

El Emprendimiento como base para el crecimiento económico. Caso Cantón Tosagua, Manabí

Autores:

Baly Ilovasky Vera Montenegro, M.B.A, Doctorando de la Universidad Andina Simón Bolívar Sede Quito Ecuador, Docente Titular Principal de la Carrera de Administración de Empresas de la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí, ESPAM MFL, balyvera@gmail.com, Av. 15 de Abril y San Ignacio, teléfono 052934844, celular 0987457061, Portoviejo

María José Valarezo Molina, M.B.A, Docente Titular Principal de la Carrera de Administración de Empresas de la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí, ESPAM MFL, majosevalarezo@hotmail.com, Urb. Los Álamos, Casa A4 Teléfono 052330546, celular 0998953274, Portoviejo.

RESUMEN

¿Cómo aplicar estrategias de reactivación económica mediante el fomento del emprendimiento? En una concepción general del emprendimiento es posible conocer cuáles son las características que hacen de esta actividad la base para el crecimiento de pequeñas economías locales.

Se encontrará en la presente investigación, una mirada analítica del estado post terremoto en el Cantón Tosagua, con una metodología práctica y sencilla estructurada sobre las encuestas (como fuente primaria) y sustentada en el análisis de datos para la determinación de los factores que se convierten en los ejes transversales para emprendimientos exitosos. ¿Cuáles son las aristas de este tema? ¿Cómo influyen, al final, las instituciones de educación superior en la transferencia de conocimiento?

Es importante considerar el punto de vista de aquellos que a diario viven su propia realidad y son los más idóneos para hacer visible un escenario escondido para muchos, cuál ha sido su nivel de afectación y el apoyo financiero de terceros para el soporte del resurgimiento de las MiPyME's del Cantón.

Palabras clave

Emprendimiento, crecimiento económico, Tosagua, análisis económico, MiPyME's

INTRODUCCIÓN.

Por lo regular, cuando se habla de emprendedores viene a la mente la imagen de individuos transformando pequeñas ideas en grandes iniciativas; los más técnicos dirán que para que los frutos de esta actividad sean visibles es necesario que esta transformación esté sustentada en talentos especiales como la capacidad de innovar, introducir nuevos productos y explorar otros mercados. Sin embargo, aun contando con los elementos citados no cabría un resultado positivo si no existe la creatividad, la habilidad de dirigir a otras personas, priorizar tareas a fin de aumentar la eficiencia productiva y una distribución adecuada de recursos, de modo que se les dé el mejor uso posible.

Tal como lo sostuviera (Lederman et al, 2014) Los emprendedores de éxito prosperan cuando el entorno económico e institucional es favorable e impulsa los rendimientos de la innovación. Citando a (Toledano, 2010) cuando el entorno es propicio, los emprendedores se arriesgan e invierten en innovación y así estimulan la productividad mediante las dinámicas de entrada y salida del mercado de las empresas y la innovación de las ya establecidas, lo que promueve el desarrollo económico. ¿Pero, qué cuando el entorno no presenta tales características y los emprendedores se enfrentan a escenarios totalmente distintos? Con respecto a ello, (Vásquez, 2007) indica que cuando los embates de la naturaleza son duros e impredecibles un emprendimiento conlleva mayores riesgos y por tanto podría decirse que tendría mayor valor.

En países como Colombia, se ha dado gran importancia a la promoción del emprendimiento, es así que en el año 2012 se creó INNpuls Colombia, como una iniciativa que busca apoyar y promover el crecimiento empresarial e iniciativa de negocios. En el Ecuador, existe la (Ley Orgánica de Fomento al Emprendimiento, 2013) misma que orienta los esfuerzos de los visionarios en este ámbito para un crecimiento rápido, rentable y sostenido; fomenta la innovación y el emprendimiento de alto impacto, entendiendo a estos elementos como las herramientas que los catapulten al crecimiento y desarrollo.

Según lo indicó el (IDE, 2014) Ecuador consta entre los 15 países con mayor tendencia a iniciar nuevos negocios. Las fortalezas de sus emprendedores son la juventud y la capacidad de detectar oportunidades del mercado; sus debilidades, la falta de capital y la poca capacitación. 'Quiero ser mi propio jefe', 'necesito ganar más', 'se me ocurrió una idea genial'... son algunas de las razones por las que los ecuatorianos deciden arrancar un negocio propio. Estas motivaciones han resultado lo suficientemente poderosas como para que el Ecuador sea considerado entre los países más emprendedores del mundo, según el Monitor Global de Emprendimiento (GEM, por sus siglas en inglés).

Esta investigación del 2009, basada en 180.000 encuestas aplicadas en 54 países, sitúa al país en la posición número 12 a escala global. En la región costera ecuatoriana, el emprendimiento es al momento una realidad palpable y no una quimera, el caso del cantón Tosagua en la provincia de Manabí según la investigación realizada para evaluación post terremoto evidenció cómo sus pobladores han mantenido operativa su actividad comercial a pesar de las inclemencias de la naturaleza, en donde la necesidad se convirtió en una oportunidad para reactivar la economía.

Elizundia (2012) cita a (Kelley, 2012) para sostener que “Desde hace aproximadamente veinte años ha habido un auge en el tema del emprendimiento a nivel mundial”. Y afirma que tanto el gobierno, como la banca, la iniciativa privada y las universidades, comienzan un movimiento a favor de generar emprendedores y crear nuevas empresas, enfocándose principalmente a la micro, pequeña y mediana empresa (MiPyME), en razón de los resultados que presenta este sector en otros países en la generación de empleo.

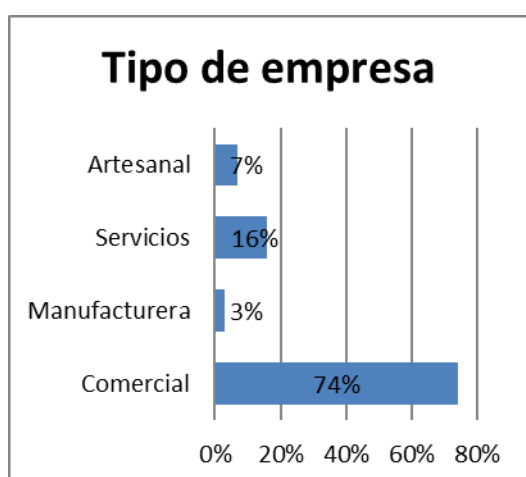
Es así que (Terán, 2010) define al emprendimiento entendido como una actitud frente al cumplimiento de ciertas metas por parte de los individuos, necesita complementarse con políticas e iniciativas de carácter público y privado que potencien y dinamicen la acción emprendedora en un territorio.

Este punto de la geografía manabita se vio afectado por el movimiento sísmico del 16 de abril pasado, tal como otros lugares, sin embargo, también ha hecho frente a crisis financieras y diversidad de factores que han incidido de forma

directa en su dinámica económica, lo cual ha llevado a desarrollar una cultura de emprendimiento como alternativa para su fortalecimiento y desarrollo como una arista interesante para su crecimiento económico. Con esta iniciativa investigativa se tuvo como objetivo principal determinar la situación actual post terremoto de las MiPyME's del cantón para el diagnóstico de la aplicación de estrategias de crecimiento sostenido.

DESARROLLO.

La investigación que se presenta se sustentó en la recolección de información en fuentes primarias, apoyó su desarrollo en la aplicación de encuestas cerradas, el universo poblacional se obtuvo de los registros del GAD Municipal de Tosagua ingresados en el periodo 2015-2016 con un total de 200 sujetos con negocios seleccionados para la evaluación, de manera aleatoria se escogió a los actores principales del ecosistema emprendedor situado en el mismo a fin de conocer su status post desastre y sus estructuras organizacionales en función a elementos como Organización, Caracterización, Forma empresarial, Social, Estructura operativa y Financiamiento. Los resultados que se presentan son el reflejo de la realidad socio económica de este cantón. La investigación fue realizada al sector urbano comercial, a continuación, se presentan los resultados de la encuesta:



1) ¿CUÁL ES EL TIPO DE ACTIVIDAD QUE DESARROLLA SU NEGOCIO?	PORCENTAJE	
Comercial	148	74%
Manufacturera	6	3%
Servicios	32	16%
Artesanal	14	7%
Total	200	100%

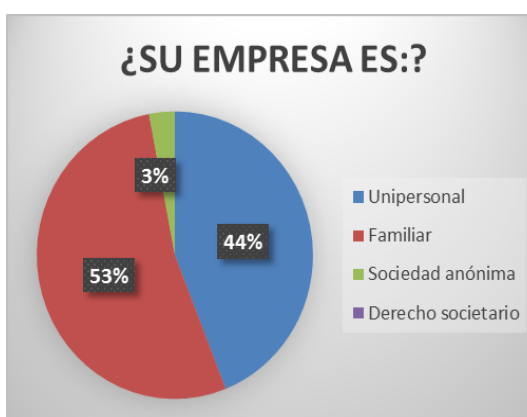
Fuente: Elaboración propia

Nótese la gran brecha existente entre la actividad manufacturera y comercial, un contundente 74% de microempresarios ha optado por el comercio como su principal fuente de ingresos. De acuerdo a la muestra encuestada, en el cantón

Tosagua la actividad económica de mayor predominio es la comercial, al encontrarse ubicado estratégicamente en un sector de tránsito que conecta a varios cantones de la Provincia, existe diversidad en el comercio tanto de productos, como de servicios. La actividad artesanal es casi nula, con apenas un 7% y mucho menor la manufacturera que alcanzó un escaso 3% del total evaluado.

En la presente encuesta se evidenció que un 50% de las personas consultadas tienen una estabilidad en el negocio que supera los 5 años, otro 21% ha logrado mantenerse operativo en el mercado en los últimos 3 a 5 años. Esto corrobora la información del apartado anterior, ya que existe concordancia entre el tiempo de operación y el tipo de actividad y permitiría inferir que el comercio es una fuente permanente de ingresos. Durante los últimos 2 años un 30% de la población encuestada ha tomado la decisión de realizar un emprendimiento.

3) ¿SU EMPRESA ES:?		PORCENTAJE
Unipersonal	88	44%
Familiar	106	53%
Sociedad anónima	6	3%
Derecho societario	0	0%
Total	200	100%



Fuente: Elaboración propia

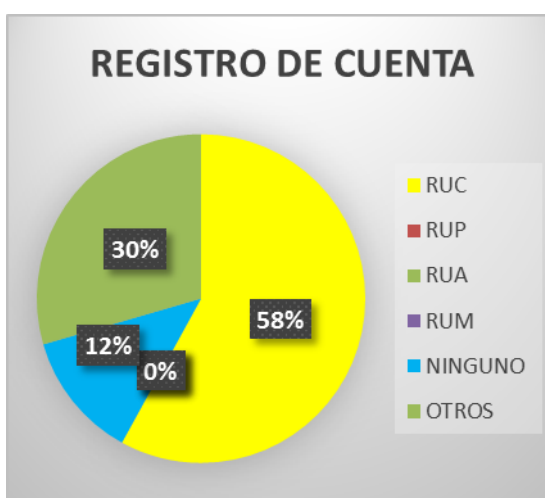
En localidades pequeñas no es raro evidenciar que un gran número de negocios tengan tinte familiar y sean mayoritariamente administrados, precisamente, por este núcleo vinculado por lazos de sangre. Tal como registra la gráfica, el 53% de los negocios es familiar, sin embargo es destacable que otro 33% es unipersonal, según el direccionamiento que se dio a esta interrogante, esto responde a que se encuentran al mando de estos negocios quienes hacen el papel de jefe de hogar y no cuentan con apoyo adicional de familiares para la administración del mismo ya sea por estudios o por la realización de otro tipo de actividades domésticas. La formalización de los

negocios mediante la conformación de sociedades de distintas características no es una práctica habitual.

Los encuestados declararon contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) para el control fiscal de su actividad económica. El rubro “otros” responde al uso del RISE, a pesar de ser negocios pequeños el predominio del registro ante el Servicio de Rentas Internas es el RUC, algunos comerciantes manifiestan que la obligatoriedad del pago del impuesto a pesar de no haber registrado ventas en un periodo determinado, es una razón de peso a la hora de elegir el tipo de registro.

4) ¿CON QUE TIPO DE REGISTRO CUENTA ?		PORCENTAJE
RUC	116	58%
RUP	0	0%
RUA	0	0%
RUM	0	0%
NINGUNO	25	13%
OTROS	59	30%
Total	200	100%

Fuente: Elaboración propia



También se hace referencia a ese 98% de la muestra consultada, que indicó que el número de empleados con que cuentan oscila entre 1 y 10, siendo un 51% de hombres y 49% mujeres, aún sin que exista una norma expresa que obligue a estos pequeños entes económicos, denotando que se cumple el principio de la equidad de género.

5) ¿CUANTOS EMPLEADOS LABORAN EN SU EMPRESA?		PORCENTAJE
DE 1 A 10	195	98%
DE 10 A 20	3	2%
HASTA 50	1	1%
DE 50 A 99	1	1%
Total	200	100%



Fuente: Elaboración propia

En el aspecto más técnico del manejo del negocio fue evidenciado que un 73% aproximadamente, no hace uso de herramientas administrativas como planes estratégicos o planes negocio, podría ser bastante comprensible dado que una gran mayoría no supera el umbral de los cien mil dólares en ventas anuales y al ser estas unidades económicas su fuente principal de ingreso, única fuente, en la mayoría de los casos, el control del efectivo no es algo que se constituya como prioridad. Sin registros contables apenas se logra hacer relación del ingreso en función del poder adquisitivo, con lo cual, varios de los encuestados manifiestan que sus niveles de ventas decayeron versus el año anterior.

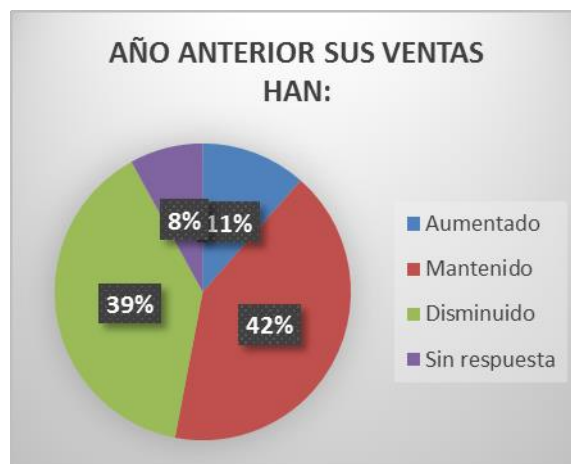
9) ¿SU EMPRESA CUENTA CON PLAN ESTRATÉGICO?	PORCENTAJE	
SI	50	25%
NO	146	73%
Sin respuesta	4	2%
TOTAL	200	100%



Se conjugan así varios elementos: único dueño, administración unipersonal o familiar, sin formalidad, sin estructuras definidas, sin local propio y sujetos a las variaciones en los precios de arriendos, sin información fiable para tomar decisiones, sin capital fijo y la alta competencia, vuelven toda una odisea las aspiraciones de crecimiento de los comerciantes de esta zona de la geografía manabita.

11) EN RELACIÓN AL AÑO ANTERIOR SUS VENTAS HAN:	PORCENTAJE	
Aumentado	23	12%
Mantenido	83	42%
Disminuido	78	39%
Sin respuesta	16	8%
Total	200	100%

Fuente: Elaboración propia



La escolaridad de la muestra determinada alcanzó una mayoría de nivel secundario, sólo unos cuantos cuentan con una capacitación adicional que contribuya a mejorar su forma de administrar sus pequeños negocios, a pesar del panorama adverso es rescatable el hecho de haberse mantenido y permanecido en el mercado por varios años.

12) ¿CUAL ES MAYOR OBSTÁCULO QUE TIENE PARA CRECER?	PORCENTAJE	
No tener capital fijo	83	42%
Muchos competidores	88	44%
Altos intereses bancarios	27	14%
Sin respuesta	2	1%
Total	200	100%

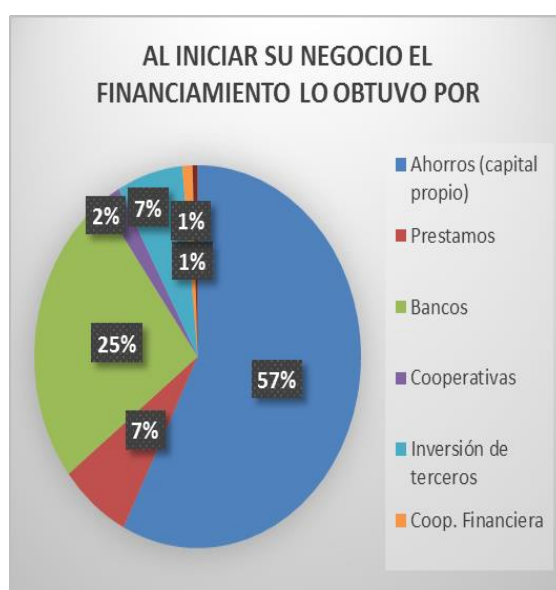
Fuente: Elaboración propia



Los comerciantes de la localidad han demostrado ser emprendedores natos, el inicio de sus negocios se financió con fondos propios y pequeños ahorros (58%), apenas un 26% optó por acceder a un crédito en entidades financieras para empezar a producir. Actualmente el 68% no mantiene operaciones crediticias vigentes, quienes tienen deudas formales con la banca pagan intereses que oscilan entre el 10 y el 20% considerando estas cifras, hay concordancia con las tasas determinadas por la ley para créditos comerciales y micro empresariales.

19) AL INICIAR SU NEGOCIO EL FINANCIAMIENTO LO OBTUVO POR:	PORCENTAJE	
Ahorros (capital propio)	115	58%
Prestamos	14	7%
Bancos	51	26%
Cooperativas	4	2%
Inversión de terceros	13	7%
Coop. Financiera	2	1%
Otros	0	0%
Sin respuesta	1	1%
Total	200	100%

Fuente: Elaboración propia



Inicialmente todos los esfuerzos dentro del área, estuvieron enfocados en encontrar las características del emprendedor exitoso, con el fin de que una vez identificadas, éstas pudieran replicarse en los administradores de las MiPyME's locales.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Los datos aquí expuestos revelan la realidad que se vive a nivel local, y es que, se puede llegar a concluir que la actividad emprendedora (y los elementos a ella asociados) no están supeditados al tamaño de su economía, más bien se interactúa y depende de otros factores en distintos niveles que parten de lo macro (políticas de gobierno) y llegan a lo micro (capacitación del emprendedor). Basados en esto es posible afirmar que la relación entre la actividad emprendedora y el nivel de desarrollo de la economía guardan una relación proporcionalmente inversa.

Es cierto que todos los cantones manabitas aún siguen golpeados por lo ocurrido el 16A; con una gran incidencia en su situación socio económica, pero no es menos cierto que su panorama podría ser distinto de contar con un plan estratégico y un plan de negocio bien estructurados, son herramientas fundamentales que ayudan a estar preparados, a hacer frente a las vicisitudes cotidianas y proyectarse a nuevos escenarios (incluso a los globales) haciendo que la economía del sector permanezca estoica a través de los tiempos. En los actuales momentos es común ver como quiebran los pequeños empresarios a causa de la incapacidad de respuesta ante las estrategias de la competencia, a sus propias debilidades y mucho más ante las impredecibles amenazas del entorno que se manifiestan inclementes.

A modo de recomendación sería importante que se impulsara la generación de emprendimientos por oportunidades identificadas. Como institución de educación superior la ESPAM MFL daría un gran paso con la consolidación de Redes de Emprendimiento que surjan de los Semilleros, que actualmente se encuentran en marcha, sería de ellos, precisamente, de donde podría nacer la conformación de mesas de trabajo que propongan un documento con políticas

de emprendimiento y la caracterización del papel de las universidades de la provincia y el país en materia de emprendimiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Asamblea Nacional, 2013. Ley Orgánica de Fomento al Emprendimiento. Disponible en: [http://documentacion.asambleanacional.gob.ec/alfresco/d/d/workspace/SpacesStore.c192b70f69ae/Ley%20O%20Fomento%20al%20Emprendimiento%20\(Tr%C3%A1mite%9\)](http://documentacion.asambleanacional.gob.ec/alfresco/d/d/workspace/SpacesStore.c192b70f69ae/Ley%20O%20Fomento%20al%20Emprendimiento%20(Tr%C3%A1mite%9)).
- Corporación Andina de Fomento (CAF). 2013. Informe: Emprendimientos en América Latina. Ed. Roig. Chile.
- Elizundia Cisneros, María Eugenia. 2012. Factores de emprendimiento que influyen en el desempeño de la micro y pequeña empresa. Revista The Anahuac Journal. Pág. 53-75. Universidad Anahuac. México.
- González, Hernán, Carlos Gálvez, y Edgar Julián. «Modelo de Emprendimiento en Red-MER, Aplicación de las teorías del Emprendimiento a las redes empresariales.» Revista Latinoamericana de Administración, nº 40 (2008): 13-31.
- IDE. 2014. Programa investigativo de emprendimiento. la estrategia articulada defomento al emprendimiento e innovación del Ecuador. Revista Ciencias Estratégicas, 2014: 76-91.
- Lederman, Daniel, Julián Messina, Samuel Pienknagura y Jamele Rigolini. 2014. El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación—Resumen. Washington, DC: Banco Mundial. Licencia: Creative Commons Attribution CC BY 3.0
- Monitor Global de Emprendimiento (GEM, 2009) Informe Anual Emprendimientos. Disponible en: <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/los-tres-desafios-del-emprendedor-ecuatoriano>.
- Teran, Ana. «Visión del Emprendimiento desde el Estado y la Universidad: El Plan de desarrollo de Antioquia visión 2020 con el programa de emprendimiento de la UPB.» Rev. Ciencias Estratégicas , 2010: 119-129.
- Toledano, Nuria. La creación de empresas: un estudio empírico sobre los instrumentos de apoyo al emprendimiento en el ambito rural. Tesis doctoral, Huelva: Universidad de Huelva, 2010.
- Vásquez, Antonio. «Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial.» Investigaciones Regionales, nº 11 (2007): 183-210.