En porcentaje	24.70%	23.81%	24.16%
entre 27 y 29 años	456	554	1,010
En porcentaje	24.54%	19.60%	21.56%
TOTAL	1,858	2,827	4,685
En porcentaje	100.00%	100.00%	100.00%

Sexo

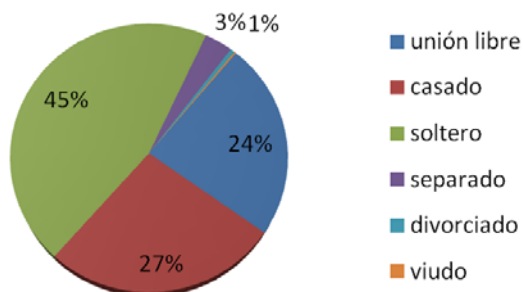
Respecto al sexo de los emprendedores, en ambos grupos la mayoría son mujeres, del total representan el 53, 2%. Grafico 18:



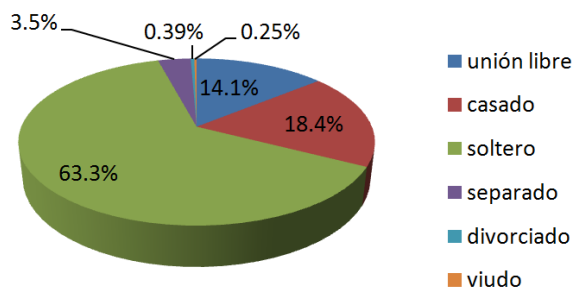
Estado civil

Respecto al estado civil, más de la mitad son solteros, 2,633 jóvenes, seguidos por los casados 1,017 personas y quienes tienen unión libre, 840. Grafico 19:

emprendedores nuevos



empresarios maduros



Estudios

Según los resultados obtenidos, la mayoría de los emprendedores tiene como máximo nivel de estudios el secundario, en un 39%, seguido por los universitarios en un 28%.

Tabla 27:

Nivel de Estudios	Emprendimiento		Total
	Emprendedores nuevos	Empresarios maduros	
Ninguno	0.91%	1.27%	1.13%
Centro de alfabetización	0.05%	0.00%	0.02%
Educación básica	1.18%	1.27%	1.24%
Primaria	25.67%	22.36%	23.67%
Educación media o bachillerato	4.41%	5.73%	5.21%
Secundaria	41.23%	37.07%	38.72%
post bachillerato	1.51%	1.66%	1.60%
Superior	24.87%	30.17%	28.07%
Postgrado	0.16%	0.46%	0.34%
Total	100%	100%	100%

Motivaciones

La mayoría de los emprendedores tuvo como principal motivación “Completar los ingresos familiares”, lo que difiere de las conclusiones de los dos estudios tomados

como referencia sobre el emprendedor ecuatoriano que mencionan el “tener mayor independencia” como principal motivación. En esta investigación ocupó el segundo puesto. Tabla 30.

Tabla 28

MOTIVACIONES	Emprendimiento		Total
	Emprendedores nuevos	Empresarios maduros	
Quiere ser independiente	25.94%	38.20%	33.34%
Tradición familiar	3.88%	11.71%	8.60%
Para completar el ingreso familiar	50.43%	31.13%	38.78%
Por un mayor ingreso que el que recibe como asalariado	4.41%	3.50%	3.86%
No encontró trabajo como asalariado	11.41%	12.70%	12.19%
Horario flexible	3.12%	1.66%	2.24%
Despido/recorte de personal	0.38%	0.71%	0.58%
Otros	0.43%	0.39%	0.41%
TOTAL	100.00%	100.00%	100.00%

Región

La mayoría de los emprendedores nuevos y maduros están en la sierra, representando el 51,10%, de todos (Tabla 31). Generalmente se identificaba al costeño como mayor emprendedor porque tiende a ser más impulsivo y rápido en su actuar, pero, como muestra el análisis, la mayoría pertenece a la región de la sierra. Tabla 29.

REGION	Emprendedores nuevos		Empresarios maduros		TOTAL	
SIERRA	893	48.06%	1501	53.10%	2394	51.10%
COSTA	850	45.75%	1177	41.63%	2027	43.27%
ORIENTE	115	6.19%	149	5.27%	264	5.64%
TOTAL	1858	100%	2827	100%	4685	100%

CAPITULO 5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Los jóvenes tienen un papel importante en las sociedades, pues no son solamente testigos de los constantes cambios sociales, tecnológicos y económicos que se dan por efectos de la globalización, sino que tienen roles principales en las transformaciones culturales y políticas; y, por buscar un mejor futuro, procuran estar acorde con las nuevas tendencias del mundo actual. Por ello, este segmento de la población, que en sí es bastante diverso, requiere que se promuevan políticas públicas y programas desde el sector estatal, privado y universitario, respecto a educación, empleo y emprendimiento, para generarles mayores oportunidades en la sociedad y ayudarlos a enfrentar de mejor manera los desafíos en su transición hacia la vida adulta.
- El empleo es una de las inquietudes de los jóvenes respecto de su futuro, por la repercusión que tiene en el alcance de sus objetivos y en la calidad de vida que quieren llevar, pero, en la actualidad, el panorama del trabajo en Ecuador no es alentador. Durante estos tres últimos años (2008 al 2010), se evidenció un aumento de la tasa de desempleo y, en este momento, está por el 9,1%, siendo la PEA joven la de mayor proporción, mientras que la tasa de subempleo está por el 51,7%, pero, como se conoce, el grupo de subempleados solo generan recursos para subsistir y no productividad.
- La educación es crucial para lograr una mayor igualdad de oportunidades entre las y los jóvenes y, además, es una herramienta importante para salir de la pobreza. En Ecuador existen avances importantes respecto a la educación básica. La tasa de matrícula en el 2008 fue del 93,2%, pero en lo que refiere a la educación media y superior todavía hay trabajo por hacer. De los que inician el colegio en un año dado sólo el 57% llegan a terminar y, en la universidad, este porcentaje es algo menor.
- El número de estudiantes universitarios matriculados ha aumentado, debido a un crecimiento de la población joven y oferta educativa. La mayor parte de universitarios son mujeres y las carreras más demandadas son las relacionadas a la administración y comercio, pero, según el estudio ALFA (2009) de Aranda, se evidencia que la creación de un mayor número de universidades y carreras no garantiza una mejor calidad de enseñanza y, de alguna manera, esto incide en la formación de profesionales capacitados para enfrentar las necesidades de una industria y en sus aptitudes para crear una empresa.

- Las incubadoras de empresas son una alternativa para la creación de PYMES y generación de empleo. Al abarcar en un sólo lugar gamas de servicios y brindar soporte administrativo, legal y tecnológico, constituyen una alternativa, tanto para el Estado como para las universidades y el sector privado, en lo que se refiere a la aparición de nuevas unidades de producción.
- El emprendedor es causante de cambios en las sociedades. Al estar influenciado fuertemente por factores psicológicos y sociológicos que definen su personalidad y, posteriormente, impulsado por elementos positivos o negativos, promueve la creación de una empresa, la misma que debe recorrer las etapas concernientes a generación de ideas y su evaluación; búsqueda de recursos y puesta en marcha; teniendo gran importancia sus redes de contactos y experiencia previa. Todo esto para llegar a una etapa de adolescencia empresarial que consiste en un tiempo de más de tres y menos de 42 meses, en los cuales el emprendedor confirma la viabilidad del negocio. Superado este tiempo se lo cataloga como un empresario maduro.
- Los países Latinoamericanos hacen esfuerzos por mejorar el acceso al crédito para diversos sectores de la población, mediante programas de micro finanzas y bancas de desarrollo. En el Ecuador, desde el Estado se han impulsado alternativas de financiamiento para las PYMES a través de la CFN y el BNF, además se están ejecutando programas para la generación de PYMES, como EmprendeEcuador y el Programa Nacional de Finanzas Populares. El sector privado también ha gestionado programas como Siembra Futuro y desde ConQuito y Grupo Esquel, además, desde la banca se han diseñado productos para los microempresarios. Lo importante es que estos programas y medios de financiamiento se sostengan en el tiempo y más ecuatorianos tengan acceso a ellos.
- En el Ecuador la mayoría de los emprendedores están en el rango de 18 a 34 años, siendo hombres en un porcentaje superior y, en su generalidad, tienen hasta el nivel secundario de educación. La motivación principal es completar los ingresos familiares y, en segundo lugar, el buscar independencia.
- Según el análisis descriptivo la mayoría de los emprendedores nuevos y maduros se encuentran en la sierra ecuatoriana, tanto en los empresarios nuevos y maduros, la mayoría son mujeres. En lo que refiere al estado civil la mayoría de los emprendedores son solteros. Respecto al nivel de estudios el mayor porcentaje posee estudios secundarios.

- El generar posibilidades de emprendimiento es un importe medio para crear alternativas de empleo que impulsen a mejorar la calidad de vida de los miembros de una sociedad y por tanto una economía más rica en bienes y servicios, por tanto es deber de los principales actores de una economía poder brindar los espacios y las opciones para crear oportunidades.
- Los jóvenes son actores de cambio en toda sociedad, por una mayor apertura a las novedades y búsqueda de riesgos. El no tomarlos en cuenta es sin duda no planear un futuro alentador.
- Es importante generar información cuantitativa y cualitativa del emprendimiento en el País. Para esta investigación se utilizó la encuesta de condiciones de vida del INEC, del año 2006, reconociendo desde un inicio que el propósito de la información que nos proporciona no es medir el emprendimiento, ni caracterizar al emprendedor por lo cual se debió determinar las variables que nos puedan facilitar la información buscada. Pero si se define un estudio cuantitativo formal desde entes del Estado y desde las universidades, con una periodicidad ordenada y frecuente se podría obtener información significativa sobre la realidad del emprendimiento en el Ecuador y definir políticas que se puedan ejercer.
- En el presente estudio en la parte correspondiente a “Etapas del emprendimiento”, llega hasta la etapa de la *infancia* (42 meses), sería muy valioso que se aborden investigaciones en las etapas de *adolescencia* y *madurez*, para conocer escenarios y decisiones que el empresario se enfrenta para mantener su negocio.

BIBLIOGRAFÍA

- ALVAREZ, Agustín y VALENCIA, Pilar (2008) "Un análisis de los factores socio demográficos determinantes en la creación de empresas en el marco de la interculturalidad", *Revista Economía Mundial*, pag. 5, http://www.sem-wes.org/revista/arca/rem_18/rem18_23.pdf, visitado el 20 de septiembre de 2010
- ARANDA, Alcides (2009) Aseguramiento De La Calidad: Políticas Públicas Y Gestión Universitaria, Capítulo Ecuador, ESPOL y Proyecto ALFA y CINDA. Págs. 19, 29, 55
- ARAQUE, Wilson (2009) *El Perfil del Emprendedor Ecuatoriano*, Universidad Andina Simón Bolívar UASB, Serie Gestión V. 2
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR,(2010), Informe trimestral del mercado laboral. Marzo 2010
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR,(2010), Tasas de Interés septiembre, 2010, www.bce.fin.ec, periodo de visita, septiembre 2010
- BANCO MUNDIAL (2010), Doing Business 2010, www.doingbusiness.org
- BLACKAMAN, A. (2003). "Entrepreneurs: Interrelationships between their characteristics, values, expectations, management practices and SME performance". Australian Digital Theses Program, Griffith University pág. 22, <http://www4.gu.edu.au:8080/adt-root/uploads/approved/adt-QGU20040615.154732/public/02Whole.pdf>, visitado 20 de septiembre de 2010
- CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL (2010), Boletín financiero No. 5 - junio 2010, www.Lacamara.org
- CEPAL, (2008) Juventud y Cohesión Social en América Latina, Un modelo para Armar, Naciones Unidas, Santiago de Chile
- CHACALTANA, Juan (2009)"Magnitud y heterogeneidad: políticas de fomento del empleo juvenil y las micro y pequeñas empresas", Naciones Unidas, Cepal, Aecid, división Desarrollo Económico, pag. 19, http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/6/38256/Serie_MD_98.pdf
- CONESUP (2008), Consejo Nacional de Educación Superior, "Información Estadística 2008" www.conesup.net visitada 13 de agosto de 2010
- CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR
- DEL CAMPO, Juan, Martínez, Noelia (2004) "Formación de emprendedores en la universidad: necesidad real", Universidad de Valencia <http://www.uv.es/motiva/libromotiva/75CampoMartinez.pdf>, pag. 3

DELVALLE, Manuel (2005), "Forjando Emprendedores, las incubadoras de empresas en Ecuador", Corporación Andina de Fomento CAF, págs. 13, 14, 15, 70.
<http://pac.caf.com/upload/pdfs/PAC%20Empresas%20en%20el%20Ecuador.pdf>

DIARIO EL COMERCIO (2010), correspondiente al artículo *El desempleo golpea a los profesionales* del 28 de agosto de 2010

El TELÉGRAFO (2009), "El trabajo precario afecta a los jóvenes", julio 10, Sección Editorial

ESPINOSA, Betty, ESTEVES Ana (2008), "Jóvenes y trabajo en Quito: pautas para políticas". *Mundos del trabajo y políticas públicas en América Latina*, pág. 79-81. Flacso -Ecuador, Quito-Ecuador

GARCIA, C., MARTINEZ, A., FERNANDEZ, R. (2010) "Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperado", *Revista europea de dirección y economía de la empresa*, ISSN 1019-6838, Vol. 19, Nº 2, 2010 (Ejemplar dedicado a: Proyecto GEM: Medición de la capacidad emprendedora) , págs. 31-47

GARTNER W.B. (1990) "Who Is and Entrepreneur?: Is the Wrong Question", pag. 9
http://business2.fiu.edu/1660397/www/Definitions%20of%20Entrepreneurship/Gartner_1989.pdf, visitado 3 de septiembre de 2010

GIBB, Allan, John RITCHIE,(1982) " Understanding the process of starting small businesses", *European Small Business Journal*, 1,1, pág. 35
<http://isb.sagepub.com/content/27/4/470.full.pdf+html> visitado 20 de septiembre de 2010

GEM ECUADOR (2008), Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2008, ESPAE Graduate School of Management de la ESPOL, auspiciado por Babson College y la Universidad del Desarrollo de Chile.

GONZALEZ, Luis (2007), "Notas sobre Proyectos de Emprendimiento Juvenil en América Latina y Caribe", Proyecto Prejal, Organismo Internacional de Trabajo OIT, julio 2007. Pag. 17 http://white.oit.org.pe/tdj/docs/gonzalez_proyempju.pdf

GRAÑA, Fernando (2002) "Factores asociados al éxito emprendedor cinco ciudades argentinas", Universidad Nacional de Mar del Plata - Editorial Martín. Págs. 6 - 11, 17, 20Año: 2002, <http://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00146.pdf>

GARNSWORTHY, Robert (2009) "The Entrepreneur is dead, long live the Infopreneur." Evaluate the validity of this statement with particular reference to the internet and the changing nature of business, Sheffield Hallam University, Sheffield. Pag. 2
<http://www.robertgarnsworthy.org/documents/BusinessAppraisalAndInfopreneurship.pdf>

INEC, (2010), Indicadores del mercado laboral a junio del 2010

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS INEC, boletín de información estadística # 48, semana de lunes 28 de diciembre de 2009 al 31 de diciembre de 2009. www.inec.gov.ec

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS INEC, Formulario de encuesta de condiciones de vida, www.inec.gob.ec, noviembre 2010

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS INEC, Metodología de encuesta de condiciones de vida, www.inec.gob.ec, noviembre 2010

JACOME, Hugo (2005) "La viabilidad de una política redistributiva articulada al eje de las micro finanzas" *Asedios a lo imposible Propuestas económicas en construcción*, Flacso-Ecuador, 2005, Quito Ecuador, pág. 172

KANTIS, H. (2008). "Emprendedores de origen humilde: ¿cómo incide la estructura social en la creación de empresas en América Latina?" Banco Interamericano de Desarrollo. Págs. 9
http://www.boliviaempresadora.org.bo/public/lst_biblioteca_rbe/lst_biblioteca_rbe_24779_archivo.pdf

KANTIS, Hugo, ISHIDA Masahiko, KOMORI, Masahiko (2002). "Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia". Págs. 9
<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1481924>. Banco Interamericano de Desarrollo. (Visitado 14-9-2010)

KANTIS, H., ANGELELLI, P., GATTO, F, (2001), "Nuevos emprendimientos y emprendedores: de qué depende su creación y supervivencia?". Explorando el caso argentino, págs. 8, disponible en www.littec.ungs.edu.ar

LINARES, Dino, Raquel Ochoa (2008), *EMPRENDIMIENTOS ECONÓMICOS Fondo de Iniciativas Empresariales y Programa Crea Tu Negocio*, Programa de Lucha Contra la Pobreza en Lima Metropolitana – PROPOLI, Lima-Perú 2008, pág. 292

MARTI, P., JIMENEZ, C., CARRILLO, J (2007), El Proceso De Decisión En La Puesta En Marcha De Proyectos Empresariales: ¿Optimización O Inercia?, parte de Economía Industrial No. 363 Emprendedores e innovación el España, www.mityc.es

MCCLELLAND, David (1968). La sociedad ambiciosa: factores sociológicos en el desarrollo económico. Madrid: Guadarramarra

MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA PRODUCCIÓN, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD, EMPRENDE ECUADOR, (2010) Sistema de Apoyo al Emprendedor

OCAMPO, Juan Guillermo (2008), "Aproximación Conceptual a la preparación en emprendimiento", Revista EOS, pág. 2,3,
<http://www.escuelaing.edu.co/micrositio/admin/documentos/EOS2-4.pdf>

O'FARREL, Patrick. (1986), "Entrepreneurship and regional development: Some conceptual issues". *Regional Studies*, 20: 565-57
http://www.region.fo/Lesandi2007/OFarrel_Entrepren%C3%B8rskap.pdf, visitado 20 de septiembre

ONU (2005), *Informe sobre la juventud mundial 2005*, Organización de las Naciones Unidas www.un.org/esa/socdev/unyin/spanish/wyr05.htm, pag. 28-29

ONU (2007), *Informe sobre juventud mundial 2007*, Organización de las Naciones Unidas, pag.1

OIT (2007), *Trabajo decente y juventud - América Latina*

OIT (2009), *Panorama Laboral 2009, Informe América Latina y Caribe*, edición 2009, págs. 35-39

PNUD (2010), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo,
<http://www.pnud.org.ec/odm/index.htm>, visitada 15 de agosto de 2010

PUGLIESE, Juan Carlos, (2007) "Los desafíos de las universidades en el siglo XXI: una visión desde la Argentina pos crisis", *Perspectivas de la educación en América Latina, 2009*, pág. 39-53. Flacso- Ecuador

QUINTERO, Carlos (2007), *Generación de Competencias en jóvenes Emprendedores*, Universidad Autónoma de Bucaramanga UNAB.
http://www.usmp.edu.pe/facarrhh/primer_congreso_ippeu_boletin/ppts/Carlos_Quinteros.pdf, visitado el 15 agosto de 2010

RIVEROS, Luis (2003), <http://www.uchile.cl>, visitado el 20 de septiembre de 2010

ROGER Alain, ROBICHAUD Yves y MCGRAW Egbert (2001). "Towards the development of a Measuring Instrument for Entrepreneurial Motivations," *Journal of Developmental Motivation* 6(1), Págs. 189-202

SAPAG CHAIN Nassir, Reinaldo SAPAG CHAIN (2007) *Preparación y evaluación de proyectos*, Editorial McGraw-Hill, México

STUTELY, Richard (2000) *Plan de negocios: la estrategia inteligente*, editorial Prentice Hall, México

TABARES, Ignacio (2002) "La educación como motor del desarrollo", 18 de septiembre de 2002, <http://www.luenticus.org/articulos/02R014/index.html>, visitada el 8 de agosto de 2010

TORRES, Ana (2010), *Análisis de las características Generales del Sector Informal en el Ecuador-Segmento pequeños negocios*, Tesis de Maestría, FLACSO-ECUADOR

TUEROS, Mario (2007) "Potencial Emprendedor Juvenil en la Región y sus Políticas e Instrumentos de Promoción", OIT, 2007, pág. 13,
http://white.oit.org.pe/tdj/docum_base/pdfs/tueros_empjureg.pdf

TUEROS, M., DINI, M., POLO, P., POMA, L., HENRIQUEZ, L., (2009) "Crisis internacional y políticas para las MIPYMES, Desafíos y oportunidades para América latina y Europa", ORGANISMO INTERNACIONAL DE TRABAJO OIT

VARELA, Rodrigo (2005), Modelo Conceptual de Desarrollo Basado en Competencias, http://www.boliviaempresadora.org.bo/public/1st_biblioteca_rbe/1st_biblioteca_rbe_16678_archivo.pdf, visitado el 29 de septiembre de 2010

VASCONEZ, Alison (2006), "Jóvenes y trabajo: entre la supervivencia y el mercado". *Jóvenes y el mercado de trabajo en Ecuador*, págs. 17-34. Flacso -Ecuador, Quito-Ecuador

VILLARAN, Fernando (2007), *El mundo de la pequeña empresa*, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo: 2007, Lima Perú editado por MINCETUR

VECIANA José María, (2005), "La Creación de Empresas un enfoque Gerencial, editorial La Caixa

WELLER Jurgen, (2006) "Inserción laboral de los jóvenes, Expectativas, demanda laboral y trayectorias", paginas: 65-86. Publicado en el Boletín red Etis nº 5 con el auspicio de CEPAL y GTZ

ZALPICO, Luis, NIETO, Mariano, MUÑOZ, Felisa (2008) El costo de Oportunidad como determinante del autoempleo en la Unión Europea (UE 25), pág. 5 dialnet.unirioja.es/servlet/fichero_articulo?codigo=2710931&orden=0,

Páginas web consultadas:

- www.asambleanacional.gov.ec Asamblea Nacional del Ecuador
- www.bancoprocredit.com.ec Banco Procredit
- www.bancofinca.com Banco finca
- www.banco-solidario.com Banco Solidario
- www.bnf.fin.ec Banco Nacional de Fomento
- www.cfn.fin.ec Corporación financiera Nacional
- www.codesarrollo.fin.ec Cooperativa Coodesarrollo

- www.conesup.net Consejo Nacional de Educación Superior y Escuelas Politécnicas
- www.conquito.org.ec Agencia Municipal ConQuito
- www.corfo.cl Corporación de Fomento de la Producción
- www.eclac.org Comisión Económica para América Latina
- www.elcomercio.com Diario El Comercio
- www.emprendecuador.ec Emprende Ecuador
- www.esquel.org.ec Fundación Esquel
- www.fepp.org.ec Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio
- www.finanzaspopulares.gov.ec Programa Nacional de Finanzas Populares
- www.ilo.org Organización Internacional de Trabajo
- www.mipro.gov.ec Ministerio de Productividad y Competitividad
- www.revistalideres.ec Revista Líderes
- www.siembrafuturo.com.ec Programa de emprendimiento Siembra Futuro
- www.telegrafo.com.ec Diario el Telégrafo
- www.un.org Organización de las Naciones Unidas