

## **EMPRENDER VS *EMPRENDER* ¿SON LOS EMPRENDIMIENTOS UNA OPORTUNIDAD DE ÉXITO O UNA SALIDA DE LA PRECARIEDAD?**

**Entrepreneurship vs. *entrepreneurship*: Are entrepreneurs an opportunity for success or a way out of precariousness?**

Joyce Freire Villamar<sup>1</sup>, Kevin González Flores<sup>2</sup>, Diana Morán Chiquito<sup>3</sup>

### **RESUMEN**

En este trabajo se analiza la situación de los emprendimientos en el Ecuador en el periodo 2015 al 2017. La información estadística proviene de la Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para los años analizados. Con estos indicadores se realizó una identificación, descripción y análisis sobre la evolución de los perfiles socioeconómicos, actitudes y aptitudes del emprendedor ecuatoriano. Los resultados evidencian que en el Ecuador los emprendimientos por oportunidad prevalecen sobre los emprendimientos por necesidad, sin embargo, esta diferencia es poco pronunciada, a diferencia de lo que ocurre con otros países de la región, y tiende a variar con el transcurso de los años. Además, el Ecuador sigue liderando las cifras sobre el emprendimiento en Latinoamérica, sin embargo, las motivaciones para emprender están altamente asociadas con la carencia de empleos formales y la precariedad de ingresos. En este sentido resulta imperativo focalizar los esfuerzos para que los emprendimientos surjan del aprovechamiento de favorables condiciones institucionales, y que no se constituyan como una salida extrema al fenómeno del desempleo.

---

<sup>1</sup> Economista, Investigadora Independiente, joycejfv55@gmail.com

<sup>2</sup> Economista, Investigador Independiente, kevin\_gf14@hotmail.com

<sup>3</sup> Maestra en Ciencias Económicas, Docente Facultad de Ciencias Económicas-Universidad de Guayaquil, diana.moranch@ug.edu.ec



**Palabras clave:** Emprendimiento, Competitividad, Oportunidad, Precariedad, Innovación.

**Códigos JEL:** L26, M13, M21, O31

## **ABSTRACT**

The present work aims to analyze the situation of entrepreneurships in Ecuador in the period 2015 to 2017. The statistical information comes from the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) for the years analyzed. With these indicators, an identification, description and analysis of the evolution of the socioeconomic profiles, attitudes and aptitudes of the Ecuadorian entrepreneur was carried out. The results show that in Ecuador opportunity ventures prevail over necessity ventures, however, this difference is not very pronounced, unlike what happens with other countries in the region, and tends to vary over the years. . In addition, Ecuador continues to lead the figures on entrepreneurship in Latin America, however, the motivations to undertake are highly associated with the lack of formal jobs and the precariousness of income. In this sense, it is imperative to focus efforts so that the enterprises arise from the use of favorable institutional conditions, and that they do not constitute an extreme solution to the phenomenon of unemployment.

**Keywords:** Entrepreneurships, Competitiveness, Innovation, Opportunity, Precariousness

**Fecha de recepción:** Octubre 15, 2020.

**Fecha de aceptación:** Noviembre 30, 2020.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como propósito visualizar, comparar y analizar las diferencias, rasgos, y aspectos que poseen los emprendedores, puesto que, es un tema que ha ido alcanzando mayor relevancia durante el transcurso del tiempo a nivel mundial. Este estudio se centra específicamente en el Ecuador, ya que ha mostrado un desempeño favorable en Latinoamérica en cuanto al crecimiento de los emprendimientos, tanto con experiencia de éxitos como de fracasos. Ante esta situación se ha propuesto investigar si los emprendimientos son verdaderamente una opción para el éxito empresarial o solo un camino de la sociedad para salir de la precariedad como consecuencia de las recurrentes crisis económicas que ha atravesado el Ecuador.

Acs y Szerb (2007) mencionan que, a mediados de los años 80, el emprendimiento comienza a ser considerado como una herramienta importante para el crecimiento económico y la innovación en las economías, convirtiéndose por tanto en el núcleo de las políticas en relación con la ciencia, tecnología, sostenibilidad, pobreza, capital humano y empleo. De tal manera que las políticas de emprendimiento se han encaminado progresivamente en su gran mayoría a la creación de ambientes adecuados para el entorno emprendedor.

En la actualidad en el país y a nivel mundial se presentan con frecuencia fenómenos como las crisis financieras, desempleos y la exclusión social, que están siendo cada vez más preocupantes, sobre todo en países como el nuestro que es considerado como en vías de desarrollo. Ante la situación de desempleo los individuos comienzan a embarcarse en distintas actividades que les genere ingresos, situación que es considerada como autoempleo, es decir, la generación propia de trabajo; es decir que incursionar en el emprendimiento ha sido importante a través del tiempo y en estos últimos años ha sido más relevante para nuestra sociedad.

Por otro lado, consolidarse económicamente a través del emprendimiento con un modelo de negocio y conseguir el éxito es una meta a la que aspiran muchos individuos, ya que no solo promueve el desarrollo de innovadores negocios, sino que también brinda oportunidades para convertirse en triunfantes empresarios y a la vez aportar con el

desarrollo del país.

Sin embargo, la palabra emprender está llena de muchas interrogantes y paradigmas, lo cual puede ser interpretada desde diversas aristas, en este sentido, podemos encontrar dos perfiles del emprendedor, perfiles distintos que responden a causas diversas, así, la teoría identifica dos fuentes que dan origen a los emprendimientos: Los emprendimientos por oportunidad y los emprendimientos por necesidad, cuyas diferencias responden al contexto socioeconómico, político, etc., que rodea al emprendedor.

Lasio et al. (2017) menciona que de acuerdo a cifras oficiales sobre emprendimientos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), el Ecuador durante los años más recientes ha liderado las cifras de crecimiento del emprendimiento en América Latina; el citado informe revela que en el país los emprendimientos han ido reduciéndose durante los últimos años, situación que responde a la evolución de los indicadores en temas macroeconómicos, a los índices de competitividad y de innovación, que reflejan que el entorno local no está generando un ambiente propicio para el desarrollo de la actividad emprendedora.

Diversos estudios identifican que existe un conjunto de factores que promueven o limitan los emprendimientos, ya que emprender en algún negocio no es una tarea sencilla, los mismos pueden verse afectados y enfrentarse a múltiples cambios, los cuales pueden perjudicar el rumbo del negocio, y, además, establecerse como un desinterés para futuros emprendimientos (Lasio et al., 2017).

La Tasa de Actividad Emprendedora (TEA<sup>4</sup>) es una medida de la actividad emprendedora individual y como tal responde a las decisiones de emprender; estas decisiones están influenciadas por las condiciones del entorno, por las actitudes de la sociedad hacia el emprendimiento y las apreciaciones sobre éste, que componen la cultura social que soporta en diversos grados a los emprendedores. Sin embargo, la TEA Ecuador ha venido disminuyendo progresivamente.

Uno de los factores por el cual los individuos deciden tomar la iniciativa de emprender es

---

<sup>4</sup> Por sus siglas en inglés: Total early-stage Entrepreneurial Activity

la falta de empleo, la motivación por surgir y sobrevivir siendo capaz de demostrar habilidades individuales para alejarse de un sistema empresarial donde está regido por normas las cuales deben seguir.

Los individuos al buscar una oportunidad de emprender e iniciar el ciclo de vida del negocio se enfrentan a circunstancias hostiles, caracterizadas por una serie de situaciones como la carencia de financiamiento, el limitado conocimiento sobre el mercado y sus productos, por esta razón genera una incertidumbre sobre las actividades a realizar, puesto que responden a la carencia de información, recursos, financiamiento, entre otras; provocando inconvenientes dentro del emprendimiento.

### **La Actividad Emprendedora: Algunos elementos teóricos**

Con el paso de los años el emprendimiento se ha constituido como una iniciativa para crear nuevas oportunidades de empleos, esto debido a que una persona emprendedora desafía todos los mercados, ya sea innovando productos y servicios o renovándolos.

La palabra emprendedor proviene del francés *entrepreneurs* (pionero), siendo utilizada inicialmente para referirse a estos aventureros como Colón que se venían al Nuevo Mundo sin saber con certeza que esperar. Hoy en día, es esta misma actitud hacia la incertidumbre lo que caracteriza al emprendedor. Posteriormente, se fue utilizando el término para identificar a quien comenzaba una empresa y el término fue ligado a empresarios innovadores (Castillo, 1999).

Los emprendedores deben contar con ciertas aptitudes para tener éxito: flexibilidad, dinamismo, valentía, creatividad, compromiso, empuje, organización, etc. Esto debido a que los emprendimientos se enfrentan a todo tipo de dificultades y quién los induce debe adaptarse a una situación cambiante.

En el lenguaje de la empleabilidad como en el del emprendimiento se refleja ciertos colectivos necesarios que sean de soporte y en muchas ocasiones a largo plazo, para mejorar sus competencias y su empleabilidad, de tal manera que se pueda llevar a cabo los proyectos emprendedores; sin embargo, según Santamaría (2018) en estos casos se considera que la

labor de instituciones políticas y económicas es “convertirlos” en individuos empleables y emprendedores. El proceder en esta situación evidencia una premisa ideológica de corte neoliberal, que se sustenta en la idea de que son las personas las que se tienen que adaptar a las necesidades del mercado de trabajo cuando nos tendríamos que plantear precisamente lo contrario ¿cómo conseguir adaptar el mercado de trabajo que implique a las necesidades de las personas?

Los aspectos personales de los individuos, las condiciones del mercado, el acceso a recursos financieros e información, son fracciones que se integran y dependen dentro de un ecosistema del cual se originan los emprendimientos de calidad, según Zamora Boza (2017) resulta necesaria la intervención de los gobiernos a través de programas y proyectos públicos que favorecen (en mayor o menor grado) la creación de ambientes de negocios necesarios y oportunos para que los emprendedores logren desarrollar sus iniciativas y puedan alcanzar beneficiosamente sus objetivos.

### **Los emprendimientos por oportunidad**

Los emprendimientos en el Ecuador han emergido levemente hasta llegar al punto de tener más relevancia con el transcurso del tiempo y cada vez resulta más importante el crecimiento de los mismos, sin embargo, existen situaciones que impiden que los empresarios logren progresar en el mercado, las cuales deberían ser planteadas de mejor manera para el desarrollo y el crecimiento de futuros negocios y la continuidad de los que ya se han puesto en marcha siguiendo el ejemplo de muchos países que ayudan a potencializar el emprendimiento, y así disminuir los obstáculos de los mismos.

Cuando se refiere a “oportunidades” el tema se vuelve complejo ya que las recurrentes crisis económicas y sociales que vive el Ecuador desde hace varios años genera incertidumbre y complejidad para poder detectar las verdaderas oportunidades en un país donde abundan las necesidades.

Según Vainrub (2009) citado por Coello Yagual & Pico (2017) cuando un individuo logra diagnosticar una oportunidad y le agrega un entrenamiento formal, la probabilidad de éxito incrementa, siendo este más factible que un individuo sin entrenamiento, de tal manera como podría llegar a suceder en un país que aún está buscando concienciar e implantar la

educación como guía para la sociedad del futuro.

El GEM, revela que la tasa de emprendimiento por oportunidad crece o varía según la medida que aumenta o disminuye el nivel de educación, edad y género, entre otras características. Además, señala que mientras mejor formación académica y estudios superiores completos obtengan los individuos, mayor índice de actividad emprendedora podrá poseer, situándose el emprendimiento por oportunidad en mayor alcance que el emprendimiento por necesidad. Así, se puede coincidir en que los individuos que tienen un mayor nivel de educación tienen mejores condiciones de detectar oportunidades, por lo cual después se podrán convertir en ideas de negocios, que aquellos que intenten realizar un emprendimiento por causas mayores como es la necesidad que en muchas ocasiones se ve influenciada por la falta de trabajo o un salario que no cubre lo necesario (Lasio et al., 2017).

Singh (2000) citado por García Cabrera & García Soto (2008, p. 3), “define la oportunidad emprendedora como un negocio potencialmente viable en busca de beneficios, que provee un nuevo producto/servicio al mercado, mejora un producto/servicio ya existente, o imita un producto/servicio rentable en un mercado no saturado”.

Acs (2006) menciona que la creación de empresas por oportunidad tiene un efecto positivo y significativo en el desarrollo económico de una nación, sin embargo, la creación de empresas por necesidad no tiene incidencia en el mismo. Cuando emergen ideas y estas son explotadas al máximo para la creación de un nuevo negocio, la decisión resulta voluntaria por parte del individuo y es lo que resulta en la creación de empresas por oportunidad. Es indispensable canalizar, diseñar, construir y planear nuestras ideas y recursos mediante un modelo de negocio que contenga una planificación, ejecución y evaluación para identificar las necesidades dentro del mercado o a su alrededor y poder transformarlas en oportunidades, de tal manera que los emprendimientos sean atractivos y un mecanismo para el desarrollo.

Por otro lado, entre las limitaciones que enfrentan los emprendedores se encuentra la incertidumbre surge desde el espíritu del individuo y se acentúa por la falta de información

y por la dinámica cambiante del medio ambiente en el que se encuentra rodeado, como lo menciona Morua Ramírez (2017), aunque es de destacar que aún con la información suficiente el individuo puede dudar de sus procesos de reflexión o de su acción misma.

### **El emprendedor por oportunidad: una aproximación desde el enfoque Schumpeteriano**

Marulanda Valencia, Montoya Restrepo, & Vélez Restrepo (2014, p. 3), afirman que para describir al emprendedor se debe considerar no sólo los atributos personales, sino también los aspectos motivacionales, puesto que, aunque no ha sido posible llegar a un consenso sobre la caracterización del individuo emprendedor, se ha reconocido que su perfil está compuesto por una serie de factores inherentes al ser y otros que se consideran más externos. Es por esto que no se puede mencionar que exista un emprendedor universal pues el entorno y la historia de cada quién influyen altamente en su desarrollo y expectativas.

Schumpeter (1963) refiere que la figura del emprendedor emerge desde el desenvolvimiento irracional, endógeno, espontáneo y discontinuo de los agentes con dotes de liderazgo, en el cual las motivaciones de su accionar no se limitan a la maximización de sus beneficios ya que el generar empleo es un factor importante para el desarrollo económico de una nación, indica que no todo aquel que tiene a cargo una empresa es un emprendedor, al contrario, solo una porción reducida lo es, mientras el resto son denominados “Gerentes”. El gerente de empresa actúa rutinariamente; el emprendedor actúa innovando, ve con facilidad la existencia de nuevas combinaciones de factores y las implementa, lo que importa es que se hagan cosas nuevas con los factores existentes, que se los combine de formas más eficientes y que se creen nuevos productos; el emprendedor es el agente que genera esas innovaciones (Alonso, 2011).

El emprendedor schumpeteriano es irracional, porque, lo contrario del empresario que es racional, persigue una posición social poderosa, el placer de sentirse independiente y superior a los demás, el impulso de lucha, la conquista constante y la satisfacción de crear, también es irracional, porque las innovaciones que incorpora no surgen de un proceso de estudio riguroso, sino de su propia intuición. El emprendedor al decidir aplicar una innovación supera las restricciones laborales, exponiéndose a la desaprobación general, a la



negación de financiamiento o aceptación de su producto o servicio, incluso a la agresión (Alonso, 2011).

Por supuesto, Schumpeter reconoce que el emprendedor no está innovando diariamente y que desarrolla ciertas actividades en forma rutinaria, muchas veces el emprendedor debe ocuparse de tareas operacionales o administrativas, como el manejo del personal, liquidar impuestos, entre otras. La vocación que tiene por realizar cosas nuevas, combinaciones de factores es lo que lo define como emprendedor, es irrelevante por tanto el tamaño de la empresa que maneja, como así también la clase social a la cual pertenezca, lo que importa es que cumpla esa función especial, pero no es función típica del emprendedor la invención, sino sólo su aplicación. Para Schumpeter (1996) es así como el empresario es protagonista del fenómeno de desarrollo mediante la implementación de innovaciones que resulta favorable para algunos sectores y perjudican a otros en un proceso llamado destrucción creativa, término que acuñó en *Capitalismo, Socialismo y Democracia*.

De todos modos, vale destacar que este proceso no es lineal o progresivo, el empresario es el responsable, con su accionar, tanto de las expansiones como de las depresiones debido a los efectos desequilibrantes que genera la incorporación de nuevos bienes o procesos productivos en la economía. Para Schumpeter "empresario" es toda persona "que realiza nuevas combinaciones de los medios de producción" y, por tanto, incluye no solo a aquellos hombres de negocios "independientes", sino a todos los que realicen dicha función, "aun si son "dependientes", o empleados de una compañía, y cesan de serlo o pierde su carácter de empresario tan pronto como han establecido su empresa o empiezan a dirigir el negocio de forma rutinaria. La importante contribución de Schumpeter está en su explicación del desarrollo económico, una contribución que sólo en los últimos años ha empezado a estar valorada en su justo término. La creación de nuevas empresas como factor de desarrollo económico depende, según Schumpeter, del comportamiento del "empresario" que hace una nueva combinación de factores, suponiendo una nueva función de producción (Morcela et al., 2016).

El autor menciona una conceptualización a la innovación y establece la distinción entre tres fases que se encuentran interconectadas que forman el proceso como son la invención,

innovación y difusión. La invención según Schumpeter es aquel producto o proceso que se genera en la esfera científico-técnico, es decir, el descubrimiento, mientras que la socialización y comercialización de la invención es el paso decisivo para que se transforme en una innovación, puesto que la ciencia debe incorporar a productos, procesos o métodos organizativos para difundirlos en el contexto social, ya que el empresario innovador es la conexión entre la ciencia y el mercado, puesto que en busca de ganancias independientes al crecimiento de los factores de la producción está dispuesto asumir el riesgo al incorporar una innovación esto a su vez le permitiría acceder a beneficios.

En la actualidad el emprendedor se encuentra en una búsqueda permanente de desafíos, impulsado no solo por el beneficio económico, sino por el reconocimiento en la sociedad y una sensación de superioridad y liderazgo de tal manera, que busca incorporar las nuevas combinaciones al mercado, cada proceso de innovación le antecede un estudio mucho más minucioso, racional y menos intuitivo que el autor planteó en la Austria de principios del siglo XX; sin embargo, eso no implica que el talento natural para percibir oportunidades de negocio constituya un don inútil. Schumpeter vislumbró que el emprendedor se transformaría en un agente más racional a medida que mayores herramientas técnicas estuvieran a su alcance y se incorporen al proceso de producción, de ese modo el desarrollo se tornaría más burocrático y despersonalizado, siendo este el elemento dinámico del capitalismo (Alonso, 2011).

Por otra parte, tenemos las posibles condicionantes que se pueden presentar en la actividad del emprendedor y su posible relación con la teoría del capital social, llegándose a la conclusión teórica de que el entorno social es fundamental para el emprendedor puesto que, por un lado, supone un estancamiento de ideas, procesos, entre otros, para su desarrollo y por otro lado la posibilidad de mejora social, beneficios, y la sensación de éxito que es lo que motiva su actividad. Este último parece encajar con los planteamientos explícitos de Schumpeter de que la actividad emprendedora está motivada por el deseo de ganar notoriedad social, sin embargo, la teoría schumpeteriana ampliada permitiría explicar las redes y vínculos sociales, el capital social, que fomentarán la actividad emprendedora en vez de reprimirla, por tanto, si existe un mayor desarrollo cultural, menor es la resistencia al cambio y la actividad emprendedora se va introduciendo poco a poco en la sociedad

hasta el punto de que se viva como algo normal, lo normal será comportarse como un emprendedor y el grupo social apoyará esta conducta (Carrasco, 2008).

A mediados del pasado siglo, Joseph Schumpeter caracterizó al capitalismo como un sistema innovador, sostenía que el capitalismo dirigía a un proceso imparable de destrucción creativa o creadora, hasta tal punto obedecía el capitalismo a la dinámica de la innovación bajo la destrucción creativa, destacaba que este era su factor fundamental y fundacional, este proceso de destrucción creativa es el hecho esencial del capitalismo. Este proceso permanente de innovación obedece a que la maquinaria del capitalismo no puede ser estacionaria, sino que, como una mutación, revoluciona desde su mismo interior las viejas estructuras, creando otras nuevas de manera incesante (Ayestaran, 2011).

Es notable que la figura del emprendedor se ha construido a medida que los individuos buscan satisfacer sus necesidades, sin embargo, en el transcurso del tiempo se ha adaptado al sistema y al mercado cambiario para lograr cumplir sus objetivos creando oportunidades innovadoras para introducirse como empresario para su desarrollo personal, como a nivel nacional.

### **Los emprendimientos por necesidad**

La precariedad laboral es una situación más en la que se encuentran los trabajadores que toleran y padecen inseguridad, incertidumbre, vulnerabilidad y una falta de garantía en las condiciones de su trabajo. En consecuencia, se detecta en muchos de ellos el emprendimiento como una vía para mejorar sus condiciones laborales y económicos.

Hay que tener en cuenta que la precariedad no siempre se muestra de manera clara y evidente en los distintos ámbitos que componen el mundo del trabajo. Por lo tanto, se materializa en muchos ámbitos, no sólo en las condiciones del empleo, también en las relaciones laborales, en la organización, en la gestión de las organizaciones, en la división laboral, en las trayectorias laborales, en las culturas del trabajo y en las subjetividades (Santamaría, 2018).

En la actualidad el mundo del empleo es precario y con tendencia a una mayor precarización, que ubica al ser humano en condiciones objetivas como el desempleo, tener

bajos ingresos, etc., para que busque distintas estrategias de sobrevivencia y por lo tanto de esta acción surge como una buena opción el emprendimiento. Por ende, el ser emprendedor se explicaría no como una práctica viable y aceptada del ser humano, si no propiamente como forma desfavorable y obligada en el contexto social por su situación de desempleado, desocupado o precario.

La gran mayoría de los países en desarrollo tienen emprendimientos precarios, es decir emprendimientos por necesidad; por lo cual este tipo de emprendimiento es resultado de una manera de subsistir del ser humano, es decir, se emprende porque no hay otra alternativa para obtener ingresos. En este tipo de emprendimiento no se estudia el mercado ni la competencia sino de lo que está en capacidad de ofrecer el emprendedor, por ende, no se incorpora este emprendimiento en un plan de vida, ya que generalmente no tienen una visión de lo que se pretende lograr y tienden al fracaso.

El emprendimiento por necesidad consiste en materializar una idea de negocio en la cual no necesariamente hay potencial crecimiento. Nace de la motivación por crear una solución a una problemática que acontece en un periodo de tiempo determinado y bajo unas circunstancias específicas. Es así que se ejecuta una idea, sin el total conocimiento de su potencial en el mercado, dando paso en algunas ocasiones a una aventura empresarial (Pico Versoza, 2017, p. 132)

Galecio, Castaño, & Basantes (2019) mencionan que el emprendimiento por necesidad se divide en dos tipos:

- Emprendimiento de Subsistencia: Este tipo de emprendimiento apunta a las personas que generan ingresos diarios para vivir, es decir, autoemplearse; sin tener una planificación o una proyección de crecimiento.
- Emprendimiento Tradicional: Está dirigido a los emprendedores que establecen una estructura organizacional, utilizando sus conocimientos técnicos para la creación de excedentes que permitan la acumulación de ingresos.

Las características principales que tiene un emprendedor por necesidad son las siguientes:

- El emprendedor no tiene necesariamente una pasión en el sector que emprende.
- Inexistencia de un plan de negocios.

- Tienen mayor edad y rentas más bajas.
- Poseen educación básica o media completa.
- Buscan alcanzar resultados rápidos.
- Al emprender en un sector y realizar un proyecto puede modificarse con facilidad ya que no logra los resultados esperados.

Para analizar el origen del emprendimiento por necesidad se recurre a la teoría de la “lógica de la acción” que fue aplicada en el emprendimiento por Guyot & Vandewattyne (2004) quienes resumen que los principios de acción se relacionan con la interacción entre el actor, quién está formado por elementos estratégicos, históricos y culturales de una parte, y la situación de la acción, de otra parte. Por lo ende, se simboliza con la ecuación "actor + situación de acción = lógica de acción".

Dicho de otro modo, la acción de ser emprendedores por necesidad está influenciado por factores micro (referidos al actor, individuo) y macro (la situación de la acción), por lo cual se obtiene como resultado el emprendimiento por necesidad (lógica de la acción). De modo que, para analizar a las personas que emprenden por necesidad no se podrá evadir ninguno de los dos factores.

El emprendimiento en la actualidad es contemplado como una solución ideológica y funcional a las limitaciones del mercado laboral, ya que con el espíritu emprendedor se construye un discurso que tiene como finalidad de alentar a las personas a luchar contra el desempleo, ya sea creando sus propias empresas o auto empleándose, frente a la idea de que todo ser humano es trabajador en potencia. De modo que, una gran proporción de personas crean nuevas empresas como consecuencia del desempleo, subempleo, precariedad, entre otras; como una vía de subsistencia.

### **Factores individuales que influyen en ser emprendedores por necesidad**

Las variables como el género, la edad, la formación del individuo entre otras influyen en ser emprendedor en general, y en concreto, el emprendedor por necesidad. En la variable del género los hombres tienen mayor probabilidad que las mujeres de ser emprendedores

cuando existen necesidades, ya que en la sociedad el hombre es visto como el que trabaja para obtener el sustento económico para la familia, mientras que las mujeres tienen la responsabilidad del cuidado del hogar.

La edad es considerada como otra variable del emprendedor por necesidad puesto que las personas mayores se quedan sin empleo y se les dificulta volver a conseguir un trabajo, ya que las empresas prefieren los trabajadores más jóvenes, por lo cual el autoempleo (emprender) se convierte en una salida para obtener ingresos.

La formación del individuo también influye sobre la actividad emprendedora y dicha relación no es significativa debido a que, al haber recibido cursos de emprendimiento, tener actitudes emprendedoras o haber adquirido competencias emprendedoras en la formación en general, influyen de manera positiva en una actividad emprendedora.

Los emprendedores pueden tener una imagen afectiva o cognitiva. Por lo cual, la afectiva apunta a los emprendedores que están a favor de los empresarios o no, mientras que, la cognitiva es considerada para los emprendedores que aportan a la sociedad y quieren seguir esos mismos pasos (Álvarez Sousa, 2019).

Convertirse en emprendedores por necesidad se debe en gran parte por las dificultades económicas del hogar, el desempleo y otras por individuos que reciben bajos salarios viviendo en condiciones de pobreza, sin embargo, autoemplearse no es considerado que se puede salir totalmente de la pobreza, dado que, aunque mejoren, sus ingresos seguirán siendo

### **Emprender vs *emprender*. Algunas diferencias importantes**

Es fundamental analizar los tipos de emprendimientos y bajo qué prototipo de características son los que logran mantenerse en el tiempo y lograr el anhelado éxito empresarial. En la siguiente tabla podremos observar un análisis de las principales diferencias entre cada emprendimiento.

Tabla 1. Análisis de las principales diferencias entre cada emprendimiento

Características	Emprendimientos por necesidad	Emprendimientos por oportunidad	
		Por estilo de vida	Dinámicos y de alto impacto

<b>Fundador</b>	Personas de bajos ingresos	Personas con ingresos bajos o medios	Personas con ingresos medios o altos
	Poseen educación básica o media completa	A veces poseen educación técnica o universitaria	Estudios universitarios y posgrados
	No hay visión de crecimiento para el negocio	Ven oportunidades de crecimiento, pero son limitadas	Fundan el negocio con una visión de alto crecimiento
<b>Empresa</b>	Baja capacidad para generar redes de contacto	Participan en redes primarias de contacto	Aprovechan redes de contacto especializadas
	Se mantienen en sectores tradicionales de la economía	Se producen principalmente en regiones turísticas	En sectores donde se privilegia la innovación, la I+D y el desarrollo tecnológico
	Generalmente fracasan o mantienen un estatus de micronegocio en el tiempo	Crecimiento limitado, debido al rechazo de nuevos socios para crecer	La expectativa es poder crecer un 20% o 30% anual
<b>Contribución económica o social</b>	No generan efectos en el crecimiento. Opción positiva ante el desempleo	Contribuyen al capital social y financiero de las comunidades rurales	Mueven tejido productivo. Incrementan la riqueza y bienestar de la sociedad

Fuente: De emprendimientos por necesidad a emprendimientos por oportunidad: Casos rurales exitosos Díaz de León & Cancino (2014). Elaborador por: Autores.

A partir de las características socio-económicas del Fundador, la Empresa que se estructura y su nivel de impacto o contribución económica se destaca la educación en la categoría del fundador, ya que los emprendimientos por necesidad vienen dados por falta de conocimiento y son asociados con personas con educación básica, en la categoría de estilo de vida se requiere un nivel más avanzado de educación permitiendo habilidad y aptitudes emprendedoras, por otro lado el emprendimiento dinámico y de alto impacto es primordial en estudios universitarios o posgrados.

En segundo lugar, se analiza la categoría de la empresa que se estructura por necesidad y este, habitualmente fracasa o siempre mantendrá un estatus de micro negocios sin posibilidades de crecer en el tiempo, por otro lado, por estilo de vida tienen un crecimiento

limitado por su repercusión de aceptar nuevos socios para sus negocios y mientras el dinámico y de alto impacto que son más elevadas porque buscan permanentemente la innovación y nuevos mercados.

En el tercer lugar en la contribución económica o social del emprendimiento por necesidad no favorecen a la economía, pero mitigan el desempleo, mientras la categoría por estilo de vida obtiene un capital social y financiero en una localidad, sobre todo y por último el emprendimiento de alto impacto se asocia al crecimiento y desarrollo económico a nivel regional.

## **MÉTODO**

La modalidad o el diseño del presente trabajo de investigación es del tipo no experimental. Esto es, la investigación no experimental realiza estudios sin tener que manipular las variables y solo se observarán los fenómenos en su contexto natural para analizarlos. Con los datos establecidos por el GEM se seleccionó las variables relacionándolas en su contexto natural y se realizó el respectivo análisis de cada una de las variables sin tener que manipular la información.

## **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **Emprendimientos en el Ecuador: Una mirada comparativa regional para el periodo 2015-2017**

La tabla 2 presenta la TEA para Ecuador, Chile, Colombia y Perú. Los datos revelan que la economía ecuatoriana presenta la TEA más alta entre los países seleccionados, ocupando el primer lugar en los tres años de estudio. Le sigue Chile que en promedio tiene una TEA del 24.6%, seguido de Perú con un 23.9%, y finalmente Colombia con una tasa del 22.3%. Para Ecuador, Chile y Colombia se observa una caída en la actividad emprendedora para el periodo en análisis, solo en el caso peruano se observa un mayor dinamismo en cuanto a la TEA.



Tabla 2. Distribución de la TEA entre países de la región

<b>AÑO</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Ecuador	33,60%	31,80%	29,62%
Chile	25,90%	24,20%	23,80%
Colombia	22,70%	27,40%	18,68%
Perú	22,20%	25,10%	24,60%

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2015); Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017). Elaborado por: Autores.

Tabla 3. Origen de los emprendimientos según su motivación

<b>AÑO</b>	<b>2015</b>		<b>2016</b>		<b>2017</b>	
<b>Motivación</b>	<b>Oportunidad</b>	<b>Necesidad</b>	<b>Oportunidad</b>	<b>Necesidad</b>	<b>Oportunidad</b>	<b>Necesidad</b>
Ecuador	68,80%	30,60%	34,00%	28,00%	57,31%	42,33%
Colombia	65,60%	33,30%	54,60%	13,00%	77,42%	20,05%
Perú	72,90%	25,20%	68,80%	12,80%	80,23%	16,66%
Chile	67,40%	25,30%	63,10%	22,70%	73,06%	25,74%

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor; Lasio et al. (2015); Lasio et al. (2016); Lasio et al. (2017).

Elaborado por: Autores.

Con la información presentada en la tabla 3 se puede considerar algunos hechos relevantes. Primero, se puede advertir que las motivaciones para emprender originada en las oportunidades de negocio explican mayoritariamente el comportamiento de la TEA. Para el año 2015 la TEA para los emprendimientos por oportunidad ascendió al 68.6%, y en caso peruano 7 de cada 10 nuevos emprendimientos están explicados por las oportunidades de negocio. Otro hecho a destacar es que entre el 2015 y el 2017 los emprendimientos originados por la necesidad de obtención de recursos han incrementado su participación, lo cual es sintomático de la falta de empleo adecuado que garantice un flujo de ingresos para la población. Como tercer hecho relevante se tiene el comportamiento de la TEA por necesidad del Ecuador, siendo el único país de la muestra en el que se refleja un aumento de la participación de este perfil de emprendedores cuya TEA por necesidad pasó del 30.6% al 42.3% entre el 2015 y el 2017.

### **Perfil socioeconómico del emprendedor ecuatoriano**

En este punto se vuelve imprescindible analizar características individuales de las personas que emprenden tanto por motivos asociados con la oportunidad como por necesidad, ya que estas características podrían influir en el éxito o fracaso del emprendimiento.

De acuerdo con los informes presentados por el GEM mientras mejor formación académica y estudios superiores completos tengan los individuos, mayor oportunidad de incorporarse en la actividad emprendedora podrá poseer, situándose el emprendimiento por oportunidad en mayor alcance que el emprendimiento por necesidad; sin embargo, en esta situación existen ciertas variaciones con respecto a la participación en su totalidad del nivel de educación.

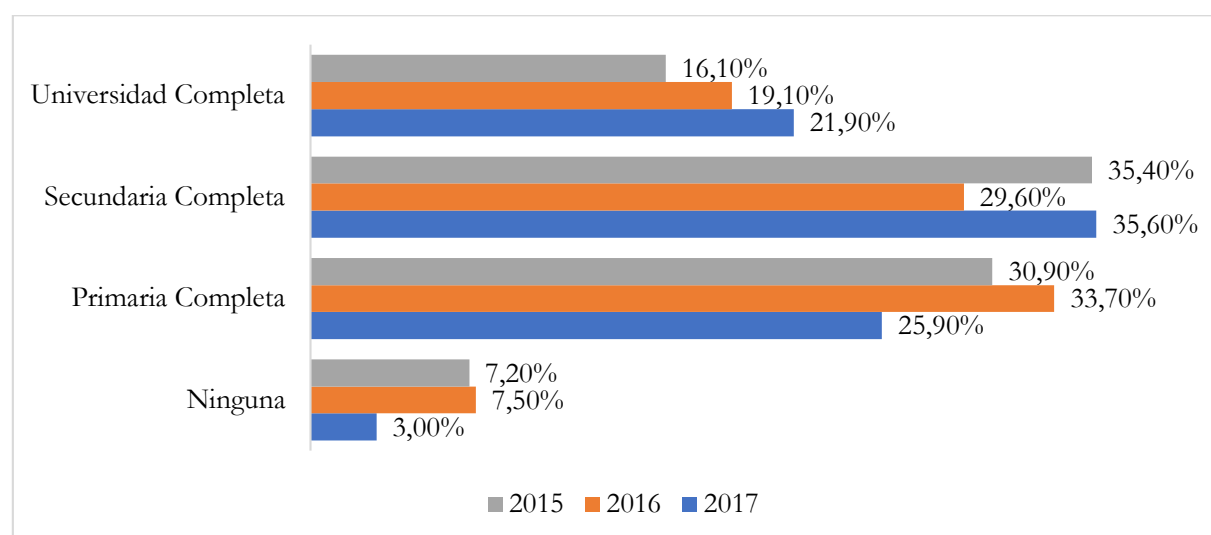


Figura 1. Distribución por nivel de educación del emprendedor por oportunidad (2015 - 2017)

Fuente: GEM; Lasio et al. (2015; 2016; 2017). Elaborado por: Autores

Podemos observar en la figura 1 la distribución de los emprendedores por nivel educativo, así, los individuos que no poseen educación en el año 2015 representan el 7%, y para el 2017 tiene una notable reducción hasta llegar a un 3%; por lo que se puede argumentar que el no poseer ningún tipo de educación sería una limitante para emprender. Para los emprendedores por oportunidad con primaria completa para el 2015 tienen una participación de 31%, en el año 2016 tuvo un leve crecimiento hasta llegar a un aproximado del 34% y finalmente para el periodo 2017 la participación de estos individuos tuvo un notable decrecimiento que se aproxima a un 26%. Los emprendedores por oportunidad

con secundaria completa mantienen un porcentaje mayor con respecto a los demás emprendedores con diferentes niveles de educación, puesto que para el 2015 este posee alrededor de un 36% de la participación, para el año 2016 tiene un leve decrecimiento hasta alcanzar el 29% y finalmente para el periodo 2017, la distribución de los emprendedores llega a su participación más alta con una tasa del 36%. Para los emprendedores por oportunidad con universidad completa en el periodo 2015 está representada por el 16%, posteriormente para el año 2016 se incrementa levemente hasta llegar al 19% y para el año 2017 llega alrededor de un 22.

La Comisión Europea reconoce la educación emprendedora como una herramienta que puede ayudar a los jóvenes a ser más emprendedores. No se trata simplemente de aprender a gestionar un negocio, sino de desarrollar un conjunto general de competencias aplicables en todos los ámbitos. Esta herramienta incluye todas las formas de aprendizaje, educación y formación que contribuyen al espíritu, la competencia y el comportamiento emprendedor, con objetivos comerciales y sin ellos (GHK Consulting Ltd, 2013, p. 7). Los cursos sobre emprendimientos o las competencias emprendedoras que reciben los individuos en toda su formación académica, influye positivamente a la hora de emprender (Álvarez Sousa, 2019).

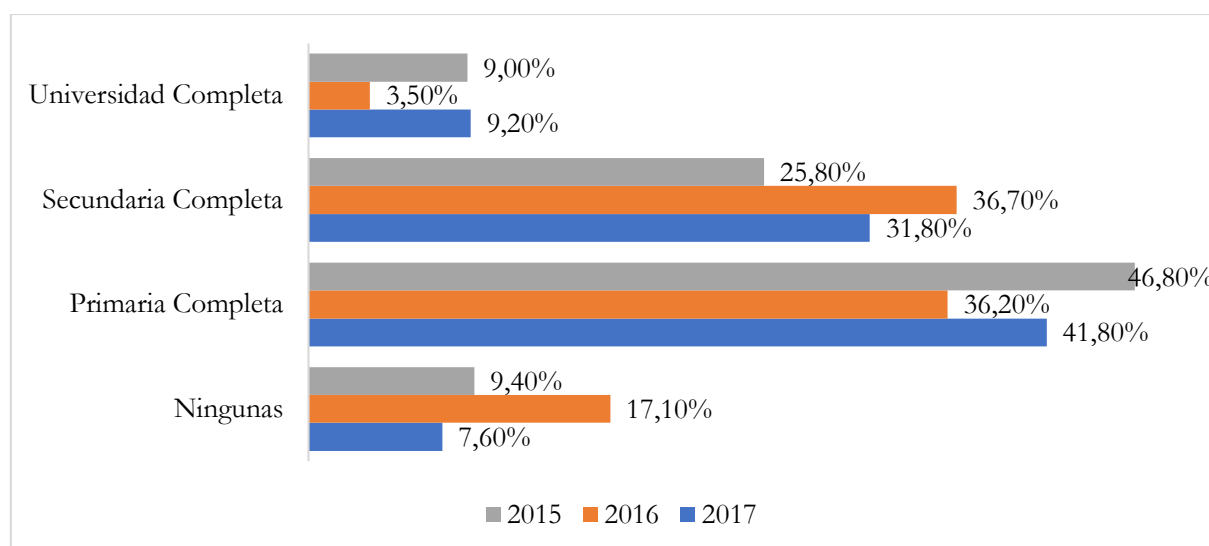


Figura 2. Distribución por nivel de educación del emprendedor por necesidad (2015 - 2017)

Fuente: GEM; Lasio et al. (2015; 2016; 2017). Elaborado por: Autores

En la Figura 2 se observa que la mayor concentración de individuos que emprenden por necesidad tienen primaria completa, ya que en el año 2015 su participación se situó en un 46,80%, en el 2016 disminuyó a un 36,20% y aumentó en el 2017 con un 41,80%. Le siguen los individuos que tienen una educación secundaria, así para el año 2015 estos representan el 25,80% de los emprendimientos por necesidad, mientras que al 2016 aumentó su participación con un 36,70% y en el 2017 disminuyó a un 31,80%, evidenciando una menor propensión de emprender por necesidad teniendo un nivel de educación secundaria comparado con el nivel de educación primaria, tal como lo señala Díaz de León y Cancino (2014): “Los emprendimientos por necesidad están más asociados a personas con educación básica” (pág. 50).

Por otro lado, los individuos que tienen estudios completos en universidades son los menos propensos a emprender por necesidad, teniendo una participación del 7.2% en promedio para los tres años analizados. Como lo menciona Sánchez García et al. (2017) “uno de los mayores retos que tiene el sistema educativo es establecer los mecanismos adecuados para que la innovación y el emprendimiento sean considerados fundamentales en el proceso educativo en todos los niveles de enseñanza” (p.411).

En la figura 3 se muestra la forma en la que se distribuyen los emprendedores por oportunidad de acuerdo al género. Se observa que hay una mayor participación de los hombres en cuanto a este tipo de emprendimientos, con una participación promedio del 53.3% para el periodo estudiado; en lo que respecta a las mujeres estas representan el 46.7% de los emprendimientos por oportunidad, teniendo en el año 2017 el porcentaje más alto de participación con un 47.9%.

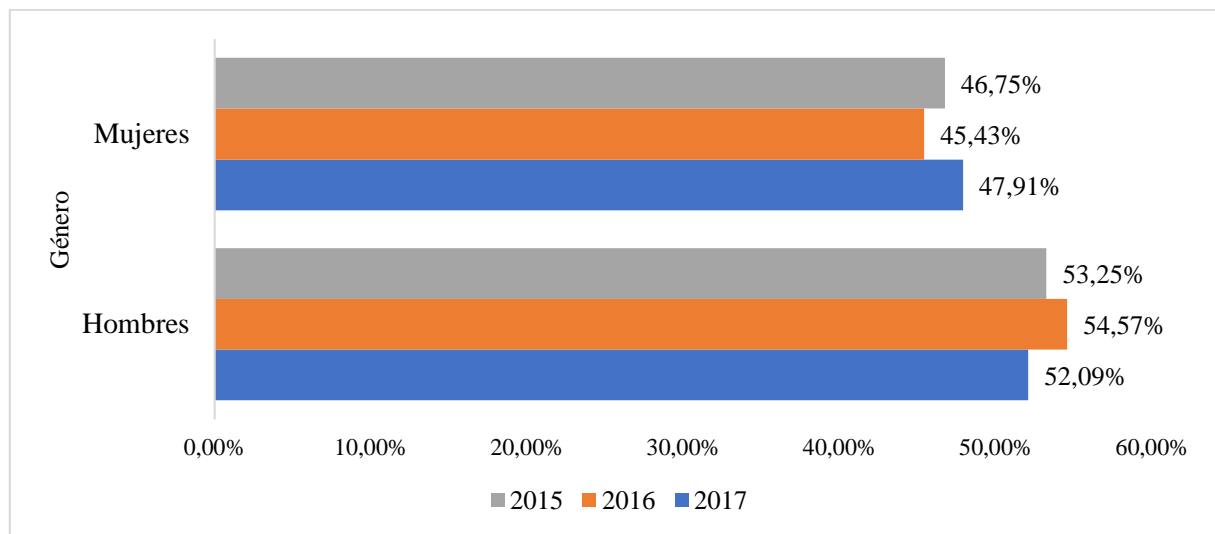


Figura 3. Distribución por género del emprendedor por oportunidad (2015 - 2017)

Fuente: GEM; Lasio et al. (2015; 2016; 2017). Elaborado por: Autores

Por otro lado, al analizar los emprendimientos por necesidad se evidencia una dinámica distinta: las mujeres representan en promedio el 54.3% de la actividad emprendedora; situación contraria a lo mostrado en la figura 3. Uno de los factores más importantes que afectan de manera negativa en el emprendimiento femenino son los estereotipos que existen en la sociedad, de ahí que, se puede apreciar en la Figura 4 que los emprendimientos de mujeres por necesidad superan a los emprendimientos por necesidad de los hombres pasando de 53,66% a 56,78% en mujeres y de 46,34% a 43,22% en hombres en el periodo 2015-2017.

Leyva Maestre et al. (2016) menciona que la mayor parte de los emprendimientos de las mujeres tienen un crecimiento lento, ya que no están orientadas sobre el crecimiento de su negocio y obtienen menos beneficios concentrándose en sectores como servicios y ventas al por menor, en comparación a los hombres que obtienen un mayor éxito en la obtención de oportunidad para financiar sus productos o servicios.

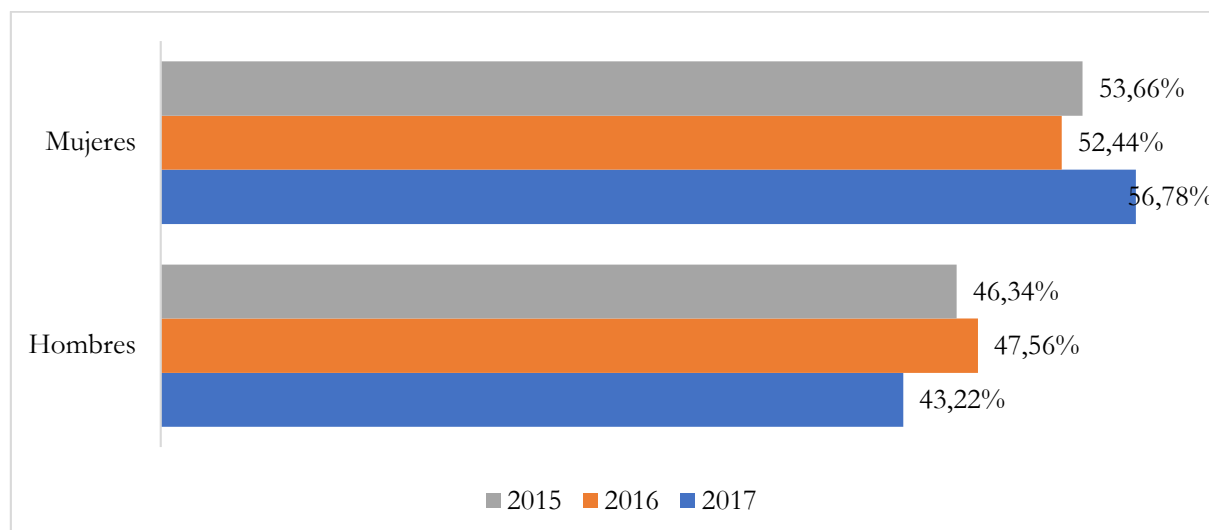


Figura4. Distribución por género del emprendedor por necesidad (2015 - 2017)

Fuente: GEM; Lasio et al. (2015; 2016; 2017). Elaborado por: Autores

El grado de estabilidad económica que tiene el ser humano incide a la hora de emprender un negocio, por la cual a continuación se presentan los datos del nivel de ingresos de los emprendedores tanto como oportunidad y necesidad.

Tabla 4. Nivel de ingreso de los emprendedores en el Ecuador

Año	Categorías de ingreso	Oportunidad de mejora	Motivación Mixta	Necesidad
2015	Menos de \$450	25,50%	28,50%	46,00%
	Entre \$451 y \$850	45,80%	24,70%	29,50%
	Más de \$850	41,70%	33,00%	25,20%
2016	Menos de \$366	28,87%	21,83%	49,30%
	Entre \$367 y \$732	40,25%	25,73%	34,02%
	Más de \$733	40,63%	30,47%	28,91%
2017	Menos de \$375	24,10%	14,60%	61,30%
	Entre \$376 y \$750	37,70%	14,10%	48,20%
	Más de \$751	43,40%	23,90%	32,70%

Fuente: GEM; Lasio et al. (2015; 2016; 2017). Elaborado por: Autores

Como se muestra en la Tabla 4 la población con menores ingresos en los años 2015, 2016 y 2017 lideran los emprendimientos por necesidad. La decisión de convertirse en emprendedores por necesidad viene dada en gran parte por las dificultades económicas del

hogar, sobre todo en época de crisis, en las que hay muchas personas desempleadas y otras empleadas con bajos salarios que viven en condiciones de pobreza (Álvarez Sousa, 2019, p. 8).

Por otro lado, la población con mayores ingresos emprende ya sea por oportunidad de mejora en su situación económica o por motivación mixta (oportunidad y necesidad), es decir, a medida que aumentan los ingresos los emprendimientos surgen por oportunidad de mejora.

A la hora de emprender es muy importante saber cuáles son las actividades que tienen mayor concentración en los emprendimientos, ya que esto permite generar nuevos productos y servicios o potencializar el desempeño.

Tabla 5. Distribución de actividades por tipo de industria

<b>Año</b>	<b>Tipo de industria</b>	<b>Extractivo</b>	<b>Transformación</b>	<b>Servicios a Negocios</b>	<b>Orientado a Consumidores</b>
2015	Negocios Nuevos	5,00%	13,30%	5,70%	76,00%
	Establecidos	20,20%	24,60%	4,30%	50,70%
2016	Negocios Nuevos	7,69%	13,85%	4,10%	74,36%
	Establecidos	19,61%	19,22%	5,49%	55,69%
2017	Negocios Nuevos	6,20%	20,30%	3,90%	69,60%
	Establecidos	16,30%	21,20%	3,90%	58,60%

Fuente: GEM; Lasio et al. (2015; 2016; 2017). Elaborado por: Autores

De acuerdo con los datos del GEM que se muestran en la Tabla 5, la población se declina en los tres años principalmente por negocios orientados a consumidores como: el comercio al por menor, hoteles, restaurantes, actividades al servicio al consumidor, entre otros; tanto en los negocios nuevos y los establecidos. Por otro lado, en el año 2015 tienen menor concentración los emprendimientos en el sector extractivo con un 5% en los negocios nuevos y con un 4,30% en los negocios de servicios establecidos; mientras que en el año 2016 y 2017 los negocios nuevos y establecidos están concentrados en los negocios de

servicios tales como: servicios profesionales y administrativos, intermediación tanto financiera y de bienes raíces, entre otros.

### Factores del entorno que promueven o limitan el emprendimiento

Son muchos factores los que promueven o limitan a la hora de emprender. A continuación, se presenta los datos establecidos por el GEM:

Tabla 6. Factores del entorno que promueven o limitan el emprendimiento

Factores	2016		2017	
	Fomentan	Restringen	Fomentan	Restringen
Acceso a infraestructura física	11	0	7	1
Infraestructura comercial y profesional	8	1	12	3
Programas gubernamentales	7	2	7	3
Apertura de mercados	4	5	8	6
Capacidad para emprender	21	6	6	8
Normas sociales y culturales	9	9	10	7
Clima económico	7	10	8	5
Contexto político, institucional y social	1	11	2	3
Educación en emprendimiento	11	12	18	3
Políticas gubernamentales	10	23	2	36
Apoyo financiero	6	26	6	25

Fuente: GEM; Lasio et al. (2015; 2016; 2017). Elaborado por: Autores

Los factores que fomentan la actividad emprendedora en Ecuador, podrían distinguirse como fortalezas: capacidad para emprender, programas gubernamentales, educación y entrenamiento, apertura del mercado interno, clima económico e infraestructura profesional y comercial, características de la fuerza de trabajo es un factor que contribuye con el emprendimiento, sin embargo, los motivos no reflejan necesariamente fortalezas del entorno. Entre las debilidades se contarían los siguientes factores: políticas de gobierno, apoyo financiero, contexto social, político e institucional, legislación laboral – costos laborales, acceso y legislación (Moreira Menéndez et al., 2018, p.9).

De acuerdo con los factores del entorno que fomentan los emprendimientos en el Ecuador con respecto a los datos presentados por el GEM 2016 en la tabla 6, revelan que estos se refieren en su mayoría a la capacidad para emprender (21%), acceso a infraestructura física



(11%), educación en emprendimientos (11%), políticas gubernamentales (10%) y finalmente las normas sociales y culturales (9%), siendo estos factores la base fundamental para el crecimiento, mantenimiento y éxito de los emprendimientos. Por otra parte, en la restricción para los emprendimientos resaltan la falta de apoyo financiero (26%) y las políticas gubernamentales (23%), de tal manera que las acciones asignadas por parte del Estado están siendo desfavorables para este sector, limitando la productividad y fortalecimiento del mismo.

Con respecto al periodo 2017 entre los factores que promueven un entorno favorable para el desarrollo de los emprendimientos se observa en primer lugar a la educación en emprendimientos (18%), la infraestructura comercial y profesional (12%) y en tercer lugar a las normas sociales y culturales (10%). Por otro lado, la falta de apoyo financiero y la insuficiente política gubernamental se mantienen para el año 2017 como las principales limitantes que encuentran las personas al momento de emprender.

## **CONCLUSIONES**

Ecuador es uno de los países con más emprendimientos en comparación a los demás países de Latinoamérica, la TEA para los años 2015, 2016 y 2017 asciende a 33,60%, 31,80% y 29,62% respectivamente. Sin embargo, se observa que con el pasar de los años el emprendimiento ha ido decreciendo. Por otro lado, de acuerdo con cifras oficiales del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) la mayor propensión a emprender en Ecuador es por oportunidad; estos emprendimientos representan el 53,37 % en promedio para los 3 años analizados, por su parte los emprendimientos que emergen de un criterio de necesidad representan el 46,63% para los años de estudio. Estas cifras revelan que si bien en el Ecuador los emprendimientos por oportunidad superan a los emprendimientos por necesidad la diferencia no es tan amplia (6.74%). Por lo que podemos señalar que en el caso ecuatoriano un gran contingente de los emprendimientos nacientes surge por motivaciones asociadas al desempleo, falta de ingresos e informalidad laboral.

En este contexto, se vuelve indispensable analizar el perfil socioeconómico de los emprendedores tanto por oportunidad y necesidad, a manera de observar las diferencias

entre los dos grupos, puesto que estos influyen para el éxito o fracaso de un emprendimiento, por ende, se concluye que:

El nivel de educación de la sociedad que emprende por oportunidad predominan los individuos que poseen secundaria y esto es debido a que pueden detectar las oportunidades e incursionar en el emprendimiento. Por otro lado, en los emprendimientos por necesidad predomina los individuos que poseen educación primaria, dado que estos emprendedores no tienen los recursos suficientes para continuar con su debida educación y, por ende, no tienen una buena preparación para emprender.

La mayor propensión de emprender por oportunidad prevalece en los hombres, puesto que los hombres son los que más perciben oportunidades y capacidad de emprender y en menor proporción se encuentran las mujeres por el temor al fracaso como una barrera para emprender. Por otro lado, en los emprendimientos por necesidad se destaca a las mujeres, dado que buscan independencia y realizan este tipo de emprendimiento por precariedad laboral o por no tener suficientes ingresos económicos.

Se evidenció en esta investigación con datos establecidos por el GEM que en Ecuador la población emprendedora se inclina principalmente por los negocios orientados a consumidores como: el comercio al por menor, hoteles, restaurantes, actividades al servicio al consumidor, entre otros; tanto en los negocios nuevos y los establecidos.

Finalmente, los factores del entorno que fomentan los emprendimientos en el Ecuador son: Acceso a infraestructura física, infraestructura comercial y profesional, programas gubernamentales, apertura de mercados, capacidad para emprender, normas sociales y culturales. Al mismo tiempo, los factores del entorno que limitan son: El clima económico, el contexto político, institucional y social, educación en emprendimiento, políticas gubernamentales y el apoyo financiero.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Acs, Z., & Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305-322

- Alonso, C. (Junio de 2011). Aportes a la Teoría Económica Moderna. Revista de Administración, Finanzas y Economía, 1-22. Obtenido de <http://www.csf.itesm.mx/egade/publicaciones>
- Alvarez Sousa, A. (2019). Emprendedores por necesidad. Factores determinantes. Revista Española de Investigaciones Sociológicas.
- Ayestaran, I. (2011). Epistemología de la innovación social y de la destrucción creativa. Revista Internacional de Filosofía Iberoamericana y Teoría Social, 2. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4231331.pdf>
- Carrasco, I. (2008). El Emprendedor Schumpeteriano y el contexto social . Revista Información Comercial Española, 2-7.
- Castillo, A. (1999). Estado del Arte en la Enseñanza del Emprendimiento. Obtenido de <http://recursos.ccb.org.co/bogotaemprende/portalninos/contenido/doc2estadodelarteenlaensenanzadelemprendimiento.pdf>
- Coello Yagual, R., & Pico, L. (Septiembre de 2017). El emprendimiento por oportunidad versus el emprendimiento por necesidad en el Ecuador. Revista científica Ciencia Tecnología. Obtenido de <http://cienciaytecnologia.uteg.edu.ec>
- Díaz de León, D., & Cancino, C. (2014). De emprendimientos por necesidad a emprendimientos por oportunidad: Casos Rurales Exitosos. Multidisciplinary Business Review, 50.
- Ferreira, G. M. (2010). MUJERES Y HOMBRES DEL ECUADOR EN CIFRAS III. Guayaquil: Editorial Ecuador.
- Galecio, G. E., Castaño, A. J., & Basantes, D. R. (2019). Emprendimientos impulsados por mujeres ecuatorianas. Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología.
- García Cabrera, A., & García Soto, M. G. (2008). RECONOCIMIENTO DE LA OPORTUNIDAD Y EMPRENDEDURÍA DE BASE TECNOLÓGICA: UN MODELO DINÁMICO. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, 2-4.
- GHK Consulting Ltd. (2013). Educación en emprendimiento: Guía del educador. Bruselas: Unidad «Emprendimiento 2020».

- Guyot, J. L., & Vandewattyne, J. (2004). Ebauche d'une sociologie des logiques d'action des créateurs d'entreprise: apports théoriques. 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME. Montpellier.
- Lasio, V., Caicedo, G., Ordeñana, X., & Andrea, S. (2016). Global Entrepreneurship Monitor Ecuador.
- Lasio, V., Caicedo, G., Ordeñana, X., & Izquierdo, E. (2015). Global Entrepreneurship Monitor.
- Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego, A., & Izquierdo, E. (2017). Global Entrepreneurship Monitor.
- Leyva Maestre, Y., Cárdenas, M. K., & Licea Jiménez, I. (2016). Mujeres en desarrollo: guía metodológica para la formación de competencias info-comunicativas para el emprendimiento femenino. La Habana: Universitaria.
- Marulanda Valencia, F., Montoya Restrepo, I., & Vélez Restrepo, J. (2014). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. Cuadernos de Administración por Universidad del Valle, 3.
- Morcela, O. A., Cabut, M., Bertone, B., & Petrillo, J. D. (2016). ¿Schumpeter o Kirzner? ADN del acompañamiento a emprendedores en la Universidad Nacional de Mar del Plata. Mar del Plata: Observatorio Tecnológico (OTEC), Facultad de Ingeniería, Departamento de Ingeniería Industrial.
- Moreira Menéndez, M., Bajaña Mendieta, I. D., Pico Saltos, B. R., Guerrero Ulloa, G. C., & Villarroel Bastidas, J. V. (2018). Factores que Influyen en el Emprendimiento y su Incidencia en el Desarrollo Económico del Ecuador. Revista Ciencias Sociales y Económicas - UTEQ (2018).
- Morua Ramirez, J. (2017). El emprendedor, su proyecto y sus limitantes desde un enfoque dinámico y cognitivo: reflexiones de una intervención en campo. CAIRN.INFO, 6-7.
- Pico Versoza, L. M. (2017). El emprendimiento por necesidad, una ventana hacia el desarrollo de oportunidades de negocios. INNOVA Research Journal 2017.
- Sánchez García, J. C., Ward, A., Hernández, B., & Florez, J. L. (2017). Educación emprendedora: Estado del arte. Propósitos y Representaciones.
- Santamaría, E. (2018). Jóvenes, crisis y precariedad laboral: una relación demasiado larga y

estrecha. *Revista Crítica de Ciencias Sociales*, 18.

Schumpeter, J.A. (1963). *Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancia, capital, crédito, interés y ciclo económico* (3 ed.). México: Fondo de Cultura Económica.

Schumpeter (1996). *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. México: Fondo de Cultura Económica.

Zamora Boza, C. S. (2017). *La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador*. *Espacios*, 2.