

ISBN: 978-9942-30-521-3

# BASES TEÓRICAS DE EMPRENDIMIENTO



ING. FABRIZIO ANDRADE MSC.

ING. COM. RUBÉN MACKAY CASTRO, MBA

ING. LEYLA FLORES CARVAJAL, MAE.

ING. LUISA HERRERA RIVAS, MGS



# FUNDAMENTOS DEL EMPRENDIMIENTO





Universidad de Guayaquil

## **Bases teóricas de emprendimiento**

Auspicio académico de la Universidad de Guayaquil

Revisor Par Académico:

Ing. Christian Ronald Armendáriz Zambrano, MEM

Ing. Juan Francisco Farías Delgado, MSc.

Autores:

Ing. Fabrizio Jacinto Andrade Zamora MSc.

Ing. Com. Rubén Mackay Castro, MBA

Ing. Leyla Isabel Flores Carvajal, MAE

Ing. Luisa María Herrera Rivas, Mgs

Editor:

Fabrizio Jacinto Andrade Zamora

Diseño y diagramación:

Lcdo. Gabriel Andrés Marcillo Lima

DERECHOS RESERVADOS. Cumplido el trámite ante el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual - IEPI - N° GYE 009110

**ISBN: 978-9942-30-521-3**

Edición Digital marzo 2018



[www.liveworkingeditorial.com](http://www.liveworkingeditorial.com)

Guayaquil - Ecuador

# CONTENIDO

---

Contenido .....	III
Prólogo .....	V
Semblanza de autores.....	VI
Introducción .....	X
1.El emprendimiento.....	1
1.1.Teorías económicas del emprendedor.....	4
1.1.1.Teoría Desarrollo económico de Schumpeter .....	4
1.1.2.El enfoque de Marshall a la actividad empresarial .....	16
1.1.3.Teoría de “empresario alerta” de Kirzner .....	19
1.2.Tipos de emprendimiento.....	23
1.3.Características del emprendedor.....	24
1.4.Tipos de emprendedores .....	29
1.5.Consideraciones al emprender .....	30
1.5.1.Retos que se enfrenta el emprendedor .....	30
1.5.2.La demanda de tiempo, atención y esfuerzo .....	31
1.5.3.Apoyo familiar .....	31
1.5.4.La inversión de recursos económicos.....	32
1.5.5.Otras consideraciones importantes al momento de emprender.....	32
1.5.6.El proceso emprendedor.....	33
1.5.7.El dilema del emprendedor .....	34
1.5.8.El Emprendedor y su Misión .....	35
1.6.Fases y modelo del proceso emprendedor.....	38

1.6.1. Identificación de las necesidades .....	39
1.6.2. Controlar el proceso.....	41
1.6.3. Asignar gestión para supervisar cada paso del proceso. ....	42
2. Ecosistema emprendedor ecuatoriano.....	45
2.1. Clasificación industrial de actividades económicas (CIIU) .....	45
2.2. Plan Nacional para el Buen Vivir .....	47
2.2.1. Objetivo 4 Plan Nacional para el Buen Vivir .....	47
2.2.2. Objetivo 10 Plan Nacional para el Buen Vivir .....	48
2.2.3. Inclusión Social .....	49
2.2.4. El emprendedor universitario y la economía solidaria	51
2.3. La matriz productiva ecuatoriana.....	56
2.4. El Código Orgánico de la Producción y el fomento al emprendimiento .....	63
2.4.1. Incentivos generales .....	66
2.4.2. Incentivo sectorial .....	68
2.4.3. Incentivos específicos (zonas deprimidas) .....	68
2.4.4. Incentivos de las zonas especiales para el desarrollo económico.....	69
2.5. La innovación como base del emprendimiento.....	70
2.5.1. Gestión de la innovación.....	71
2.5.2. Características innovadoras .....	72
Referencias Bibliográficas .....	75
Anexos.....	79

# PRÓLOGO

**L**a obra tiene una resumida información sobre las bases del pensamiento económico que conlleva a los países más desarrollados a descubrir que es el emprendedor la base del desarrollo de sus economías.

Es muy atinado en cuanto a su presentación hacia el lector pues envía definiciones muy prácticas de fácil comprensión que ayudará a que se establezcan los conocimientos empíricos del emprendedorismo.

Se resalta el hecho peculiar de que la obra está escrita para estudiantes universitarios que podrán de forma constructivista, sustentar el porque de sus proyectos de emprendimiento con fuertes y sólidas bases de abstracción de la realidad del Ecuador.



# INTRODUCCIÓN

**L**a Universidad, es el pilar fundamental del desarrollo de los pueblos, no en la formación de empleados, sino en el cambio del paradigma dialéctico en que los egresados sean personas capaces de desarrollar la gestión y crecer desde su profesión de forma productiva y multiplicadora. La vieja universidad, esa que creaba empleados buenos, ya no puede ser más, ya no debe estar inmersa en sentimientos de lealtad hacia un empleador que, por no ser eficiente, contrae las economías de los países obligando a la sociedad a vivir en una montaña rusa de situaciones que afectan al buen vivir de los ciudadanos.

Por ello, los autores de la presente obra inician una serie de libros que van encaminados a entregar a los estudiantes, un aporte teórico, práctico y metodológico, en el que puedan comprender el sistema emprendedor y a la vez su ecosistema que necesita estar relacionado con la sociedad local y global, es decir aquella reconocida en el mundo como glocal.

En la primera parte de la obra se observa un referente histórico constructivista a fin de que los lectores entiendan que las fuerzas económicas ya fueron discutidas y que estas teorías sirven para desarrollar las propias, sin importar en el medio en que se desarrolle el emprendedor, deberá estar alineado a su propia realidad y a su biografía.

En la segunda parte, se hace un recuento metodológico de todo lo que revela el emprendimiento en el Ecuador. Variables que, a pesar de su amplia divulgación, no llegó a los medios de comunicación y por ende tampoco a los emprendedores en desarrollo y crecimiento del año 2015 en adelante.





# PARTE 1





# PARTE 1

## 1. El emprendimiento

La raíz etimológica de la palabra viene derivada del francés “**Entrepreneur**” que en su significado devienen varios conceptos, primero es el de “**contratista**” pues es así que nace este término en el siglo XIV y XV, con las personas que no tenían un jefe o amo y que hacían trabajos esporádicos arriesgando ellos mismos materiales y mano de obra, recordemos que en la historia Cristóbal Colón moderó esa figura al llevar los barcos de la reina en un camino más cercano a las Indias bajo un contrato de Virrey y de bonificación de lo que se encontrare, pero quien funge las veces de facilitadora económica es Isabela I de Castilla, el segundo concepto se traduce como “**empresario**” que es la persona que junta los requisitos necesarios para un intento o designio de hacer algo y finalmente el tercer concepto lo traduce como “**emprendedor**”, término que ya tiene una evolución en su significancia social económica y la vez la creación del verbo “**emprender**”.

Según Rodríguez (2013), “el emprendimiento significa hacer algo nuevo, diferente, cambiar una situación actual y buscar, de forma incesante, nuevas oportunidades de negocio, teniendo como foco la innovación y la creación de valor.” (pág.12)

El concepto de espíritu empresarial (entrepreneurship), se estableció por primera vez en el siglo XVII, y el significado ha evolucionado desde entonces. Muchos simplemente lo comparan con el inicio de un negocio propio pero la mayoría de los economistas creen que es más que eso.

El emprendedor es aquel que está dispuesto a asumir el riesgo de una nueva empresa o aventura, si hay una posibilidad significativa con fines de lucro o con un beneficio social importante. Es también un innovador que comercializa su innovación. Sin embargo, a veces lo reducen a solo que los emprendedores desarrollan

productos nuevos o procesos que demanda el mercado no se le está suministrando adecuadamente.

Hasta principios del siglo XX, no se reconocía en la economía el rol del emprendedor y del riesgo. Los pensadores más importantes de la economía clásica, Adam Smith y Alfred Marshall no incluyeron el concepto en el análisis económico de sus obras. Recién a principios de ese siglo, Joseph Schumpeter (Trest, Moravia, 8 de febrero de 1883-Taconic, Salisbury, 8 de enero de 1950), reconoció al emprendedor como centro del sistema económico. La ganancia proviene del cambio, escribió, y el cambio es producido por el empresario innovador. EL decía que la innovación era la razón de ser del empresario. A pesar de sus definiciones, todavía existen las dificultades teóricas de compatibilizar las variables socialmente orientadas y las teorías matemáticas que describen con exactitud un modelo emprendedor.

En el siglo 20, el economista Joseph Schumpeter en su obra Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico. (1961) se centró en cómo la unidad del empresario para la innovación y la mejora crea agitación y cambio. Schumpeter vio el emprendimiento como una forma de “destrucción creativa”<sup>1</sup>. En E.E.U.U. a partir de la 2a Guerra Mundial, las iniciativas emprendedoras han sido responsables del 90% de los empleos creados, 95% de las innovaciones empresariales radicales y 50% de las innovaciones tecnológicas.

El emprendedor lleva a cabo “nuevas combinaciones” ayudando de ese modo a actualizar las viejas industrias ya obsoletas, las maneras establecidas de hacer negocios son destruidas por la nueva creación de nuevas y mejores maneras de hacerlos.

---

1 El proceso de innovación que tiene lugar en una economía de mercado en el que los nuevos productos destruyen viejas empresas y modelos de negocio, “es el hecho esencial del capitalismo», siendo su protagonista central el emprendedor innovador.

Richard Cantillon definió la palabra como: ‘El asocio o relación entre la economía y la actividad de tomar riesgo’, Kurtako, por su parte, lo considera como: El héroe del mercado que ve ideas donde otros ven caos y las aprovecha arriesgándose al trabajar en ella. Franky Carney lo definió como: “La piedra angular que sostiene al mundo empresarial, argumentando que son únicos por optimistas, comprometidos, arduos trabajadores que obtienen grandes satisfacciones por ser independientes”, pero una definición sencilla es aquella que considera el emprendedor como aquella persona que sueña con algo, se enfrenta a retos y riesgos y lo hace realidad’.

Correa (2014), llevó esta idea más lejos, pues describe al emprendedor como alguien que realmente busca el cambio, responde a él, y explota el cambio como una oportunidad. Una mirada rápida a los cambios son las ideas en las comunicaciones de las máquinas de escribir a las computadoras personales.

La mayoría de los economistas coinciden en que hoy en día el espíritu empresarial es un ingrediente necesario para estimular el crecimiento económico y las oportunidades de empleo en todas las sociedades. En el mundo en desarrollo, las pequeñas empresas exitosas son los motores principales de la creación de empleo, el crecimiento del ingreso y reducción de la pobreza.

Por lo tanto, el apoyo del gobierno para la iniciativa empresarial es una estrategia crucial para el desarrollo económico. Tal como detalla la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OCDE (2013), “las políticas de fomento del espíritu empresarial son esenciales para la creación de empleo y el crecimiento económico” (pág.181)

Los funcionarios del gobierno pueden proporcionar incentivos que estimulen a los empresarios a que los ciudadanos puedan arriesgarse a intentar nuevas empresas. Entre ellas se encuentran las leyes para hacer cumplir los derechos de propiedad y por alentar a un sistema de mercado competitivo.

## **1.1. Teorías económicas del emprendedor**

### **1.1.1. Teoría Desarrollo económico de Schumpeter**

El sistema Schumpeteriano del pensamiento económico fue construido de tal manera como para darse cuenta de una simbiosis necesaria entre otros elementos económicos, históricos, políticos, sociales y todos los del proceso del funcionamiento y desarrollo del mundo capitalista. Todos estos aspectos específicos de la sociedad capitalista podrían ser abordados como entidades separadas, porque esto se considera que es la forma más adecuada de acceso efectivo a los aspectos económicos de la realidad.

Ciertamente, de acuerdo con Blaug (2013) , desde el punto de vista de Schumpeter (1961), los fenómenos económicos no son un hecho aislado e indeterminado, pero esto no es una razón para explicar el mundo económico a través de factores externos.

La teoría del desarrollo económico fue un primer paso en este esfuerzo schumpeteriano para crear las herramientas y conceptos teóricos que se necesitaban para acercarse a la esfera económica de la realidad, mientras que la asignación de fenómenos tales como guerras, disturbios políticos, y las cuestiones culturales o espirituales un significado secundario.

La influencia importante de éstos últimos no se borra, en lugar Schumpeter tuvo éxito en la moda elegante en centrar el análisis del desarrollo económico del mundo capitalista en elementos exclusivamente económicos del proceso. El argumento central de su sistema de pensamiento le asigna el papel más significativo a la actividad empresarial con su carácter innovador inseparable e incrustado.

En ‘La teoría del desarrollo económico’ y todos los estudios posteriores de Schumpeter, uno de los aspectos más importantes del análisis es la distinción entre factores exógenos y endógenos del sistema económico. Esta perspectiva permite el análisis de los fenómenos económicos a través de los factores económicos y mantiene una distancia útil entre estos fenómenos y elementos de las otras esferas de la realidad. Schumpeter (1961) estructura su discusión de los aspectos teóricos de desarrollo económico en seis aspectos:

- I. El flujo circular de la vida económica, condicionado por circunstancias dadas;
- II. El fenómeno fundamental del desarrollo económico;
- III. De crédito y capital;
- IV. Beneficio empresarial;
- V. Los intereses sobre el capital; y
- VI. El ciclo económico.

Inicialmente, Schumpeter (1961) presenta algunas similitudes y diferencias entre su aproximación a los fenómenos económicos y los de otros economistas bien conocidos tales como F. Wieser (sobre el papel de la “larga experiencia” para la acción económica de los individuos), A. Marshall (en relación con “el camino tomado por productos individuales en el flujo circular”)

E. Böhm-Bawerk (sobre el papel de “introducir nuevos hechos técnicos”; el hecho de que “todo el valor del producto, que tendrá en principio se dividirá entre el trabajo y la tierra, si el proceso de

producción es proceder con perfección ideal “, y alrededor de ‘abstinencia’ de JS Mill (por el bajo nivel de satisfacción derivada de su propia distinción entre la producción y distribución) y C. Menger (sobre la clasificación de mercancías en «órdenes»)

Schumpeter (1961) también hizo numerosas definiciones de los principales principios y conceptos utilizados en su análisis. La naturaleza de la actividad económica se puede ver en una forma muy sucinta en la siguiente proposición “la actividad económica puede tener cualquier motivo, aunque sea espiritual, pero su significado es siempre la satisfacción de las necesidades.”

Los problemas económicos y tecnológicos que enfrentan las personas en el proceso de producción tienen características diferentes; por lo tanto, estas supongan respuestas específicas y diferentes tipos de conocimiento para los actores económicos a tener en cuenta.

Por un lado, la naturaleza contrastante de la relación entre los problemas económicos y tecnológicos y, por otro lado, la naturaleza complementaria de los dos como aspectos del proceso de producción son las principales características de la imagen utilizada por Schumpeter para una introducción a uno de los conceptos más importantes para el es llamado el concepto de “composición”.

Tecnológicamente y económicamente considerado, producir significa combinar cosas y fuerzas a nuestro alcance. Diferentes métodos de producción solamente se pueden distinguir por la forma de la combinación, que es ya sea por los objetos combinados o por la relación entre sus cantidades.

Cada acto concreto de la producción encarna para nosotros, es para nosotros, por lo que es una combinación. Una empresa como tal, e incluso las condiciones productivas de todo el sistema económico también se considera como “combinaciones”. Estos dos tipos de combinaciones no son similares. Desde la perspectiva schumpeteriana “la lógica económica prevalece sobre la tecnológica”

El hecho de que los productores pueden elegir entre diferentes combinaciones implica que los costos de producción de un determinado bien pueden ser diferentes para cada productor y también que una empresa puede producir diferentes tipos de mercancías por medio de tipos y las cantidades de factores idénticos.

Desde esta perspectiva, los costos son un fenómeno de valor y en el análisis de los costos de producción de un bien, las posibilidades de utilizar los recursos de una manera diferente se deben tener en cuenta. Costos como una expresión del valor de otros empleos potenciales de los medios de producción constituyen los elementos del pasivo del balance de situación social. Este es el significado más profundo del fenómeno coste.

En su intento de simplificar la construcción del argumento en la mayor medida posible, Schumpeter (1961) da una breve visión de la esencia de los bienes y en medios de producción, suponiendo que el análisis puede tener en cuenta sólo dos factores principales, a saber, trabajo y tierra. Estos dos factores productivos originales son igualmente indispensables en la producción” y “mano de obra, así como la tierra se valora, se utiliza de acuerdo con los principios económicos, y ambos reciben la consideración económica por igual.

El gran énfasis en su análisis sobre el concepto de trabajo contiene dos distinciones: en primer lugar, la distinción entre “dirección y el trabajo dirigido ‘y, en segundo lugar, que entre el” trabajo independiente y salarios’. El énfasis se da a la naturaleza “creativa” de la dirección o el trabajo independiente

Schumpeter (1961) distingue entre dos tipos diferentes de riesgo, el primero asociado con ‘el fallo técnico de la producción” y “el riesgo de fracaso comercial’, pero hace hincapié en que “ninguno de estos métodos de salida nocturna riesgos económicos, en principio, crea ganancias “.

Estos dos tipos de riesgos son parte del conocimiento común de los productores. Schumpeter vio una situación algo diferente “si los riesgos no están previstos o en todo caso no se toman en cuenta en el plano económico”, en estos casos hay algunas posibilidades de ganancias y pérdidas. Estos están asociados con los cambios de los datos pertinentes en el mercado y con las situaciones que requieren la adaptación de los individuos.

En cuanto a la relación entre las diferentes partes del proceso de producción, Schumpeter hace hincapié en el hecho de que distintas industrias están conectadas de una manera muy específica. Esta conexión es posible gracias a diferentes recursos que se pueden combinar de diferentes maneras en la producción y, por lo tanto, se puede decir que los valores de los bienes individuales para cada uno forman un sistema de valores, los elementos separados de las cuales son mutuamente dependiente.

Este aspecto del proceso de la combinación de diferentes tipos de recursos y medios de la producción confiere un alto nivel de estabilidad para el sistema de valores y este sistema es percibida como tal por los individuos.

Los individuos se adaptan constantemente sus actividades de acuerdo a los ajustes en el sistema de valores y cualquier cambio importante perturbar el universo del individuo. Por un lado, esto ocurre porque no es parte de su rutina y por el otro debido a que el conocimiento obtenido a través de experiencia previa disminuye en la utilidad.

En otra parte de su teoría, Schumpeter redacta algunas aclaraciones importantes sobre el concepto de “desarrollo” en la vista de él. Por lo tanto, por desarrollo se deberá comprender únicamente los cambios en la vida económica que no son impuestas desde afuera, sino que surgen por iniciativa propia, desde adentro.

Esta característica, descrita anteriormente, debe entenderse junto con el hecho de que “el desarrollo en nuestro sentido es un fenómeno distinto, totalmente ajena a lo que puede ser observado en el flujo circular o en la tendencia hacia el equilibrio. Es cambio espontáneo y discontinua en los canales de flujo, perturbación del equilibrio, que siempre altera y desplaza el estado de equilibrio previamente existente.

Schumpeter (1961) atribuye el papel principal en este tipo de desarrollo para el empresario. acciones empresariales son el principal mecanismo en el proceso de desarrollo económico y la perturbación del sistema económico es imposible sin ellos.

En el campo de los comportamientos y preferencias de los consumidores Schumpeter adopta una actitud muy categórica. En sus productores visión económica “comportamientos y actividades son importantes porque tienen la fuerza para influir y cambiar las preferencias de los consumidores.

Su caracterización del proceso de influencia es clara en el siguiente extracto: “es, sin embargo, el productor que como regla inicia el cambio económico” y los consumidores son educados por él si es necesario; que son, por así decirlo, enseñó a querer cosas nuevas

Esta parte del análisis asegura la validez de centrar la atención de los economistas en los productores como el principal “motor” de los cambios en el mercado. De esta manera, la “nueva combinación” también logró un papel privilegiado en la explicación del mecanismo del desarrollo económico.

El concepto de “nueva combinación ‘se asocia a menudo con el trabajo de Schumpeter y con su enfoque del desarrollo económico. Uno de los apartados expuestos de Schumpeter (1961) es la siguiente, donde el autor da algunos detalles específicos sobre el significado de este concepto. Este concepto abarca los siguientes cinco casos:

- I. La introducción de un nuevo producto - que es uno con el que los consumidores aún no están familiarizados - o una nueva calidad de un bien.
- II. La introducción de un nuevo método de producción, que es uno aún no probada por la experiencia en el ramo de

la fabricación relativos, que necesidad de ningún modo se basa en un descubrimiento científico nuevo, y también puede existir en una nueva forma de manipulación un mercado de productos básicos.

- III. La apertura de un nuevo mercado, que es un mercado en el que no se ha introducido previamente la rama particular de la producción del país de que se trate, ya sea o no este mercado ha existido antes.
- IV. La conquista de una nueva fuente de suministro o de materias primas o bienes fabricados medio, de nuevo independientemente de que esta fuente ya existe o si se ha creado primero en ser.
- V. La realización de la nueva organización de cualquier industria, como la creación de una posición de monopolio o la ruptura de una posición de monopolio.

La clarificación del concepto de “nuevas combinaciones”, plantea una importante pregunta: ¿quiénes son las personas capaces de “llevar a cabo” estas nuevas combinaciones? Schumpeter (1961) se reserva este papel económico en particular para los empresarios. Ellos son capaces de iniciar acciones innovadoras y así es como evoluciona el sistema económico. empresarios schumpeterianos no son necesariamente los poseedores del capital utilizado para llevar a cabo las nuevas combinaciones porque en muchos casos se utilizan stocks de capital suministrados a través de los mecanismos de crédito por capitalistas o banqueros.

La conexión entre el crédito y la innovación es muy estrecha, y uno que hace posible la formación de nuevas empresas, que son los exponentes de las nuevas combinaciones. Desde este punto de vista, es evidente que en el sistema de Schumpeter (1961) el papel de “ahorros” en la realización de “nuevas combinaciones” es relativamente insignificante porque el empresario no guarda con el fin de obtener los recursos que necesita, ni se acumule cualquier bien antes de comenzar a producir.

El carácter transitorio de la función económica realizada por los empresarios hace imposible la formación de una clase social en la forma típica. Los que se han llevado a cabo una innovación exitosa se pueden encontrar en la clase de los capitalistas. Desde esta perspectiva, las actividades empresariales pueden proporcionar un excelente mecanismo de movilidad social ascendente, es decir, el logro de un estatus social más alto para el individuo y su familia.

Más adelante en su análisis se puede encontrar la afirmación de que las únicas cosas que una persona necesita para ser un empresario son “la voluntad y la acción” Los empresarios principales rasgos distintivos están vinculados con su valor de ‘llevar a cabo un nuevo plan’, incluso si no tienen un conocimiento completo de la situación del mercado; el éxito de todo depende de la intuición, la capacidad de ver las cosas de una manera que después resulta ser cierta.

Un estudio a profundidad sobre las raíces del comportamiento emprendedor de los individuos, Schumpeter hizo hincapié en algunas motivaciones psicológicas significativas de este tipo de persona. Éstos se agrupan en tres categorías principales:

*“En primer lugar, hay un sueño y la voluntad de fundar un reino privado, por lo general, aunque no necesariamente, también una dinastía. Luego está la voluntad de conquistar: el impulso para luchar, para demostrar a sí mismo superior a los demás, para tener éxito por el bien, no de los frutos del éxito, pero el éxito de la misma, por último, está la alegría de crear, de hacer las cosas, o simplemente de ejercer la propia energía y el ingenio.”*

Mirando hacia el sistema económico desde una perspectiva centrada en el papel de la innovación, Schumpeter señala que la importancia del crédito no puede dissociarse de la acción empresarial. Mecanismos de crédito adquieran un alto nivel de importancia sólo en el momento en que la utilización de crédito está vinculada con la actividad de la realización de “nuevas combinaciones” y del traslado de la producción a “nuevos canales”.

Desde este punto de vista, el empresario es el deudor típico en la sociedad capitalista. Vinculado con este enfoque a la esfera económica de una sociedad es el enfoque de la capital y su función económica. En palabras de Schumpeter, el capital no es más que la palanca por el cual los sujetos empresario a este control los productos de hormigón que necesita, nada más que un medio de desviar los factores de producción a los nuevos usos, o de dictar una nueva dirección a la producción.

El beneficio empresarial es el resultado directo de la actividad de innovación y desde esta perspectiva este tipo de actividad podría ser considerado un factor de forma temporal productiva. Como ya se ha visto, el líder empresarial es la persona capaz de iniciar estas acciones y su función es indispensable en el proceso eco-

nómico, o como Schumpeter pone en la mayoría de los casos, los medios de producción son reemplazables, pero no el líder.

Esta contextualización de la actividad empresarial y sus recompensas permite el hecho de que las ganancias de los empresarios son diferentes de la renta, salario o remuneración del capital. Schumpeter construyó su teoría de intereses sobre el capital sobre el fundamento de la actividad empresarial y su beneficio.

De esta manera, el interés podría ser visto sólo como una parte del proceso de desarrollo económico y desde la perspectiva schumpeteriana el hecho de “que el interés es un fenómeno valor y un elemento de precio” se convirtió en una “conclusión elemental”.

El mecanismo de la que surge el interés está estrechamente relacionado con el beneficio de los empresarios y sin la necesidad de una exposición detallada de la complejidad de su argumento podemos citar probablemente el aspecto más importante del proceso: “el empresario es sin duda la persona más importante en todo el asunto; no solo porque es el verdadero, original, tipo de receptor interesado, sino porque es el típico pagador interesado.”

Esta es la historia de los conflictos entre los capitalistas y empresarios porque sus intereses en él son divergentes. La explicación ofrecida por Schumpeter en relación con la cuestión de los niveles de interés que se paga en un mercado se expresa en términos de la teoría marginal, al igual que en el caso de cualquier proceso de determinación de precios.

En la etapa final de su teoría, Schumpeter (1961) describe una

forma temprana de la perspectiva schumpeteriana sobre los ciclos económicos. En primer lugar, Schumpeter señala algunas similitudes y diferencias entre su enfoque de la cuestión y la de Spliethoff.

La principal cuestión desde esta perspectiva es si “¿todo este desarrollo, que hemos descrito se desarrolla de continuidad ininterrumpida es similar al crecimiento orgánico gradual de un árbol?” Es bien sabido que Schumpeter de respuesta negativa y desarrolló este punto de vista y detalla un modelo alternativo de ‘los ciclos de negocio’

Esta parte de la teoría analiza la naturaleza de la relación entre las crisis económicas y los pánicos y da vista de Schumpeter de que este último podría ser considerado como consecuencias de la primera. Uno de los conceptos más ampliamente utilizados de análisis económico de la acción empresarial recibe especial atención en esta parte que se define como la “incertidumbre”.

El autor ve este concepto como estar en conexión directa con el período de depresión, ya que es particularmente cierto en este caso que los datos económicos y la concepción del valor aprendido por las personas a través de la experiencia pierde una mayor cantidad de utilidad. Los nuevos canales de producción que los empresarios imponen en el mercado reducen drásticamente la pertinencia de los conocimientos adquiridos por los individuos.

En conclusión, el sistema económico de Schumpeter es capaz de una reconfiguración y el cambio debido a la metáfora de “destrucción creativa” de Schumpeter está incrustado en el papel atribuido al empresario y su innovación.

Su aproximación teórica al fenómeno empresarial sigue siendo una de las principales bases de un análisis contemporáneo en este campo y su punto de vista macroeconómico sigue inspirando a numerosos economistas. Las visiones de los fenómenos económicos de Schumpeter han sobrevivido a través de los años a causa de su especificidad y se centró en la perspectiva de los factores endógenos de la esfera económica del mundo.

### **1.1.2.El enfoque de Marshall a la actividad empresarial**

La teoría neo clásica y el análisis de Marshall tratan de explicar las condiciones de equilibrio en los mercados bajo los supuestos del perfecto conocimiento y la información, la competencia perfecta (existencia de muchas empresas), la existencia de bienes homogéneos, y la libre entrada y salida.

Las preocupaciones y las metas de Marshall se tratan básicamente de mostrar que los mercados se equilibran bajo los supuestos de competencia perfecta y no existen oportunidades de ganancias en exceso y por lo tanto no hay explotación de mano de obra en el proceso de producción puesto que cada uno se gana su contribución marginal a la producción y el ingreso nacional.

Sin embargo, mientras que analiza las condiciones de equilibrio cero ganancias, al mismo tiempo que tiene que explicar sin incentivos de ganancias cómo el cambio y el progreso se produce y lo que lleva a los productores a innovar o desarrollar nuevos métodos y técnicas de producción.

Para responder a esta pregunta, Marshall utiliza pequeños cambios (innovaciones) en el proceso de mercado por muchos competidores pequeños y confusamente indica que la producción a gran escala es esencial para el progreso económico y la innovación económica. (Pearce, 2012)

Marshall (1890) hace hincapié en la relación de cooperación entre el capital y el trabajo basado en el principio de asociación. El productor obtiene su posición dominante en el proceso de producción debido a sus habilidades gerenciales superiores. Por tanto, esta capacidad superior es la razón por la que los productores obtienen más de los ingresos: su contribución al ingreso nacional es mayor que la mano de obra.

De acuerdo con Zaratiegui (2012) Marshall (1890) analiza el negocio normal de funcionamiento como la capacidad empresarial, pero reconoce que algunos hombres de negocios son mucho más emprendedores que otros.

Él no hace esta distinción porque él no quiere seguir analizando la diferencia entre un estado estacionario y la economía en evolución y « que se refiere al análisis formal de un estado estacionario como guía puede inducir a error al estudio de progreso económico.

Por lo tanto, en el análisis de Marshall, las empresas tienen que organizar sus funciones de producción y comercialización en una economía en evolución, que es un entorno de incertidumbre y cambio. Los productores se enfrentan a la incertidumbre de varias maneras:

- La estimación del patrón de preferencias de los consumidores y las tecnologías disponibles para satisfacerlas;
- Anticipar las acciones de los rivales;
- El desarrollo de técnicas para responder a los cambios en las preferencias del consumidor, a la aparición de nuevas tecnologías o nuevas empresas entrantes.

Marshall intenta hacer frente a todos estos problemas. En el análisis de Marshall, el empresario de éxito que produce para el mercado, como un comerciante y como organizador de la producción tiene verdadero conocimiento de las cosas en su propio comercio.

Él tiene la capacidad (i) de la previsión de los movimientos (cambios) de preferencias de producción y de consumo, (ii) de ver nuevas oportunidades para el suministro de bienes o servicios nuevos que, o bien va a satisfacer la demanda o mejorar el plan de producir una vieja mercancía y más importante ser capaz de tomar riesgos. Zaratiegui (2012) llama a la competencia de Marshall como un «proceso de descubrimiento de Hayek

Zaratiegui (2012) explica que, según Marshall, la ventaja de tener muchas firmas en una industria no era que debían facilitar la competencia perfecta, pero deben ser diferentes para que pudieran descubrir cosas diferentes. De este modo, las hipótesis formales de competencia perfecta (empresas son similares y muchos, que producen bienes homogéneos y son tomadores de precios) destruyen el análisis de Marshall. A diferencia del análisis schumpeteriano, en teoría marshalliana el progreso no depende

de «gran hombre», pero sí depende de muchos hombres.

### 1.1.3. Teoría de “empresario alerta” de Kirzner

Mientras que en el análisis neoclásico (Marshall) el foco principal son las condiciones necesarias para mantener un equilibrio, y el enfoque de Schumpeter era explicar los avances en el sistema capitalista mediante el uso de la creación destructiva innovador del empresario, Kirzner representa el enfoque neo austriaca a la actividad empresarial centrado en responder a la cuestión de si una economía de mercado que funciona y, si lo hace, ¿cuál es el proceso que conduce a la economía hacia un equilibrio? Kirzner afirma que, inicialmente, la economía está en desequilibrio y la competencia entre los empresarios de alerta conduce al equilibrio.

A diferencia de los economistas neo-clásicos, Kirzner se da cuenta de que los mercados no siempre son claros, no hay ningún agente representativo perfectamente informado y para que el cambio se produzca los empresarios necesitan incentivos y estos incentivos provienen de la diferencia entre los agentes en cuanto a la información y el conocimiento

Cáceres (2014), “la teoría de la capacidad empresarial del profesor Israel Kirzner utiliza los métodos de la economía austriaca para explicar la función del hombre que percibe y busca oportunidades económicas en un contexto de incertidumbre.” (pág.15)

El empresario, en busca de su propio beneficio, es esencial para la corrección de errores en la estructura de precios y poner remedio a la pura ignorancia y el error exhibido por algunos actores

económicos. Sus beneficios se derivan de los servicios que realiza en la detección y eliminación de las oportunidades de arbitraje, permitiendo con ello la oferta y la demanda de un determinado bien para satisfacer.

Kirzner describe el estado de alerta como la cualidad fundamental del empresario. El estado de alerta es la capacidad del empresario para percibir nuevas oportunidades económicas que ningún actor económico antes todavía haya reconocido. El empresario puede prever la demanda de un nuevo producto que hasta ahora no ha sido fabricado; que podría decidir que la producción buena a sí mismo.

La alerta también puede implicar la detección del empresario de oportunidades de arbitraje en el mercado: oportunidades para vender el mismo factor de producción a un precio mayor de lo que lo compró. El estado de alerta del empresario detecta oportunidades de arbitraje mediante el reconocimiento de que ciertos factores de producción de bajo precio; luego procede a actuar sobre este conocimiento para obtener beneficios.

La función empresarial es posible debido a la presencia de pura ignorancia por parte de algunos actores económicos. La “ignorancia pura” en la definición de Kirzner, consiste en no sólo no saber una determinada pieza de información, sino también de no saber que uno no lo sabe: no consideración de la información, positiva o negativa, incluso entra en la mente del actor económico.

La “ignorancia pura” de Kirzner es la base de la incertidumbre; actores económicos no saben ni anticipar el futuro perfectamente debido a su incapacidad para prever cada dato en ese futuro.

eventos futuros podrían producirse cuyas causas no están actualmente conocido para los actores económicos. La ignorancia pura es la causa fundamental del puro error: errores cometidos por los agentes económicos como resultado de no anticipar los acontecimientos futuros o conociendo sus causas presentes.

El empresario constantemente remedia la ignorancia pura y corrige los errores. A través de su estado de alerta, el empresario prevé la evolución económica que otros actores han pasado por alto; también reconoce que la falta de información de los otros actores ha creado errores en la estructura de precios y por lo tanto las oportunidades de arbitraje para él. El empresario tiene un incentivo para poner remedio al gran error en la estructura de precios, ya que la búsqueda de la oportunidad de arbitraje se traducirá en un beneficio personal para él.

Él, por lo tanto, instaura el precio de un factor infravalorado de la producción hasta que el error en la estructura de precios se corrige y la oportunidad de arbitraje desaparece. Mientras que él haya subsanado el error, ha ganado el beneficio para sí mismo, proveyendo que su facultad de alerta era un hecho correcto al sugerir que un error en la estructura de precios existía originalmente. El empresario, también, actúa en un contexto de incertidumbre en el que nunca tiene la seguridad de que su previsión en las futuras condiciones del mercado es totalmente correcta.

Sólo se obtiene cierto conocimiento de si su actividad se dirige adecuadamente después de los hechos: el único determinante seguro del éxito o el fracaso de su facultad perceptiva es la prueba de pérdidas y ganancias. Si el empresario obtiene un beneficio,

ha actuado correctamente y de forma útil en un contexto de incertidumbre. Si pierde dinero como resultado de su actividad, se ha evaluado erróneamente el mercado.

Según Cuervo (2014), «el espíritu empresarial es el estado de alerta y previsión de las condiciones del mercado, que debe preceder necesariamente a las medidas adoptadas de conformidad con ese estado de alerta». (pág.304)

Para Kirzner, el espíritu empresarial no es más que otro factor de producción. Más bien, es «sin costo.» No se trata de los gastos de recursos necesarios para obtener los servicios de tierra, el trabajo o el capital. Uno no establece deliberadamente convertirse en un empresario; tampoco se esfuerza para alcanzar el estado de alerta empresarial. No se puede enseñar a sí mismo a notar las oportunidades económicas en un contexto de incertidumbre.

El entendimiento o “the noticing” como lo cataloga Kirzner, es primario y ocurre antes que de cualquier actividad empresarial sea posible. En el mundo real, “the noticing” es un antecedente a toda acción, desde que todas las acciones reales de los humanos ocurren en un contexto de incertidumbre y por tanto tiene un componente empresarial en ellas.

Uno mismo no puede enseñarse conciencia empresarial de la misma manera que uno se puede enseñar técnicas de gestión o el conocimiento de hechos o habilidad en una determinada línea de trabajo. Cada empresario hace uso de todo lo anterior, junto con tomar riesgos calculados y la compra de tierra, trabajo y capital para sus actividades.

Sin embargo, estas funciones no son en sí mismos el espíritu

empresarial. El espíritu empresarial es el estado de alerta y previsión de las condiciones del mercado; debe preceder necesariamente a las medidas adoptadas de conformidad con ese estado de alerta. La teoría de Kirzner pone de relieve la importancia del espíritu empresarial a una economía de mercado exitosa. El espíritu empresarial no se puede enseñar; no se puede planificar o gestionar de forma centralizada.

Sin embargo, es indispensable para hacer frente a la incertidumbre inherente a toda acción humana y para permitir que los errores cometidos en la cara de esta incertidumbre que deben corregirse. La motivación egoísta del empresario con fines de lucro lo presenta con un incentivo fiable para remediar la pura ignorancia y el error en el mercado, mejorando de este modo la vida para todos.

## 1.2. Tipos de emprendimiento

- **Emprendimiento de negocios:** se puede definir como el comportamiento empresarial vinculado a un negocio, una empresa, o un emprendimiento. Es cuando se tiene una buena idea y quiere ser convertida en un negocio rentable. Este comportamiento consiste en la planificación, la creatividad y la innovación.
- **Emprendimiento social:** tiene características similares al emprendimiento de negocios. La diferencia es la misión social, cuyo objetivo final es no generar beneficios, pero el impacto social. Los empresarios sociales son los empresarios, utilizan las mismas técnicas de planificación, pero están motivados por objetivos sociales más que los

beneficios materiales. (Duarte, 2014)

- **Intra- emprendimiento:** este tipo de emprendimiento se produjo cuando las grandes empresas comenzaron a identificar la necesidad de fomentar el espíritu empresarial dentro de sus departamentos. Puede ser llamado de manera sencilla como “emprender dentro de las empresas”, presentar ideas, soluciones, proyectos, y colocar esas ideas en acción.

El intra-emprendimiento se puede aplicar a los empleados del sector público y privado. Es la persona empleada que presenta el comportamiento empresarial, independientemente de la función que ocupa en la organización en la que trabaja, y es este comportamiento que lleva a destacar y crecer profesionalmente.

### 1.3. Características del emprendedor

Antes de comenzar a poner una idea sobre papel y que se convierta en realidad, debemos conocer las características de todo emprendedor. Los secretos de iniciativa empresarial pueden ser descubiertos por cualquier persona y en cualquier edad, aunque, el inicio de un negocio y ser dueño del mismo puede ser un poco más difícil de lo que se piensa. No es suficiente con tener una buena idea, es necesario entre muchas cosas. entender el mercado y mantenerse al día.

El emprendimiento es un conjunto de comportamientos y hábitos que se pueden disciplinar, aunque en verdad es una potencialidad de muchas personas, hasta hace poco, se pensaba que el empresario nacía como tal, pero hoy en día se sabe que las caracterís-

ticas de una persona exitosa en negocios se pueden adquirir con una formación adecuada. Para abrir un negocio propio, se debe estar informado, es preciso conocer el mínimo con relación a la actividad que se pretende desarrollar en el mercado, los formados en el ambiente universitario le llaman a este conocimiento, el “Estado del Arte.”

Según Hellriegel & Jackson (2013), “hay que familiarizarse con lo que se quiere vender, es decir, hay que dominar el campo de actividad.” (pág.199). Por ello, se pueden enumerar las características clave que debe tener un emprendedor, si se pretende tener un negocio con éxito, aunque no todos los emprendedores son iguales, sin embargo, podemos mencionar algunas características esenciales que todo emprendedor debe tener para alcanzar sus objetivos:

**a) Iniciativa decisión y confianza:** la búsqueda constante de oportunidades de negocio. Que sea siempre consciente de lo que sucede en el mercado que va a actuar; al comenzar un proyecto nos encontraremos con dificultades. Para poder enfrentarlas y superarlas debemos contar con suficiente energía física y mental, para no dejarnos abatir ante el primer tropiezo. La pasión con la que realicemos nuestro emprendimiento será el motor que nos impulsará para llegar a la meta. Pero la energía que empleemos debe ser racionalizada, y tenemos que tener la capacidad para saber dónde, cuándo y con qué intensidad utilizarla. Por ello es muy importante asumir el mando haciendo cumplir tres acciones importantes: pedir, delegar y supervisar.

**b) La perseverancia:** las dificultades que van a suceder,

porque el negocio de la micro y pequeña empresa es a menudo solo. Creer en el propio proyecto: en muchos casos encontraremos barreras para llevar adelante nuestro proyecto. La primera barrera con la que se encuentra un emprendedor es la cultural, que está presente en las sociedades que no reconocen o celebran la figura del emprendedor. Tendremos que estar convencidos de nuestro proyecto y de que es la forma de vida que queremos seguir pues probablemente las críticas de nuestro propio círculo social, familia, amigos, colegas- sea el primer obstáculo a sortear.

**c) Valor de tomar riesgos:** el riesgo es parte del acto de compromiso. El autor dice que la toma de riesgos es diferente de correr peligro. El empresario se encuentra en peligro cuando está desinformado. Si éste tiene información, puede tomar decisiones complejas con riesgo calculado. Es necesario tomar riesgos, lanzarse a la aventura de recorrer caminos inexplorados y encontrar ideas innovadoras. La creatividad y originalidad se convierten en dos componentes básicos en la mente de un emprendedor, sin perder nuestro sentido crítico que nos permita evaluar la marcha de nuestro proyecto y realizar las correcciones que sean necesarias. Es propio del ser humano sentir estrés ante situaciones de cambio o riesgo, que ni nuestro entusiasmo y energía por lo nuevo, podrían combatir. Debemos estar preparados para no dejarnos vencer en momentos de crisis, ser capaces de organizarnos y tener a su vez la flexibilidad para garantizar un resultado final exitoso.

**d) Habilidades organizativas y de coordinación:** tener una

visión de dónde es, de dónde se quiere ir y qué hacer. Crear planes de acción y dar prioridad a ellos dentro de la empresa. Monitorear, corregir y revisar. Esto supone que evalúa las mejores alternativas para lograr los objetivos establecidos durante la planificación.

- e) **Eficiencia y la calidad:** las pequeñas empresas tienen menos recursos, por lo que necesitan asegurarse de que están bien utilizados. Se debe ganar al cliente, el público objetivo y direccionar los esfuerzos.
- f) **Red de contactos:** es importante participar en eventos y ferias relacionadas con el producto. Hay que recordar que los ambientes informales ayudan a formar buenos contratos.
- g) **Liderazgo:** El emprendedor debe ser el líder en su empresa. Debe ser un buen oyente y debe saber permanentemente estimular el equipo, motivarlos, y dejarlos comprometidos. En tu emprendimiento, tú serás tu propio jefe y también el líder de tu equipo. Nadie estará más interesado que tú en que tu negocio funcione y logre los objetivos. Debe contagiar ese entusiasmo, que trabajen por un sueldo y por el ideal de un sueño.
- h) **Resistencia física:** Un emprendedor es comparable a esos muñecos que se caen y se vuelven a levantar. Muchos emprendedores han vivido varios fracasos empresariales antes de lograr un éxito. Por lo tanto, tendrás que dedicar todo tu tiempo, recursos, ingenio y esfuerzos en tu emprendimiento.

- i) **Capacidad de trabajo:** un emprendedor trabaja en equipo y debe establecer un clima de armonía en sus relaciones personales, con sus compañeros de trabajo, sus proveedores, sus clientes. Por lo que deberá mostrar buena disposición para trabajar en conjunto y no dejar que el “aire se contamine” con las experiencias fallidas e insatisfactorias. Debe velar por el espíritu alentador y motivador de los integrantes del proyecto.
  
- j) **Aptitud negociadora.** la comunicación eficaz es la base de las buenas relaciones y los negocios. Esto implica no solamente expresar nuestras ideas con claridad y ser concretos, sino también saber escuchar y no romper la cadena de la retroalimentación. La comunicación debe ser bilateral para que no se creen confusiones y los integrantes del equipo se sientan comprendidos y tomados en cuenta. Esto nos permitirá tener diferentes puntos de vista y opiniones, que nos despejen el camino a seguir.
  
- k) **Competitividad.** El camino que vamos a tomar y desarrollar nuestro emprendimiento tiene que ser conocido. Debemos manejar la materia con detenimiento, de manera tal de poseer el conocimiento y experiencia necesarios sobre el proceso productivo y los canales de comercialización. No debemos descartar el apoyo de un equipo de expertos en caso de que así se requiera.

Finalmente debemos analizar cuáles son los recursos con los que contamos y reconocer cuáles son nuestras fortalezas y debilidades, para saber en qué rubros necesitamos capacitación o la ayuda de expertos; considerando que el primer capital con el que

contamos somos nosotros mismos. Solo así estaremos listos para tomar la decisión de ser 100% emprendedores.

El mundo ha ido progresando gracias al deseo de las personas por sobresalir, ante todo, por experimentar, inventar, innovar y conocer todo aquello que se va dando a lo largo de la vida. Pero el quehacer con el tiempo va conformando y dejando huella de lo que hicimos, logramos, lo que dejamos, así como también lo que de cierta manera se podría lograr como emprendedor. Para ser un emprendedor se requieren otras cualidades añadidas, que a manera de consejo se deben tomar en cuenta para mejor la actividad en la que se quiere trabajar. Entre ellas se encuentran:

- a) Compromiso, determinación, perseverancia y dedicación total hacia el éxito.
- b) Iniciativa y responsabilidad.
- c) Locus del control interno.
- d) Toma de riesgo moderado.
- e) Tolerancia a la ambigüedad.
- f) Fuerte visión o sueño.
- g) Ser independiente.
- h) Valoración de oportunidades.

#### **1.4. Tipos de emprendedores**

Según las personas expertas, se podrían clasificar los emprendedores o emprendedoras en:

- a) El emprendedor de la oportunidad: Es aquel o aquella que busca nuevas vías de éxito.
- b) El emprendedor carismático o creativo: conducido por una idea innovadora.
- c) El emprendedor convencional: Es la persona a la que le entusiasma muchísimo la creación de empresas.
- d) El emprendedor científico investigadora: Transformándose el inventor.

## **1.5. Consideraciones al emprender**

Sin un contrato laboral avalado por una empresa sólida y estable, los niveles de ingreso del emprendedor estarán en función directa de la efectividad del negocio reflejada en sus ventas. Se necesita entonces, sentirse cómodo ante escenarios de riesgo, confiar y estar seguro de sí mismo.

### **1.5.1. Retos que se enfrenta el emprendedor**

La literatura propone características que teóricamente debe poseer un emprendedor; desde el liderazgo hasta la capacidad de analizar problemas, pasando por la comunicación y otras habilidades técnicas y administrativas, la lista es extensa y bastante exigente.

La pregunta es: ¿Puedo iniciar mi negocio, aunque no reúna tantas cualidades?

Para ayudarle a contestar esta pregunta, preferimos presentarle el conjunto de situaciones que típicamente enfrenta un emprendedor;

si usted sabe con claridad cómo manejarlas, lo más probable es que no tenga dificultades para iniciar y tener éxito en su empresa.

Además, deberá enfrentar a:

- a) Falta de ejemplos de éxito; Emprendedores Ejemplares.
- b) Falta de información e incentivos para la creación de nuevos negocios
- c) Marco legal e infraestructura inadecuados, falta de acceso a fuentes de financiamiento y redes de apoyo.
- d) Falta de reconocimiento a la iniciativa emprendedora y a su impacto en la sociedad.

### **1.5.2. La demanda de tiempo, atención y esfuerzo**

Como cabeza de una organización que inicia, será abundante la cantidad de atención, tiempo y esfuerzo que seguramente habrá de aportar. Si su salud no es buena o se quebranta fácilmente ante situaciones de presión, piénselo dos veces antes de empezar un negocio propio.

### **1.5.3. Apoyo familiar**

Es posible que sus allegados entiendan y apoyen su interés por trabajar en forma independiente, pero también es posible que no le apoyen.

No menosprecie esta situación; asegúrese de estar apoyado, o bien sea consciente de que el camino será todavía más pesado y que eventualmente el fracaso entrará por esa puerta.

### 1.5.4. La inversión de recursos económicos

Conocemos de algunos casos de negocios y personas que han sido capaces de comenzar operaciones sin invertir recursos propios. Esto puede suceder, más no es frecuente. Ubicados en la experiencia general, usted tendrá que invertir recursos económicos en su empresa.

Evalúe con detalle y detenimiento su capacidad de inversión y el impacto que dicha inversión representará para su economía. Si requiere un crédito, evalúe con el mismo detalle y atención su posibilidad y capacidad de endeudamiento. Decida luego si está dispuesto a seguir adelante.

### 1.5.5. Otras consideraciones importantes al momento de emprender

Con frecuencia, los emprendedores incurren en prácticas que la experiencia delata como impropias. A continuación, mencionaremos las dos más significativas:

- **Sociedades tomadas a la ligera**

Si está decidido a trabajar en sociedad, asegúrese de que conoce perfectamente a sus futuros socios y que confía plenamente en ellos. No menosprecie las posibilidades de conflicto y lo difícil o imposible que puede tornarse el trabajar en sociedad cuando no existen las condiciones mencionadas

- **Enmascarar los costos y los gastos**

El afán de proteger al incipiente proyecto induce a trabajar en

condiciones que descarguen al proyecto de sus compromisos; trabajar en casa para no pagar renta ni servicios, no cobrar un sueldo real, tomar recursos de otras fuentes para apoyar sus operaciones, etc., son una práctica común.

Sin negar la legitimidad de la intención y de la estrategia, es importante no perder de vista la naturaleza completa y real del negocio y ser siempre consciente de que la razón última de su existencia es que sea capaz de generar la riqueza suficiente para cumplir *todos* sus compromisos, incluyendo una razonable utilidad.

Por lo tanto, crear un negocio propio es asunto factible, positivo, pero también serio, no lo minimice. Analice con objetividad, calma y profundidad su proyecto, ya que muchos factores relevantes están en juego.

### **1.5.6.El proceso emprendedor**

El proceso de emprendimiento empieza cuando los factores externos, medioambientales y sociales, junto con las capacidades empresariales personales surgen, lo que permite el inicio de un nuevo negocio. Según Guzmán (2012) existen diversos factores en el proceso empresarial, pero los principales son los ambientales y personales.

- **Los factores personales**
  - a) Realización personal
  - b) Asunción de riesgos
  - c) Valores personales
  - d) Educación

- e) Creatividad
- f) Experiencia
  
- **Factores ambientales**
  - a) Ambiente político, económico, social y tecnológico
  - b) Oportunidades y necesidades
  - c) Producto innovador
  - d) Modelos de éxito
  - e) Acceso a recursos

### 1.5.7. El dilema del emprendedor

Ser o no ser...La reflexión que Shakespeare heredó al mundo en boca de *Hamlet* hace ya 400 años, frecuentemente sustenta el planteamiento de alguna disyuntiva importante. Y éste es un caso de relevancia fundamental cuya decisión exige, por lo mismo, un análisis profundo y completo.

Ambas alternativas, iniciar un negocio o emplearse, ofrecen ventajas e inconvenientes; ninguna es por naturaleza mejor que la otra, pero alguna de las dos representa para usted, en un momento determinado, la mejor opción.

En esta ocasión revisaremos los elementos y factores que es importante considerar antes de tomar la decisión de emprender una empresa propia; los atractivos, que son muchos, serán abordados en un momento aparte. Es bien sabido, en incontables ámbitos del quehacer humano, que lo más difícil y meritorio no es llegar, sino

mantenerse. Trasladado al tema que nos ocupa, diremos que tal vez todos, o casi todos, podemos empezar un negocio, iniciar una empresa, pero muy pocos serán los que la consoliden y la hagan crecer. ¿Qué los hace diferentes?

Sea que lo hayan planeado o no, los emprendedores exitosos iniciaron sus negocios cumpliendo las siguientes condiciones:

- Identificaron una necesidad insatisfecha en la comunidad.
- Conocían la manera de satisfacer esa necesidad, mediante algún producto o servicio.
- Dominaban la técnica para obtener y ofrecer satisfacción a un costo aceptable para sus consumidores potenciales.
- Supieron darse a conocer con ellos e interesarlos.
- Pusieron el satisfactorio a su alcance.

Si usted también está en posición de cumplir con estas condiciones mínimas, puede comenzar a elaborar su Plan de Negocios; existe una probabilidad razonable de que su idea se convierta en un éxito comercial.

### **1.5.8.El Emprendedor y su Misión**

La misión de toda persona es diferente y única, cada quien tiene un propósito por el cual vive y lucha, pero realmente pocos son los que aceptan esta prueba. De ahí las personas que desean hacer la diferencia (con todos y consigo mismos). Nunca ha sido fácil realizar las grandes obras, pero son aquellas las que marcan la diferencia. Si usted quiere mejorar su posición como emprendedor, deberá identificar una visión y un objetivo. La visión será el fin

último por el cual usted inicia su negocio, el cual por supuesto no es hacer dinero.

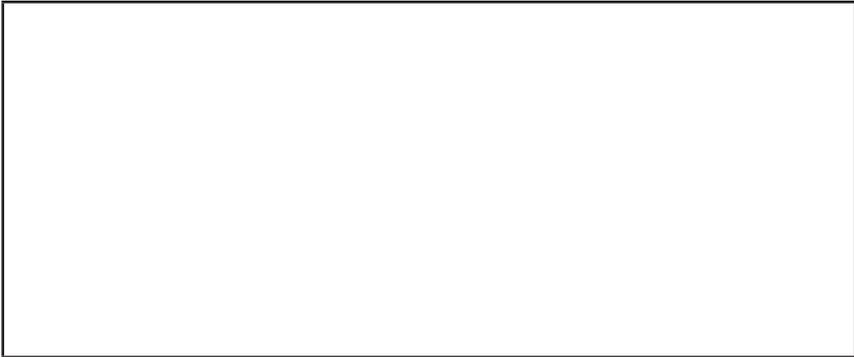
Hacer dinero es un requisito de cualquier empresa con fines de lucro. Su visión deberá de ser algo sutil, que lo guíe a través del tiempo por el difícil mundo de la distribución de equipo de cómputo o servicios relacionados. Si usted no establece una visión, difícilmente podrá tener permanencia en el mercado. Una vez que haya establecido una visión, deberá proceder a establecer un objetivo, para un año, seis meses, o tres. El tiempo, depende del tipo de segmento en el que esté y que tan dinámico sea este.

Taller 1: Practica haciendo un análisis Foda de tu vida

FORTALEZAS QUE TE CARACTERIZAN DE FORMA POSITIVA	DEBILIDADES PROPIAS DE TU PERFIL	OPORTUNIDADES PARA EMPRENDER	AMENAZAS AL EMPRENDER
F1:	D1:	O1:	A1:
F2:	D2:	O2:	A2:
F3:	D3:	O3:	A3:
F4:	D4:	O4:	A4:

Taller 2: Enuncia la misión y visión de tu empresa.

MISIÓN: Establecimiento de lo que harás, para quién lo harás y dónde lo harás.



VISIÓN: Establecimiento de donde estarás, en qué posición y en cuanto tiempo.



## 1.6. Fases y modelo del proceso emprendedor

Las fases del proceso emprendedor son:

- I. La identificación y evaluación de oportunidades;
- II. El desarrollo del plan de negocio;

- III. Determinación y recaudación de los recursos necesarios; y
- IV. La gestión de la empresa creada.

Aunque se presenta de forma secuencial, ninguno de ellos tiene que estar totalmente terminado hasta que comience el siguiente. Por ejemplo, para identificar y evaluar la oportunidad, el empresario debe tener en cuenta el tipo de negocio que desea crear. Siendo a menudo ocurre otro ciclo de fase

Este es el caso en el que el empresario diseña su primer plan de negocio para luego someterlo a un capitalista de riesgo, el que hace varias críticas y sugiere al empresario cambiar el diseño de la empresa antes de venir a buscarlo de nuevo. En este caso, el proceso llega a la etapa 3 y se volvió a la fase 1, de reiniciar un nuevo ciclo sin haber completado el anterior.

Si se está comenzando un nuevo negocio o se está trabajando para mejorar la productividad actual, es importante tener un buen proceso de negocio, ya que es un paso esencial para la consecución de los objetivos. La creación de un proceso de negocio puede aumentar la eficiencia, la calidad y la responsabilidad del trabajo. De acuerdo a lo expresado por Bermejo, (2013) existen 3 partes fundamentales en modelo básico de proceso de creación de empresa:

### **1.6.1. Identificación de las necesidades**

- a) Revisar los desafíos que enfrenta la productividad del negocio actual y el éxito: enumerar los elementos que se consideran necesarios abordar y describir los problemas. Esto ayudará a definir la fuente de los problemas dentro del negocio.

- Considerar si algo se puede completar de forma más eficiente, barata y con mayor calidad.
  - Buscar indicadores clave de rendimiento para identificar lo que está funcionando bien en términos de rendimiento y lo que necesita el trabajo hacia la mejora.
  - Preguntarse por qué es un problema. Si es el resultado de otro problema, hay que mantener el rastreo de nuevo a la fuente.
- b) Empezar por el final: identificar las metas que le gustaría lograr con su proceso de negocio. Se centran en el aumento de la calidad, la eficiencia o el costo de su producto o servicio. Esto debe ser una visión más general de las esperanzas para el futuro de la empresa.
- Considerar el futuro de su empresa y donde le gustaría estar en el próximo 1 año y 5 años.
  - El objetivo debe encajar con la declaración de la visión y la misión de su empresa.
  - Las metas deben ser alcanzables realmente.
  - Evitar el establecimiento de demasiados objetivos.
- c) Crear objetivos específicos basados fuera de las metas que se ha determinado. Estos deben ser más específico, sensible al tiempo, y medible de sus objetivos.
- Establecer un marco de tiempo medible para lograr el objetivo.
  - Asegurarse de que las expectativas son razonables.
  - Aseverar que se tienen los empleados disponibles

para completar los objetivos dentro del marco de tiempo que se haya establecido.

- d) Enumerar las actividades necesarias para lograr el objetivo. Al decidir sobre las actividades, es útil tener en cuenta la causa y el efecto de cada actividad, la forma en que se relacionan entre sí y cómo se mueven más cerca del objetivo deseado. Es importante identificar el punto de partida del proceso y rellenar las actividades que conduce al objetivo.
- Estas acciones deben ser interdependientes y dependen unos de otros para lograr el objetivo.
  - Las actividades pueden ser secuenciales o en paralelos, es decir, ya sea que una actividad no puede ocurrir hasta que el otra se hay completado, o dos actividades pueden ocurrir al mismo tiempo dentro del proceso.

### 1.6.2. Controlar el proceso

- a) Maximizar la eficiencia de los procesos de negocio. Revisar la lista de actividades para determinar qué pasos son necesarios, eliminar todas las actividades innecesarias de la lista si no son específicas para este objetivo en particular.
- Es importante para agilizar el proceso y evitar tener tantos pasos que puede llegar a ser abrumador y confuso para los empleados.
  - Si la actividad omitida es importante para el negocio en general, se pueden considerar cual es de las metas tiene los mejores beneficios de esta actividad,

y guardarla para que sea parte del proceso del negocio independiente.

- b) Determinar el orden de las actividades necesarias. Es útil crear un diagrama de flujo de todo el proceso, una lista de cada actividad a fin y su vinculación con la siguiente parte del proceso.
- a) Optimizar los procesos de negocio. Se puede observar el diagrama de flujo completado con un ojo crítico para ver si todavía hay algunas actividades restantes que podrían ser reducidas del proceso para aumentar la eficiencia, la calidad o la disminución del costo.
  - Tener en cuenta si alguna parte de su proceso se puede automatizar.
  - Obtener un ojo externo que permita compartir el proceso con el equipo de gestión
  - Mirar el proceso desde el punto de vista del cliente y considerar formas en que podría mejorar su experiencia y la satisfacción general.

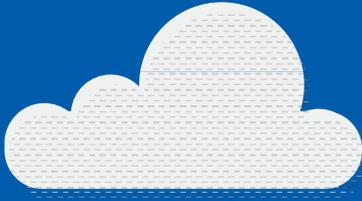
### **1.6.3. Asignar gestión para supervisar cada paso del proceso.**

Esto proporcionará la rendición de cuentas transparente para cada paso en el proceso.

- Compartir el diagrama de flujo con sus empleados para comunicar claramente las expectativas para el logro de los objetivos.

- Dar la propiedad de gestión mediante la participación en el proceso de creación del proceso de negocio.
- Dar tiempo y apoyo a la gestión para lograr los objetivos asignados a ellos.





# PARTE 2





## PARTE 2

### 2. Ecosistema emprendedor ecuatoriano

El emprendedor debe de aprovechar las circunstancias, las personas y el momento que vive a su alrededor, para que de esta forma pueda desarrollar una idea (que no necesariamente debe ser propia del emprendedor) y al mismo tiempo pueda sedimentarse dependiendo el propósito por el cual fue hecho.

Esta es una de las directrices del éxito, ya que, sin su detallada valoración, estudio y aplicación, la idea no tendrá el empuje anhelado. Por ello el emprendedor debe desarrollar de la mejor manera un plan de acción que le permita ver el significado real de aquello que quiere dar a conocer. En materia empresarial, Pablo González Cid, “declara que éste es el paso más difícil de ser emprendedor, ya que se tiene que innovar, llevar a la práctica y darle un valor agregado”. Por lo que el emprendedor está obligado a buscar a las personas y a los elementos que lo apoyen (fuente de financiamiento, prestación de servicios, etc.) a fin de alcanzar de la mejor manera sus propósitos.

#### 2.1. Clasificación industrial de actividades económicas (CIU)

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (CIU) es la clasificación internacional de referencia de las actividades productivas. Su objetivo principal es proporcionar un conjunto de categorías de actividades que

puedan utilizarse para la recopilación y el informe de estadísticas de acuerdo con dichas actividades.

Proporciona un marco integral dentro del cual los datos económicos pueden recopilarse e informarse en un formato diseñado para fines de análisis económico, toma de decisiones y formulación de políticas. La estructura de clasificación representa un formato estándar para organizar información detallada sobre el estado de una economía de acuerdo con los principios y percepciones económicos.

Estas actividades económicas se subdividen en una estructura jerárquica de cuatro niveles de categorías mutuamente excluyentes, lo que facilita la recopilación de datos, la presentación y el análisis a niveles detallados de la economía en una forma estandarizada internacionalmente comparable.

Se ha utilizado ampliamente la CIIU, tanto a nivel nacional como internacional, para clasificar los datos según el tipo de actividad económica en los campos de las estadísticas económicas y sociales, como las estadísticas sobre cuentas nacionales, la demografía de las empresas, el empleo y otras. Además, la CIIU se utiliza cada vez más para fines no estadísticos.

- Se utiliza para proporcionar un flujo continuo de información que es indispensable para el monitoreo, el análisis y la evaluación del rendimiento de una economía a lo largo del tiempo.
- Se utiliza para clasificar unidades estadísticas, como establecimientos o empresas, de acuerdo con la actividad económica en la que participan principalmente.

- En cada nivel de la CIIU, cada unidad estadística está asignada a un solo código.

La ISIC<sup>2</sup> o CIIU proporciona el estándar internacionalmente aceptado para categorizar unidades de producción dentro de una economía, lo que permite la comparación de datos a nivel nacional e internacional.

## **2.2. Plan Nacional para el Buen Vivir**

El Plan Nacional para el Buen Vivir (PNBV), es un documento con una serie de lineamientos estratégicos promulgado por el gobierno ecuatoriano en el 2009 luego de aprobarse la Reforma a la Constitución en el 2008, se reforzó en el 2013 con 12 objetivos universales. Para entender cómo está el gobierno sustentando el aporte al emprendimiento es necesario revisar este aspecto, los objetivos hablan de realizar cambios en la vida del ecuatoriano sin embargo de acuerdo con el emprendimiento se apuntan tres de entre los doce, los mismos que fueron seleccionados por los autores de la presente investigación como más importantes:

### **2.2.1. Objetivo 4 Plan Nacional para el Buen Vivir**

De acuerdo con La Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2013) se refiere al objetivo 4 del Plan Nacional para el Buen Vivir como “Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía.” (pág. 159)

A través de este este objetivo se plantea una formación integral

---

2 International Standard Industrial Classification por sus siglas en inglés

que tiene como fin alcanzar una sociedad del reconocimiento, lo cual permitirá dar un salto a una economía de recursos finitos (materiales) y a una economía de recursos infinitos como el conocimiento. Se cree necesario el centrar los esfuerzos para garantizar a todos, el derecho a la educación, bajo condiciones de calidad y equidad, teniendo como centro al ser humano y el territorio.

Fortalecer el rol del conocimiento, promoviendo la investigación científica y tecnológica responsable con la sociedad y con la naturaleza. Ecuador ha vivido una triple crisis, producto de la ausencia una gestión de conocimiento emancipador. La crisis de su modelo de acumulación y redistribución, crisis de la calidad de su democracia y crisis de sostenibilidad ambiental; como muchos de los países del Sur global, Ecuador vive una neo-dependencia tecnológica, que se expresa en la intensidad tecnológica de las importaciones versus la de las exportaciones.

### **2.2.2. Objetivo 10 Plan Nacional para el Buen Vivir**

La Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2013) describe objetivo número 10 el “Impulsar la transformación de la matriz productiva” (Pág. 291). En este objetivo se tiene como principal fin orientarse en la conformación de nuevas industrias y promocionar nuevos sectores que mantengan una alta productividad, que sean competitivos, sostenibles, sustentables, diversos, y que principalmente posean una visión territorial y de inclusión económica. Se ve una necesidad de diversificar el conocimiento y la innovación como elementos del cambio, la producción primaria la sustitución de importaciones, y el rol del Estado en el proceso de transformación productiva. Es de suma

importancia impulsar la gestión de recursos financieros y no financieros, profundizar la inversión pública como generadora de condiciones para la competitividad sistémica, impulsar la contratación pública y promover la inversión privada.

### 2.2.3. Inclusión Social

Según Korin (2013), “la inclusión social consiste en la intervención de todos los ciudadanos sin restricción alguna, de tal modo que estos puedan aprovechar sus derechos y facultades para conseguir desarrollo y ventaja sobre el medio en el que se desenvuelve.”(pág. 10). La inclusión social representa la integración digna de determinada persona, es decir la intervención de estos en los procesos de desarrollo y bienestar, acorde a los derechos correspondientes, sin limitaciones o restricciones debido a factores de etnia, sexo, clase social, posición económica, educación entre otros, la inclusión social, pretende que todos los ciudadanos puedan gozar de los derechos establecidos en los diferentes estados políticos, y que puedan ser partícipes del buen vivir, en alimentación, salud, servicios, educación, participación ciudadana, utilización de recursos, inclusión financiera, empleo, etc.

La inclusión social en términos de emprendimiento, se manifiestan en diversos contextos como, instituciones civiles, organizaciones sociales, cooperativas u empresas tradicionales, de la misma forma son promovidos por actores sociales relacionados en un diferente marco de desarrollo, los cuales tienen como finalidad permitir la inclusión por medio de la actividad productiva:

- Incluir a emprendedores que estén inmersos en situaciones que históricamente han sido excluidos por distintos factores

- Emprendimientos de la sociedad formal, que desarrollen o fortalezcan actividades productivas de inclusión tanto como para emprendimientos de base como emprendimientos del mercado general.
- Organismos del estado que permiten y fortalezcan las actividades de los emprendimientos que están surgiendo sin determinar ni una clase de restricción, sino que además se establezcan políticas de ayuda e inclusión formal en el mercado.

Para incursionar emprendimientos que alcancen un valor socioeconómico es necesario que exista un ámbito significativo, en el cual se dé importancia a las posibilidades y dificultades relacionadas en el mismo, dentro de este ámbito deben incluir los diferentes actores sociales, pero sobre todo debe manifestar la contribución del estado, puesto a que es el factor determinante para el desarrollo pertinente de un emprendimiento sin exclusiones.

Algunos de los objetivos que pretende la inclusión social en los emprendimientos son:

- Favorecer a desarrollar las capacidades de una población determinada
- Fortalecer la introducción de nuevos emprendimientos socio-productivos en el mercado formal
- Diversificar el proceso productivo, y por el ende los productos en el mercado
- Fortalecer la imagen organizativa de los emprendimientos

En el Ecuador el Ministerio de Inclusión económica y Social es

el organismo encargado de desarrollar actividades y acciones para que esto se genere, mediante la ayuda y oportunidades para los campos de emprendimientos diversos existentes en el país, acorde a lo que establece este Ministerio, los objetivos para el cumplimiento de lo ya dicho son:

- Mantener en consideración el bienestar público, en cuestión de los derechos y necesidades de las y los ecuatorianos.
- Generar oportunidades para todos de forma equitativa, e incluyente.
- Promueve un sistema económico progresivo e incluyente.
- Permitir la corresponsabilidad (derechos) de los ciudadanos tanto en la economía formal y economía de los mismos.

#### **2.2.4.El emprendedor universitario y la economía solidaria**

Según Mardoqueo, “la economía Solidaria se refiere a los esfuerzos que desarrolla una institución para fomentar la actividad económica mediante principios de solidaridad, participación, cooperación y reciprocidad de las actividades productivas del país.” (pág. 22)

Por otro lado, se puede decir que la economía solidaria es un marco de desarrollo alternativo que se basa en la práctica y en los principios de solidaridad, mutualismo y la cooperación, enfocada en la equidad en todos los ámbitos y aspectos inclusivos, tales como; raza, etnia, nacionalidad y género, además de ser gran aportador para el bienestar social sobre el lucro y el imperio irrestricto del mercado.

La economía Solidaria es una búsqueda teórica y práctica de formas alternativas de participación en la economía que se basan en la solidaridad y el trabajo. El principio principal o base de la economía de solidaridad establece que la introducción de niveles cuantitativa y cualitativamente superiores de solidaridad en las actividades económicas, organizaciones e instituciones, que abarca las empresas, los mercados y las políticas públicas, aumenta tanto la micro y la eficiencia macroeconómica, además de generar una serie de beneficios sociales y culturales que contribuyen al desarrollo de toda la sociedad.

Este tipo de economía solidaria es una respuesta actualizada y realista para la mayoría de los problemas de represamiento de los tiempos actuales:

- La pobreza, la exclusión y la marginación que afectan a millones de seres humanos, sectores sociales y poblaciones enteras en diferentes regiones del mundo.
- El desempleo y trabajo a la inseguridad de un porcentaje elevado y creciente de la fuerza de trabajo
- Los límites y las deficiencias de la economía informal y popular en todas partes, que podrá encomendarse y dirigidas a una mejor inserción en el mercado por enriqueciéndola con los valores de solidaridad.

En varios casos, la economía solidaria se manifiesta como una alternativa válida que, de forma organizada, puede conducir a muchos trabajadores informales para operar con mayor eficiencia, lo que permite su reinserción en la sociedad. Por la misma razón, amplios sectores de personas que de forma independiente se dedican a iniciativas productivas pueden generar ingresos y elevar

su nivel precario y calidad de vida.

Cabe indicar que la economía solidaria ha sido uno de los medios por los cuales las mujeres y las familias encuentran nuevas y más amplias oportunidades para su participación, el desarrollo y el empoderamiento en su búsqueda de identidad de género y el reconocimiento.

El daño al medio ambiente y el equilibrio ecológico, que es sobre todo debido al enfoque individualista de la producción, la distribución, el consumo y la acumulación de riqueza. La Economía Solidaria es una guía hacia nuevas formas de producción, consumo y formas ambientalmente responsables. Según Ministerio Coordinador de Desarrollo Social (2013), en Ecuador el Instituto de economía popular y solidaria<sup>3</sup> es la institución que está encargada de la organización económica, en la cual los actores que intervienen satisfacen sus necesidades mediante un proceso de comercialización de productos para obtener ingresos.”

La Economía Solidaria es básicamente un sistema que permite el desarrollo de las actividades productivas mediante el intercambio, comercialización y financiamiento de productos y servicios que contribuyan en el cambio económico del país, a través de los procesos que ejercen los actores como parte de esta institución solidaria.

Algunos de los propósitos que tiene la economía solidaria son:

- Alcanzar los objetivos del buen vivir y el bienestar de todas y todos los ciudadanos.

---

3 IEPS

- Permitir el desarrollo económico y productivo.
- Promover un comercio, ético, equitativo y responsable.
- Generar una imparcialidad de género.
- Desarrollar la autogestión.
- Promover la responsabilidad social y ambiental.
- Generar una distribución en equidad y solidaridad.

Si se compara la teoría revisada de la economía solidaria, con lo que la universidad tiene como ejes del modelo académico en su campo de acción, cada una de sus unidades tributa a la relación que se debe tener con empresas y emprendimientos. Es que ayuden a culminar la formación profesional, siendo imposible separar una de otra variable, por lo que una facultad, como la de ciencias empresariales, se deberá tomar en cuenta para que las ideas de emprendimientos salgan de los estudiantes, ellos deben aprovechar la experiencia que adquiera en un proyecto, y logre cumplir los objetivos trazados en su desarrollo cognitivo.

Gráfico 1 Ejes del modelo académico universitario



Elaboración: Los autores

Al igual que los ejes de la universidad como centro formador, las líneas de investigación de las carreras sociales, están orientadas al desarrollo de proyectos que ayudarían al desarrollo económico, sostenible y sustentable de sectores desprotegidos por la sociedad.

Gráfico 2 Líneas de investigación de las facultades sociales de la Universidad de Guayaquil.



Fuente: Extracto de los dominios de investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil.

Elaboración: Los autores

### 2.3. La matriz productiva ecuatoriana

(Jalil, 2014) “La matriz productiva de un país debe estar basada en la industrialización de sus productos naturales, en la transformación para que contengan valor agregado. Eso generará desarrollo, bienestar y progreso”.

Según un informe compartido por la Secretaria Nacional de Planificación Estratégica (2012): La forma cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposi-

ción para llevar adelante las actividades productivas. A ese conjunto, que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, denominamos matriz productiva.

La economía ecuatoriana se ha caracterizado por la producción de bienes primarios de poca tecnificación con destino a mercados internacionales, que mantiene altos niveles de concentración de las ganancias; estas son las cualidades por las que se ha determinado el patrón de especialización primario exportador, que el Ecuador no ha podido superar durante todos estos años. La actual matriz productiva ecuatoriana es lo que no ha permitido que el país se desarrolle de una mejor forma en mercados internacionales, limitándolo a que alcance una sociedad del Buen Vivir, mejorar estas cualidades y su estructura es el plan que mantiene el gobierno conocido como el de la “Revolución Ciudadana” que plantea transformar la matriz productiva y el patrón de especialización de la economía que genere un reconocimiento en el exterior, según Senplades (2012) dentro de los principales objetivos del cambio o desarrollo de esta matriz producto esta:

- Tener nuevos esquemas en cuanto a generación, distribución y redistribución de la riqueza
- Reducir la vulnerabilidad de la economía nacional
- La incorporación de actores que fueron excluidos en el pasado del esquema de desarrollo de mercado

Según indica el folleto informativo de la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (2012), los ejes para la transformación de la matriz productiva son:

Primero: Diversificación productiva basada en el desarrollo de industrias estratégicas-refinería, astillero, petroquímica, metalurgia y siderúrgica y en el establecimiento de nuevas actividades productivas-maricultura, biocombustibles, productos forestales de madera que amplíen la oferta de productos ecuatorianos y reduzcan la dependencia del país.

Segundo: Agregación de valor en la producción existente mediante la incorporación de tecnología y conocimiento en los actuales procesos productivos de biotecnología (bioquímica y biomedicina), servicios ambientales y energías renovables.

Tercero: Sustitución selectiva de importaciones con bienes y servicios que ya producimos actualmente y que seríamos capaces de sustituir en el corto plazo: industria farmacéutica, tecnología (software, hardware y servicios informáticos) y metalmecánica.

Cuarto: Fomento a las exportaciones de productos nuevos, provenientes de actores nuevos -particularmente de la economía popular y solidaria-, o que incluyan mayor valor agregado -alimentos frescos y procesados, confeccionados y calzado, turismo-. Con el fomento a las exportaciones buscamos también diversificar y ampliar los destinos internacionales de nuestros productos. (Pág. 12)

La transformación de la matriz productiva alterará totalmente las maneras actuales en las que se realiza la producción, y las relaciones sociales que se mantienen en los procesos. Los esfuerzos que mantiene el gobierno en cuanto a infraestructura y la crea-

ción de capacidades y el financiamiento productivo, es realizado a base de estos ejes ya mencionados y se ejecutan de una forma estratégica global inteligente, para que así el país pueda superar su patrón de especialización primario exportador. Si bien es cierto, promover la fabricación nacional sin darle importancia a las ventajas comparativas del país puede traer beneficios, no asegura que sea sostenible a largo plazo. Es comprensible que el Estado entre a racionalizar una clase de desequilibrio comercial, y que su plan sea regular mejor los productos importados. En la actualidad, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, expedido el 29 de diciembre de 2010 evidencia la conformación de un marco jurídico favorable al sector productivo, que permita potenciar las inversiones nacionales e internacionales y brindar el apoyo a los sectores que contribuyen principalmente a cambiar la matriz productiva del país a través de los siguientes objetivos (relacionados a los ejes):

- Sustituir importaciones
- Incrementar las exportaciones
- Diversificar la producción
- Generar valor agregado

Con tal finalidad, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, estableció varios incentivos tributarios y no tributarios, para la creación de inversión, que según la misma ley lleva dos apreciaciones a considerarse:

- La inversión nueva enfocada a la explotación de la matriz productiva.
- La inversión productiva actual enfocada a mirar hacia la nueva matriz.

Figura N° 1 Tipos de inversión para considerarse beneficiarios de las exenciones tributarias de la nueva matriz productiva ecuatoriana.



Fuente: (Ministerio de la Producción, Comercio e Inversión, 2010)

Realizado por: Los autores

Referenciando lo compartido, la matriz productiva consiste en planificar y mejorar el proceso de producción hacia un nuevo enfoque, y generarle riqueza a un país, es decir que no se basa en la explotación de recursos brindados por la naturaleza, sino que se emplea además la experiencia y el conocimiento de la población para así generar una mayor productividad, pero para tener los resultados esperados es necesario que el gobierno de todo el apoyo a la población empresarial, si lo que se desea es el bien igualitario.

Figura N° 2 Incentivos tributarios para la ejecución de la matriz



Fuente: (Ministerio de la Producción, Comercio e Inversión, 2010)

Realizado por: Los autores

En años anteriores se obtenían los recursos para una población, empleando métodos que retrasaban la obtención de productos, en tiempos actuales se deben emplear las herramientas tecnológicas manejadas y al alcance de un conglomerado de pequeños y grandes inversionistas, que deben obtener mayor cantidad de productos o generar mayor productividad en un menor tiempo.

Al cambiar la matriz productiva, se crean más puestos de trabajo, con la capacidad de generar valor agregado basado en el conocimiento humano de la ciencia y la tecnología, a diferencia de la forma tradicional que se estaba utilizando desde hace bastante tiempo, como por ejemplo la exportación de banano, donde no hay un valor añadido a la fruta, y que podría ser explotado con derivados de la misma, que es el paradigma que no deja que se adelante una sociedad.

(Ayala, 2012) El cambio de la matriz productiva que el Gobierno ha anunciado desde su posesión en el 2007 pasa a su segunda etapa, tomando en consideración que se ha

mantenido un sector productivo con escaso crecimiento en valor agregado y una gran dependencia en los productos de exportación tradicionales primarios. En la actualidad la estrategia estatal ha sido la de ordenar y facilitar el componente logístico y de infraestructura tales como carreteras de primer orden, mayor acceso a telecomunicaciones de vanguardia, construcción de proyectos hidroeléctricos. La propuesta del gobierno se ha respaldado por el Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013 y correlacionado con el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010, teniendo como objetivo delinear planes para mejorar la competitividad a nivel nacional.

Ser una sociedad organizada alrededor del conocimiento y la creación de capacidades, solidaria e incluyente y articulada de manera soberana y sostenible al mundo. Los esfuerzos de la política pública en ámbitos como infraestructura, creación de capacidades y financiamiento productivo, están planificados y coordinados alrededor de estos ejes y se ejecutan en el marco de una estrategia global y coherente que permitirá al país superar definitivamente su patrón de especialización primario-exportador.

(Jalil, 2014) “Las exportaciones primarias siguen sustentando la economía y la matriz productiva del país, por lo que el Gobierno busca mejorar la composición del sector industrial y su peso en el Producto Interno Bruto (PIB), donde no ha habido grandes transformaciones en los últimos cinco años”. El Ministerio de coordinación de la Producción, expuso las estrategias para cambiar la matriz productiva del país, dentro la cual el principal objetivo es revertir la dependencia de las ventas externas de petróleo y materias

primas, que aún se mantienen en el 88%, en promedio, del total de exportaciones en el periodo 2007-2011. (Secretaría Nacional de Planificación Estratégica, 2012).

(Banco Central del Ecuador, 2013) “Al momento, el 71% del aparato productivo se sostiene sobre la producción de bienes primarios, el 8% sobre la producción de servicios y solo el 21% en la producción de bienes industrializados. Las autoridades plantean un cambio en la matriz productiva que demorará 20 años y demandará inversiones por \$ 50 mil millones”.

## **2.4. El Código Orgánico de la Producción y el fomento al emprendimiento<sup>4</sup>**

Actualmente en el Ecuador se ha desarrollado una política de Gobierno que busca la reactivación económica del país, esto involucra una serie de aspectos que han sido tratados en diferentes formas, entre las que se menciona el enfoque concerniente a la transformación de la matriz productiva.

En vista de que la economía del país en lo relativo a las actividades de comercio exterior generalmente se ha desarrollado de manera desigual, como consecuencia a que se ha orientado principalmente hacia la exportación de las materias primas hacia países productores y a su vez la importación de productos terminados con mayor valor agregado, que ingresan al país a un precio mayor. De la misma forma los constantes cambios en el mercado internacional han afectado el desarrollo económico sostenible del

---

4 COPCI

país, generando en algunas ocasiones un desbalance en la balanza comercial. En base a esta situación el Gobierno ecuatoriano emprendió un proceso de cambio en la matriz productiva, cuyo objetivo principal es sustituir la importación de productos terminados e iniciar su producción a nivel local y a su vez generar un mayor valor agregado siguiendo un patrón de especialización. Este enfoque propuesto por el Gobierno y la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, se basa en cuatro ejes principales (2012).

Partiendo de estos cuatro ejes, es posible identificar que uno de los objetivos del estado es promover el emprendimiento; para ello ha sido necesario aplicar medidas alternas como complemento de apoyo en el proceso, tal es el caso de la expedición del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en el que se establece una serie de incentivos tributarios y no tributarios orientados a fortalecer las actividades productivas de los diferentes sectores económicos, tanto de empresas existentes como el desarrollo de nuevos negocios. En general, se puede decir que el COPCI involucra una serie de políticas complementarias que se basan principalmente en la inversión, el desarrollo de fuentes de empleo y la producción de bienes y servicios de calidad. En este contexto, se menciona tres tipos de incentivos establecidos de acuerdo al Art. 24 de este código: generales, sectoriales y específicos.

Sin embargo, para comprender mejor los incentivos que proporciona el COPCI es necesario conocer en primer lugar los sectores estratégicos a los cuales se aplican, haciendo referencia a lo establecido en el COPCI (2010), se mencionan a continuación:

## **A) Sectores prioritarios**

Alimentos frescos, congelados e industrializados, biotecnología, confección textil y de calzado, energía renovable, farmacéutica, metalmecánica, petroquímica, productos forestales (madera), servicios ambientales, tecnología, vehículos, automotores, construcción, transporte y logística, finalmente turismo.

## **B) Industrias estratégicas**

Refinería, astillero, petroquímica, metalúrgica, siderúrgica.

La idea central de priorizar sectores productivos e industrias estratégicas, se basa en fomentar un desarrollo conjunto que beneficie a todos los sectores, no solo a aquellos que durante años han sido considerados como ejes de la economía nacional. Bajo este concepto, se fomenta el emprendimiento en nuevos negocios o el mejoramiento de los ya existentes a través de la inversión en recursos. Dicho de esta manera, en segundo lugar, se debe analizar los enfoques que determina el COPCI (2010) en lo que respecta al tema de inversiones, destacando que dependiendo del propósito se puede acceder a una inversión nueva o una inversión productiva. Las cuáles serán explicadas de manera detallada a continuación:

- a) Inversión nueva:** Representa los aportes de capital para empresas nacionales, apoya a la inversión (importación o adquisición local) en activos destinados a la producción sin considerar los activos que se encuentren en pleno funcionamiento. Cabe recalcar que de acuerdo al COPCI, se considera “nueva empresa” aquellas constituidas antes del 29 de

diciembre del 2010 e inscritas en fechas posteriores; mientras que, en el caso de sociedades, se considera como fecha de constitución posterior al 29 de diciembre del 2010.

- b) Inversión productiva:** Se basa en las aportaciones destinadas a la producción de nuevos productos, adquisición de nuevos activos, el incremento en la capacidad productiva del negocio y la generación de empleo.

Teniendo en cuenta estos factores, se puede comprender los principales incentivos que fomentan el cambio en la matriz productiva y el emprendimiento de acuerdo a las tres categorías determinadas por el COPCI (2010), se desarrolla un análisis a continuación:

### 2.4.1. Incentivos generales

En conformidad con lo establecido en el COPCI (2010), los incentivos generales están orientados a aquellas empresas que fueron constituidas previos o posteriores a la vigencia del Código o posterior a ella, siempre y cuando éstas pretendan invertir dentro del territorio ecuatoriano y en cualquier sector económico. En base a estos parámetros, se determinan los siguientes incentivos:

- a) Reducción al impuesto a la renta del 25% al 22%:** Este incentivo entró en vigencia a partir del año 2011, cuya reducción en la tarifa se realizó de manera anual el 1% hasta el tope del 22%.
- b) Deduciones:** Las deducciones se aplica con la finalidad de constituir la base imponible sobre la cual se determina el impuesto a la renta, y se ejecuta al momento de llevar

a cabo la conciliación tributaria.

- c) **Anticipo:** Aplica en las exoneraciones del pago del anticipo del Impuesto a la Renta, en este caso puede ser aplicado de dos maneras: en primer lugar, a las sociedades nuevas que deberán realizar la cancelación de este anticipo a partir de su quinto año de operación, cuyo plazo puede ser ampliado contando con la aprobación del SRI. El segundo incentivo relacionado con los anticipos, se determina en base a la modificación de la fórmula para su cálculo, excluyendo así las inversiones y gastos realizados por generación de nuevas plazas de empleo, el mejoramiento del aspecto salarial, y la adquisición de activos que permitan la innovación y el incremento de la productividad.
- d) **Beneficios para la apertura de capital social en pro de los empleados:** Con este incentivo se exonera del pago del Impuesto a la Renta, aquellos rendimientos obtenidos por sociedades empleadoras para financiar a sus empleados la adquisición de una parte de sus acciones.
- e) **Facilidades de pagos de tributos por concepto de actividades de comercio exterior:** Se considera el pago de aranceles, cuya forma de pago se determinará en conformidad no perjudicar a las partes involucradas.
- f) **Exoneraciones del impuesto a la salida de divisas por concepto de operaciones de financiamiento:** Se considera para hacer efectivas las exoneraciones, el financiamiento de capital e intereses por concepto

de créditos solicitados en el exterior, dividendos cuya distribución involucre a empresas instauradas en el Ecuador a empresas que se encuentren fuera del territorio.

### **2.4.2. Incentivo sectorial**

De la misma forma el COPCI (2010), determina un incentivo sectorial basado en la exoneración durante cinco años en lo concerniente al pago del Impuesto a la Renta, en este caso aplica únicamente a las empresas que busquen invertir en sectores prioritarios cuyo domicilio se encuentre fuera de las ciudades de Quito y Guayaquil.

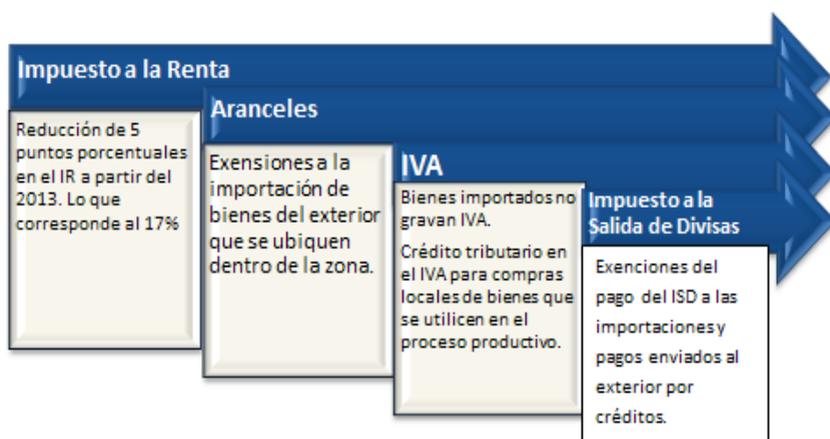
### **2.4.3. Incentivos específicos (zonas deprimidas)**

Los incentivos específicos o para las zonas deprimidas, según el COPCI (2010), son aplicables para aquellas empresas que se encuentren domiciliadas o cuyas operaciones se lleven a cabo en zonas económicamente deprimidas, medianas empresas, ambientales. En estos casos se considera como incentivo general la deducción del 100% de los gastos que inciden en el cálculo del Impuesto a la Renta (en el caso de las zonas deprimidas se considera una vigencia del incentivo durante 5 años). Ahora bien, existen otros incentivos aplicados a las medianas empresas, a las que se les atribuye una deducción adicional a los gastos destinados a las actividades de capacitación y mejoramiento de la productividad (hasta el 1%); mientras que en el caso de los gastos destinados a la promoción de la empresa a nivel internacional se considera una deducción de hasta el 50%.

### 2.4.4. Incentivos de las zonas especiales para el desarrollo económico<sup>5</sup>

Finalmente, de acuerdo al COPCI (2010), los incentivos ZEDE son aplicables siempre y cuando involucren la inversión en tecnología, desarrollo logístico y la diversificación productiva. Para ello se determina lo siguiente:

Figura N° 3 Incentivos ZEDE



Fuente: (Ministerio de la Producción, Comercio e Inversión, 2010)

Realizado por: Los autores

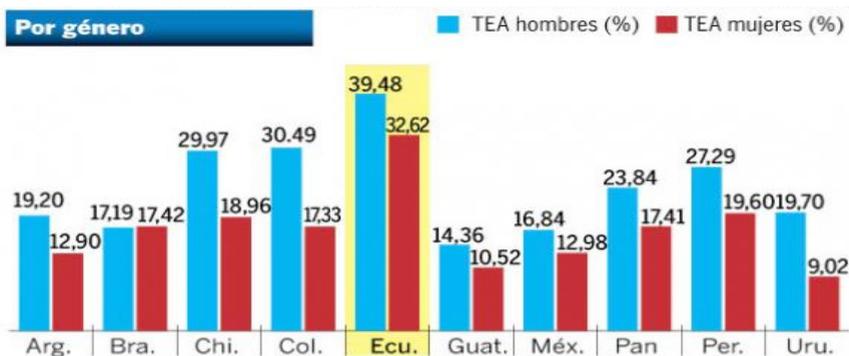
Este informe demuestra que se registró un incremento en el nivel de emprendimiento en el Ecuador, el cual según proyecciones se espera que se siga incrementando. Para finalizar, cabe destacar que actualmente, el Gobierno nacional como complemento a estas acciones direccionadas a fomentar el emprendimiento, ha emprendido una campaña a través de medios digitales con la fi-

5 Zede

alidad de comunicar y atraer a los interesados en crear nuevos negocios.

Los incentivos tributarios establecidos en el COPCI (2010), en marco general un factor fundamental en el desarrollo del emprendimiento en el Ecuador, ya que involucran una serie de sectores y aspectos relevantes determinados de manera estratégica que en su conjunto han apoyado en el incremento de las inversiones. Esto se puede evidenciar en los resultados del estudio desarrollado por Global Entrepreneurship Monitor (2013):

Figura N° 4 Actividad emprendedora en América Latina



Fuente: (Global Entrepreneurship Monitor, 2013)

Realizado por: Los autores

## 2.5. La innovación como base del emprendimiento

No sería posible hablar de la iniciativa empresarial, sin citar la innovación, ya que es una pieza clave para el nacimiento y el mantenimiento de una empresa. La innovación es el instrumento específico del emprendedor.

Según Nuchera (2013) “la innovación es la capacidad de transformar algo que existe en un recurso que genera riqueza. Cualquier cambio en el potencial productor de la riqueza de recursos ya existentes es la innovación “ (pág.340)

La innovación es el proceso que incluye las actividades técnicas, el diseño, el desarrollo, la gestión y los resultados en la comercialización de nuevos (o mejorados) productos o el primer uso de nuevos (o mejorados) procesos. La innovación también se puede configurar para hacer más con menos recursos, al permitir que los intestinos de la eficiencia en los procesos, ya sean productivos o administrativa u orgánica, ya sea en la prestación de servicios, mejorar y ser motor competitivo.

### **2.5.1. Gestión de la innovación**

Según Ducker (2012) “la gestión de la innovación es la búsqueda de la comprensión de los factores que pueden determinar el éxito o el fracaso de una empresa, que incluye tres temas centrales”

- a) Entender lo que se desea administrar
- b) Comprender la forma
- c) Comprender qué, por qué y cuándo ejecutar la actividad de innovación

Por lo tanto, la gestión de la innovación se basa en más de una buena idea, es necesario calcular de manera estratégica y aprender del proceso. Nuchera (2013) sostiene que la innovación tiene muchas formas diferentes, pero se puede resumir en cuatro tipos

diferentes, a saber:

- Innovación Productos
- Innovación Procesos
- Innovación de posición
- Innovación paradigma

Es importante tener en cuenta que a menudo puede ser difícil de diferenciar estos tipos de innovación, ya que pueden ser similares en algunos casos, se puede aplicar más de un tipo al mismo tiempo. Otro factor importante para la innovación del conocimiento es la novedad que ofrece, a partir de ahí Bessant & Tidd (2013) discuten sobre la diferencia entre innovación progresiva y la innovación radical, ya que hay una gran diferencia entre añadir mejoras y modificaciones en algo existente, y crear un concepto (bien o servicio) totalmente nuevo.

### 2.5.2. Características innovadoras

Para Antolin (2012) hay un conjunto de características inherentes al concepto de innovación que definirá su eficacia:

- I. **Oportunidad de gestión, el riesgo y el cambio:** la innovación es impredecible con un elevado riesgo asociado, puede también tener grandes costos asociados, por lo tanto, debe haber una vigilancia estrecha en los procesos de innovación o bienes o servicios, o con el fin de evitar fallos y riesgos no calculados;

- II. La ubicación de los recursos técnicos y humanos:** este factor es esencial para un desarrollo perfecto, dando lugar a una transferencia de la innovación para la ubicación correcta de su aceptación y uso. Una innovación fuera de sincronización o ubicación puede causar el fallo de todo el proceso.
- III. La interacción con el consumidor:** la búsqueda de nuevos nichos de mercado hace que sea necesario sopesar bien los costos, beneficios y horarios para involucrar a los consumidores en el proceso de innovación, ya que, para obtener el éxito, hay que considerar los intereses del consumidor.
- IV. Resistencia cultural al cambio:** teniendo una predisposición para el cambio el éxito de la innovación será superior. Debe haber una precisión en la gestión de innovación para prevenir la rigidez en la forma de pensar.
- V. Desarrollo de nuevos negocios:** la innovación hace que las empresas se alejen de la estabilidad y el control de su zona de confort, desviándolos de sus procesos normales.

### Taller 3: Presentar su idea de negocio

1.- Necesidad (Dolor de mercado)	
2.- Ventaja competitiva	
3.- Factor diferenciador	
4.- Nicho de mercado	

## Referencias Bibliográficas

- Antolín, M. (2012). *Características dinámicas del proceso de innovación tecnológica en la empresa*. España: Investigaciones Europeas de dirección y Economía de la Empresa.
- Asamblea Nacional. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito: Registro Oficial.
- Ayala, S. (2012). Es hora de la matriz proproductiva. *Líderes*, 12.
- Banco Central del Ecuador. (2013 de Agosto de 2013). <http://www.bce.fin.ec>. Recuperado el 22 de Marzo de 2014, de <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/ComunicacionMedios/Actividades/Comunicacion0105082013.pdf>
- Blaug, M. (2013). *Marx, Schumpeter y la teoría del empresario*. . Perú: EDINOTE.
- Cáceres, F. (2014). *Entorno socioeconómico y espíritu empresarial*. España: Universidad de Sevilla.
- Correa, C. (2014). *La fenomenología y el emprendimiento*. Puerto Rico: Revista Ciencias Estratégicas.
- Cuervo, Á. (2014). *Investidura como Doctor "Honoris Causa" del Excmo. Sr. D. Álvaro Cuervo García*. La Mancha: Castilla.
- Drucker, P. (2012). *La innovación y el empresariado innovador: la práctica y los principios*. Chile: EDITE.

Duarte, T. (2014). *Emprendimiento, una opción para el desarrollo*. México: Scientia Et Technica.

El Telégrafo . (16 de noviembre de 2011). <http://www.telegrafo.com.ec/>. Obtenido de <http://www.telegrafo.com.ec/opinion/columnistas/item/por-que-la-senplades.html>

Global Entrepreneurship Monitor. (2013). *Actividad emprendedora en América Latina*. Londres: Global Entrepreneurship Monitor.

Guzmán, A., & Trujillo, M. (2012). *Emprendimiento Social*. Colombia: Universidad de Los Andes.

Hellriegel, D., & Jackson, S. (2013). *Administración: un enfoque basado en competencias*. . Texas: Thomson learning.

Jalil, J. (24 de 01 de 2014). Matriz Productiva. *El Comercio* , págs. [http://www.elcomercio.com.ec/cartas\\_a\\_la\\_direccion/matriz-productiva-bienestar-progreso\\_0\\_1071493076.html](http://www.elcomercio.com.ec/cartas_a_la_direccion/matriz-productiva-bienestar-progreso_0_1071493076.html).

Korin, M. (16 de agosto de 2013). <http://publicaciones.caf.com/>. Obtenido de [http://publicaciones.caf.com/media/34095/empresas\\_y\\_emprendimientos\\_socioproductivos.pdf](http://publicaciones.caf.com/media/34095/empresas_y_emprendimientos_socioproductivos.pdf)

Ministerio Coordinador de Desarrollo Social . (22 de octubre de 2013). <http://www.desarrollosocial.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.desarrollosocial.gob.ec/economia-popular-y-solidaria/>

Ministerio de la Producción, Comercio e Inversión. (23 de Octubre de 2010). Código Orgánico de la Producción e Inversión. Quito.

- Nuchera, A. (2013). *La gestión de la innovación y la tecnología en las organizaciones*. Madrid: Pirámide.
- OCDE. (2013). *Clusters, innovación y emprendimiento*. España: IMADE.
- Pearce, D. (2012). *Diccionario Akal de Economía Moderna*. México: AKAL.
- Rodríguez, A. (2013). *Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial*. Colombia: Pensamiento & gestión.
- Schumpeter, J. (1961). *Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. Bogotá: CARELOS.
- Secretaría Nacional de Planificación Estratégica. (2012). *Transformación de la matriz productiva*. Quito: Ediecuatorial.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2012). *La nueva matriz productiva*. Quito: Senplades.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva*. Quito: Senplades.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Plan Nacional para el Buen Vivir*. Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo – Senplades, 2013.
- Senplades . (25 de septiembre de 2014). <http://www.planificacion.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.planificacion.gob.ec/comunicamos/>

Tidd, J., & Bessant, J. (2013). *Managing innovation*. Chichester: Wiley.

Zaratiegui, J. (2012). *Alfred Marshall y la teoría económica del empresario*. España: Universidad de Valladolid.

## Anexos

### **Anexo 1: Lectura sobre Senplades Ecuador**

Según la Senplades (2014), “la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo es la entidad del estado que tiene como función elaborar y desarrollar la planificación del país de manera participativa e incluyente.”

La Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo, forma parte de las instituciones públicas establecidas por el gobierno, que tiene como función planificar, desarrollar, administrar y coordinar el Sistema Nacional, de manera participativa e inclusiva, su finalidad es impulsar la descentralización de la administración pública.

La Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades) desarrolla sus funciones en conjunto con las diferentes entidades del estado, con la finalidad de coordinar los procesos y actividades acorde a los objetivos determinados por el Plan Nacional de desarrollo, proporcionando toda la información adecuada, pertinente y verídica a los representantes sociales, concerniente a los factores importantes relacionados con la objetividad nacional, por otra parte esta institución permite la participación, a través de la inclusión social, además es una entidad que facilita capacitaciones y herramientas para las y los ciudadanos en función del desarrollo productivo.

Cabe mencionar que la Senplades, es la institución que estableció el Plan del Buen Vivir y quién lleva a cabo que cada uno de los objetivos que en él se promueven sea cumplido, mediante las acciones determinadas en función de su actividad.

Acorde a lo que expresa Diario “El Telégrafo” (2011), la Planifica-

ción de Desarrollo, es importante para crear un modelo estratégico en el país de tal manera que se pueda eliminar con las acciones de los gobiernos anteriores.”

De acuerdo a lo estipulado por Diario el Telégrafo, la institución para la planificación y desarrollo, se ha establecido en el gobierno actual, apuntando como un modelo estratégico para el progreso nacional, así eliminando los antiguos roles de los gobiernos antecesores, las funciones que desempeña esta secretaría, es priorizar la inversión pública, la inclusión y e igualdad, así cumpliendo los objetivos que se promueven en el Plan Nacional del Buen Vivir.

### **Objetivos de la Planificación Nacional de Desarrollo**

- Aumentar de manera eficaz el desarrollo de la gestión nacional descentralizado, mediante una planificación inclusiva, enfocada a fortalecer el poder popular
- Incrementar el nivel de las acciones en relación al establecimiento de las políticas para erradicar la pobreza
- Mejorar la focalización de las inversiones del estado, en conjunto de los objetivos establecidos por las políticas nacionales
- Desarrollar la consolidación nacional de forma democrática a fin de alcanzar con los objetivos del buen vivir de las y los ciudadanos
- Fortalecer la planificación nacional, incursionando en los ámbitos internacionales
- Incrementar las acciones de la institución mediante la eficacia y eficiencia
- Aumentar las gestiones del Talento Humano de la institución

(Senplades)

- Optimizar el uso eficiente de los recursos económicos de la Senplades

La Senplades es una institución enfocada en el desarrollo de los proyectos que permitan el desarrollo del país, mediante el fortalecimiento de la participación de los ciudadanos, además como parte de la visión de la Secretaría es, ser uno de los referentes en planificación con respecto al contexto internacional.

### **Funciones de la Senplades**

Acorde a lo que establece Senplades (2014), el objetivo de la secretaría de planificación y desarrollo tiene como finalidad transformar la estructura y la inversión del estado, para ello está enfocada a acciones para alcanzar dichos objetivos mediante:

- Territorio, basado en un modelo eficaz de procesos administrativos con respecto a brindar un mejor servicio a las y los ciudadanos, a través de la planificación eficaz
- Equidad, enfocada en una estructura que permita la igualdad, inclusión y el desarrollo de las acciones para contribuir en los derechos de las y los ciudadanos
- Excelencia, que impulse la generación de una matriz productiva de calidad, mediante el suministro de productos y servicios acorde a las exigencias del mercado



# BASES TEÓRICAS DE **EMPRENDIMIENTO**

AUTORES:

ING. FABRIZIO ANDRADE MSC.

ING. COM. RUBÉN MACKAY CASTRO, MBA

ING. LEYLA FLORES CARVAJAL, MAE.

ING. LUISA HERRERA RIVAS, MGS



Victor Emilio Estrada y Costanera  
6038806  
[www.liveworkingeditorial.com](http://www.liveworkingeditorial.com)

ISBN: 978-9942-30-521-3



9 789942 305213

