

1^{er.} CONGRESO INTERNACIONAL DE FISCALIDAD Y FINANZAS

11 y 12 Diciembre 2019

Una prospectiva de precios de transferencias,
instrumentos financieros, criptoactivos
y economía del delito en América Latina.



Guayaquil - Ecuador

ISBN: 978-9942-805-15-7

COMPILADORES:

Mg. Omar Gabriel Mejía Flores

MSc. Betty De La Hoz Suárez.

I Congreso Internacional de Fiscalidad y Finanzas

Presidente

Mg. Omar Gabriel Mejía Flores

Coordinación General

Mg. Omar Gabriel Mejía Flores

Coordinación Académica

MSc. Betty De La Hoz Suárez

Asesores Académicos

Dra. Elita Rincón

Dra. Betty Soledispa

Dr. Jorge González

Dr. Armando Urdaneta

Mg. Rosa Vera

Mg. Nubia Casquete

Mg. Nelly Panchi

MSc. Jinsop Gamboa

Mg. José Rivadeneira

Mg. Freddy Cortez

Mg. Erick Murillo

Mg. Walter Navas

Comisión Internacional de Enlace y Cooperación Académica

Dr. Iván Cañizales Camacho (Venezuela)

Dr. Carlos Torres Paez (Cuba)

Dr. Héctor Urzola Berrío (Colombia)

Dr. Erick Mita (Bolivia)

Dra. Luz Maritza Reyes (Venezuela)

Dra. Yamira Mirabal (Cuba)

Dra. Yamilet Mirabal (Cuba)

Dra. Aminta De La Hoz (Colombia)

Dra. Norelys Cárdenas (Colombia)

Dra. Raquel Arancibia (Bolivia)

Universidades Cooperantes

Universidad del Zulia
Universidad de Pinar del Río
Universidad de la Guajira
Corporación Universitaria Antonio José de Sucre
Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca

Comité de Promoción y Logística

Lic. Christian Arias
Lic. Gabriel Ayala
Mg. Marco Suriaga

Memorias I Congreso Internacional de Fiscalidad y Finanzas

Editor Institucional

Estudio de Investigación y Desarrollo Empresarial Académico
E-IDEA OMWIN, S.A.

Director General de Edición

Mg. Omar Gabriel Mejía Flores

Producción Editorial

Dr. Jorge González Arocha

Coordinación Editorial

MSc. Betty De La Hoz Suárez

Asistentes de Edición

Dra. Elita Rincón
Dra. Betty Soledispa
Dr. Armando Urdaneta
Mg. Rosa Vera
Mg. Nubia Casquete
Mg. Nelly Panchi
MSc. Jinsop Gamboa
Mg. José Rivadeneira
Mg. Freddy Cortez
Mg. Erick Murillo
Mg. Walter Navas

Diagramación

Lic. Gabriel Ayala

AUTORES

Abad Eduardo Palacios Dueñas
Aminta Isabel De La Hoz Suárez
Armando José Urdaneta Montiel
Betilde Josefina Contreras Caicedo
Betty Auxiliadora De La Hoz Suárez
Betty Janeth Soledispa Cañarte
Boris Iván Soto Galarza
Brígida Alejandrina Quijije Torres
Byron Vicente León Palacios
Carlos Enrique Orellana Intriago
Carlos Gabriel Parrales Choez
Carmen Yesenia Garibaldi Alcívar
Carolina Jennifer Molina Villacís
Clemente Aladino Moreira Basurto
Cristina Miriam Romero Myers
Daniel Antonio Mata López
Deyton Darío Bedor Vargas
Doris Maribel Sánchez Lunavictoria
Eduardo Alfredo Bautista Quijije
Elizabeth Marina Macías Chuto
Ely Israel Borja Salinas
Erick Paúl Murillo Delgado
Erika Sonia Quiñonez Alvarado
Esperanza Teresa García Quimiz
Fernando Rodolfo Orellana Intriago
Flor María Lorena Estrada Carrera
Francisco Javier Olivares Coll
Francisco Xavier Mata López
Freddy Manuel Cortez Bailón
Gabriel Antonio León Coronel
Gary Orlindo Arturo Vásquez Ponce
Gary Roberto Rivera Barberán
Hernán Patricio Delgado Solís
Humberto Pedro Segarra Jaime
Isabel Cristina Mero Villamar
Ítalo Omar Martillo Pazmiño
Jannina Alexandra Montalván Espinoza
Jean Steve Carrera López
Jessica Mercedes Villón Vera
Jimmy Javier Jara Niveló
Jinsop Elías Gamboa Poveda
Joe André Parrales Vidal
Jorge Aníbal Quintanilla Gavilanes
José Luis Rivadeneira Pacheco
José Luis Romero Villagrán
Julio Enrique Terranova Mera
Lady Diana Benavides Zambrano
Lorena Marilyn Aroca Morán
Luis Enrique Soto Chávez
Luis Humberto Barzola López
Marco Antonio Suriaga Sánchez
María Alexandra Procel Silva
María Del Carmen Moreno Albuja
Mariana de Jesús Lozano Robles
Mariuxi Vanessa Barrera Argüello
Marjorie Elizabeth Ordoñez Guartazaca
Merridy Monserrate Padilla Hidalgo
Milton Felipe Proaño Castro
Norelys Cárdenas Fragozo
Nubia Elizabeth Casquete Baidal
Omar Gabriel Mejía Flores
Oscar Simón Ibarra Carrera
Paco Egdon Granoble Chancay
Pamela Roxana López Pincay
Patricio Edgar Buendía Noroña
Pedro Alexander Avilés Almeida
Pedro Ufredo León Cedeño
Rafael Emiliano Apolinario Quintana
Raquel Arancibia Padilla
Raúl Xavier Castro Ramírez
Richard Romero Izurieta
Roberto Jacinto Campos Vera
Roberto Marcelo Martínez Hinojosa
Rómulo Alejandro Barba López
Rosa Johanna Estrada Cedeño
Sidia Elizabeth Vera Gutiérrez
Simón Bolívar Parrales Escalante
Solanda Esmeralda Sánchez Manzaba
Víctor Hugo Briones Kusactay
Víctor Raúl Vera Cedeño
Viviana Del Rocío Saltos Buri
Washington Aurelio Hidalgo Hidalgo
Wendy Nathaly Espinoza Espinoza
Wilson Benigno Cedeño Morán

Reservamos todos los derechos de autoría. Está totalmente prohibido, bajo sanciones penales, la duplicidad de los artículos pertinentes a la obra sin la autorización previa del Estudio de Investigación y Desarrollo Empresarial Académico (EIDEA OMWIN S.A.)



ISBN: 978-9942-805-15-7

Edición con fines académicos no lucrativos.

Dirección: Urdesa Central Av. Las Monjas 129 y Víctor Emilio Estrada, primer piso – oficina 3B

E-mail: asistencia.congresos@estudioidea.org

Teléfono: 045051859 - +593996025373

Web: www.estudioidea.org

ÍNDICE

Prólogo	13
Capítulo I	17
EMPRENDIMIENTO DE PROYECTOS	17
El Microcrédito como instrumento de emprendimiento: Caso Ecuatoriano	17
<i>Omar Gabriel Mejía Flores</i>	17
<i>Nubia Elizabeth Casquete Baidal</i>	17
<i>Eduardo Alfredo Bautista Quijije</i>	17
Mecanismos Financieros de ayuda para las madres solteras ecuatorianas	35
<i>Betilde Josefina Contreras Caicedo</i>	35
<i>Carlos Gabriel Parrales Choez</i>	35
<i>Elizabeth Marina Macías Chuto</i>	35
Madres solteras emprendedoras en la Economía Ecuatoriana actual	49
<i>Clemente Aladino Moreira Basurto</i>	49
<i>Jorge Aníbal Quintanilla Gavilanes</i>	49
<i>Erick Paúl Murillo Delgado</i>	49
Estrategias de inversión para mujeres emprendedoras	67
<i>Rómulo Alejandro Barba López</i>	67
<i>Carlos Enrique Orellana Intriago</i>	67
<i>Fernando Rodolfo Orellana Intriago</i>	67
Estrategias de financiamiento para el emprendimiento femenino	77
<i>Humberto Pedro Segarra Jaime</i>	77
<i>Ítalo Omar Martillo Pazmiño</i>	77
<i>Milton Felipe Proaño Castro</i>	77
Emprendimientos de madres solteras en Ecuador. Un diagnóstico preliminar	90
<i>Freddy Manuel Cortez Bailón</i>	90
<i>Jimmy Javier Jara Niveló</i>	90
<i>Patricio Edgar Buendía Noroña</i>	90
Tipos de emprendimientos desarrollados por madres solteras Ecuatorianas	106
<i>Wendy Nathaly Espinoza Espinoza</i>	106
<i>Víctor Raúl Vera Cedeño</i>	106

<i>Carolina Jennifer Molina Villacís</i> -----	106
Capítulo II-----	128
GESTIÓN LABORAL Y SOCIETARIA -----	128
Análisis entidades financieras pertenecientes al sector de la Economía Popular y Solidaria, Ecuador 2018-----	128
<i>Marco Antonio Suriaga Sánchez</i> -----	128
<i>Lorena Marilyn Aroca Morán</i> -----	128
<i>Francisco Javier Olivares Coll</i> -----	128
<i>Gabriel Antonio León Coronel</i> -----	128
La competencia y el impacto del comercio internacional en los mercados de los países en desarrollo-----	139
<i>Pamela Roxana López Pincay</i> -----	139
<i>Jannina Alexandra Montalván Espinoza</i> -----	139
<i>Solanda Esmeralda Sánchez Manzaba</i> -----	139
Tipos de emprendimiento social en los dignatarios de las Juntas de Acciones Comunales (JAC) de la comuna 3 de municipio de Maicao La Guajira. -----	156
<i>Norelys Cárdenas Fragozo</i> -----	156
Debate de Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria (LOSPT) -----	174
<i>Pedro Albuquerque Freire</i> -----	174
El Balance Social Empresarial en las Pymes del Ecuador-----	190
<i>Víctor Hugo Briones Kusactay</i> -----	190
<i>Rafael Emiliano Apolinario Quintana</i> -----	190
<i>Lady Diana Benavides Zambrano</i> -----	190
Reemplazo de personal humano por inteligencia artificial: Ventajas y desventajas----	192
<i>Flor María Lorena Estrada Carrera</i> -----	192
<i>Omar Gabriel Mejía Flores</i> -----	192
<i>Betty Janeth Soledispa Cañarte</i> -----	192
Capítulo III-----	195
GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE -----	195
Aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera en las Empresas Ecuatorianas-----	195
<i>Betty Auxiliadora De La Hoz Suárez</i> -----	195

<i>Raúl Xavier Castro Ramírez</i> -----	195
<i>Marco Antonio Suriaga Sánchez</i> -----	195
Los Costos como Estrategia de Gestión y Control y su Impacto en la Competitividad y la Protección del Medio Ambiente -----	198
<i>Betty Janeth Soledispa Cañarte</i> -----	198
<i>Viviana Del Rocío Saltos Buri</i> -----	198
<i>Mariuxi Vanessa Barrera Argüello</i> -----	198
Contabilidad. Herramienta en las Finanzas -----	200
<i>Sidia Elizabeth Vera Gutiérrez</i> -----	200
<i>Erika Sonia Quiñonez Alvarado</i> -----	200
<i>Mariuxi Vanessa Barrera Argüello</i> -----	200
Análisis de las Razones Financieras de la Construcción de Edificios y Casas de Vivienda de la Ciudad de Guayaquil -----	202
<i>Simón Bolívar Parrales Escalante</i> -----	202
<i>Joe André Parrales Vidal</i> -----	202
<i>Oscar Simón Ibarra Carrera</i> -----	202
La Contabilidad Medioambiental en el sector de la construcción -----	205
<i>Hernán Patricio Delgado Solís</i> -----	205
<i>Paco Egdon Granoble Chancay</i> -----	205
<i>Gary Orlindo Arturo Vásquez Ponce</i> -----	205
La importancia del pensamiento matemático en la enseñanza de las finanzas a nivel superior -----	208
<i>Humberto Pedro Segarra Jaime</i> -----	208
<i>Luis Enrique Soto Chávez</i> -----	208
<i>Washington Aurelio Hidalgo Hidalgo</i> -----	208
Emprendimiento como Modelo productivo en Latinoamérica -----	210
<i>Richard Romero Izurieta</i> -----	210
<i>Gary Roberto Rivera Barberán</i> -----	210
<i>Byron Vicente León Palacios</i> -----	210
Convergencia hacia el estándar de Normas Internacionales de Información Financiera. Caso: Sistema Empresarial Colombiano-----	213
<i>Aminta Isabel De La Hoz Suárez</i> -----	213

Manejo Fiscal de Finanzas en el Cooperativismo -----	215
<i>Abad Eduardo Palacios Dueñas</i> -----	215
<i>Carmen Yesenia Garibaldi Alcívar</i> -----	215
<i>José Luis Romero Villagrán</i> -----	215
Capítulo IV -----	219
GESTIÓN TRIBUTARIA -----	219
Evasión Tributaria como mecanismo de alteración de los Estados Financieros -----	219
<i>Jean Steve Carrera López</i> -----	219
<i>Roberto Marcelo Martínez Hinojosa</i> -----	219
<i>Mariana de Jesús Lozano Robles</i> -----	219
Estudio de factibilidad de los procesos logísticos en el Sector Industrial de la Cerámica -----	222
<i>Ítalo Omar Martillo Pazmiño</i> -----	222
<i>Milton Felipe Proaño Castro</i> -----	222
<i>Isabel Cristina Mero Villamar</i> -----	222
La Evasión Tributaria en América Latina -----	224
<i>Omar Gabriel Mejía Flores</i> -----	224
<i>Esperanza Teresa García Quimiz</i> -----	224
<i>Merridy Monserrate Padilla Hidalgo</i> -----	224
Finanzas públicas y fiscalidad en la era de la economía digital -----	226
<i>Raquel Arancibia Padilla</i> -----	226
Capítulo V -----	229
GESTIÓN DE AUDITORÍA -----	229
Modelo Deming Prize de gestión de calidad para la productividad de las Pymes Ecuatorianas -----	229
<i>Francisco Xavier Mata López</i> -----	229
<i>Daniel Antonio Mata López</i> -----	229
<i>Julio Enrique Terranova Mera</i> -----	229
Lavado de activos, delitos fiscales, narcotráfico y afectación de derechos sexuales de la mujer -----	231
<i>Marco Antonio Suriaga Sánchez</i> -----	231
<i>Rosa Johanna Estrada Cedeño</i> -----	231

<i>Jessica Mercedes Villón Vera</i> -----	231
<i>Cristina Miriam Romero Myers</i> -----	231
Auditoría Financiera para el control interno en los procesos departamentales de una empresa-----	233
<i>Jean Steve Carrera López</i> -----	233
<i>Deyton Darío Bedor Vargas</i> -----	233
<i>Ely Israel Borja Salinas</i> -----	233
Factores amenazantes del desarrollo sostenible de peces pelágicos en Ecuador desde una óptica gerencial -----	235
<i>Luis Humberto Barzola López</i> -----	235
<i>Roberto Jacinto Campos Vera</i> -----	235
<i>Boris Iván Soto Galarza</i> -----	235
Capítulo VI -----	238
ECONOMÍA -----	238
Indicadores Macroeconómicos como apoyo para la toma de decisiones -----	238
<i>Eduardo Alfredo Bautista Quijije</i> -----	238
<i>Patricio Edgar Buendía Noroña</i> -----	238
<i>Jimmy Javier Jara Niveló</i> -----	238
Variables Macroeconómicas que influyen en las finanzas públicas de Ecuador -----	240
<i>Nubia Elizabeth Casquete Baidal</i> -----	240
<i>Pedro Ufredo León Cedeño</i> -----	240
<i>Hernán Patricio Delgado Solís</i> -----	240
Ejecución del gasto público en sectores estratégicos de la Economía Ecuatoriana ---	242
<i>Fernando Rodolfo Orellana Intriago</i> -----	242
<i>Carlos Enrique Orellana Intriago</i> -----	242
<i>Gary Orlando Arturo Vásquez Ponce</i> -----	242
Crecimiento Económico y Desigualdad. Un análisis teórico sobre varios enfoques ---	244
<i>José Luis Rivadeneira Pacheco</i> -----	244
<i>Jinsop Elías Gamboa Poveda</i> -----	244
<i>Paco Egdon Granoble Chancay</i> -----	244
La educación y su retorno en el crecimiento económico Ecuatoriano -----	246
<i>Flor María Lorena Estrada Carrera</i> -----	246

<i>Gary Orlindo Arturo Vásquez Ponce</i> -----	246
<i>Marjorie Elizabeth Ordoñez Guartazaca</i> -----	246
Las Políticas de Estado y la innovación en la Micro - Pequeña y Mediana Empresa Ecuatoriana -----	248
<i>Doris Maribel Sánchez Lunavictoria</i> -----	248
<i>María Alexandra Procel Silva</i> -----	248
<i>María Del Carmen Moreno Albuja</i> -----	248
Actividades comerciales en el Mercado Las Manueles regidas por el Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Durán -----	250
<i>Pedro Alexander Avilés Almeida</i> -----	250
<i>Abad Eduardo Palacios Dueñas</i> -----	250
<i>Paco Egdon Granoble Chancay</i> -----	250
Crecimiento económico desde la teoría de la eficiencia dinámica -----	253
<i>Armando José Urdaneta Montiel</i> -----	253
<i>Brígida Alejandrina Quijije Torres</i> -----	253
<i>Wilson Benigno Cedeño Morán</i> -----	253

Prólogo

El Estudio de Investigación y Desarrollo Empresarial Académico E-IDEA OMWIN, coloca a disposición del público en general las Memorias del I Congreso Internacional de Fiscalidad y Finanzas: Una prospectiva de precios de transferencias, instrumentos financieros y criptoactivos en América Latina; celebrado en la ciudad de Guayaquil, Ecuador, los días 11 y 12 de diciembre del año 2019.

Este evento fue organizado en conjunto con la Universidad del Zulia, la Universidad Pinar del Río, la Universidad de la Guajira, la Corporación Universitaria Antonio José de Sucre y la Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier Chuquisaca; y representó un espacio de intercambio sobre las prácticas, conocimientos e investigaciones en ciencias económicas, administrativas, empresariales, y de gestión pública; motivado por la necesidad que tiene la sociedad de conocer los temas de vanguardia e importancia económica en países emergentes o en vías de desarrollo.

Sin duda, fue un espacio de difusión de los resultados de interesantes investigaciones y experiencias, realizadas y narradas por diferentes tipos de participantes, tanto académicos como no académicos, a saber: autoridades universitarias, profesores, investigadores dependientes, investigadores particulares, estudiantes, líderes políticos, funcionarios públicos, empresarios, representantes comunitarios, entre otros.

Un total de treinta y ocho trabajos conforman las presentes memorias, los cuales fueron sometidos a un proceso de revisión en extenso por un grupo de colaboradores expertos en las diferentes áreas temáticas del congreso, y llevados, posteriormente, a un proceso de revisión editorial; distribuyéndose en seis ejes principales, presentados a continuación:

1. Emprendimiento de proyectos
2. Gestión laboral y societaria
3. Gestión financiera y contable
4. Gestión tributaria
5. Gestión de auditoria
6. Economía

El evento abarcó conferencias centrales, conferencias magistrales, disertación de ponencias y presentación de Posters. La conferencia magistral de apertura estuvo a cargo de la Dra. Raquel Arancibia, invitada internacional y catedrática de la Universidad la Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier Chuquisaca – Bolivia, titulada: Finanzas públicas y fiscalidad en la era de la economía digital.

Durante el desarrollo del evento se presentaron otras conferencias centrales, tales como: Convergencia hacia el estándar de normas internacionales de información financiera: Caso sistema empresarial colombiano, presentada por la Dra. Aminta De La Hoz, representante de la Corporación Universitaria Antonio José de Sucre - Colombia; Tipos de emprendimiento social en los dignatarios de las juntas de acciones comunales (JAC) de la Comuna 3 del Municipio de Maicao La Guajira, a cargo de la Dra. Norelys Cárdenas, docente e investigadora de la Universidad De La Guajira - Colombia; Crecimiento económico desde la teoría de la eficiencia dinámica, disertada por el Dr. Armando Urdaneta, asesor de proyectos doctorales de la Universidad del Zulia; Indicadores macroeconómicos como apoyo para la toma de decisiones, expuesta por el Eco. Eduardo Alfredo Bautista, concejal del Municipio de Guayaquil; Economía del Delito, disertada por

Mg. Patricio Buendía, socio de una reconocida firma de auditoría de Guayaquil; Reformas Tributarias Ecuador 2019, presentada por el Mg. Aníbal Quintanilla Gavilanes, Decano Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil; y Proyecto de Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria, a cargo del Mg. Pedro Albuquerque, capacitador empresarial.

Adicionalmente, en el evento se desarrollaron disertaciones de diferentes temáticas enmarcadas dentro de los ejes principales, así como también, actividades bajo la modalidad de foro, simposio y posters, para lo cual se dio cita a investigadores académicos y no académicos nacionales e internacionales, que previamente habían entregado sus trabajos a la coordinación científica del congreso; a fin de compartir los resultados de sus investigaciones, como avance importante al conocimiento científico.

El encuentro supuso la proyección y fortalecimiento del estudio de las ciencias económicas, contables, administrativas y gerenciales, del ámbito empresarial, tanto público como privado, configurándose como un espacio para la internacionalización de las relaciones profesionales, docentes, académicas, investigativas y estudiantiles, del gremio de la administración, contaduría y economía. Sin duda, se recibieron y compartieron conocimientos y experiencias científicas que nutrieron el congreso en materia de Gestión Tributaria, Gestión Financiera y Contable, Gestión Laboral y Societaria, Gestión de auditoría, y Economía.

MSc. Betty De La Hoz Suárez
Coordinadora Académica

CAPÍTULO I

EMPRENDIMIENTO DE PROYECTOS

Capítulo I

EMPRENDIMIENTO DE PROYECTOS

El Microcrédito como instrumento de emprendimiento: Caso Ecuatoriano Microcredit as an instrument of entrepreneurship: Ecuadorian Case

Omar Gabriel Mejía Flores

ORCID: 0000-0001-5129-8933

omar.mejiaf@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Nubia Elizabeth Casquete Baidal

ORCID: 0000-0002-4683-1606

nubia.casqueteb@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Eduardo Alfredo Bautista Quijje

ORCID: 0000-0002-1880-2365

eduardo.bautistaq@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Resumen

El presente artículo analiza el microcrédito como instrumento de emprendimiento. Aborda aspectos teóricos acerca del emprendimiento y de los microcréditos, específicamente características y clasificación. Presenta la segmentación de los microcréditos en Ecuador y un análisis de su cartera de microcréditos. Se trata de un estudio descriptivo, ya que analiza el microcrédito como apoyo al emprendimiento. La técnica de investigación utilizada es la documental, y se utiliza información suministrada por la Junta de política y Regulación monetaria y financiera según Resolución No. 044-2015-F, y por las entidades controladas por la SB. Los resultados muestran que los microcréditos en Ecuador están subsegmentados en: Microcrédito Minorista, Microcrédito de Acumulación Simple, y Microcrédito de Acumulación Ampliada; su diferencia radica en el saldo adeudado de

microcréditos a las entidades del Sistema Financiero Nacional. En cuanto a las tasas de interés, siguen siendo altas, con relación a los otros segmentos de crédito, pero se han estabilizado, fundamentalmente por las regulaciones establecidas por el Banco Central del Ecuador. En el caso de los Microcréditos en Ecuador, los mayores índices de calidad se registraron en saldos con índices de calidad promedio aceptables, para las cosechas de marzo 2017 y octubre 2016. Además, el mayor índice de calidad a marzo de 2017, se refleja por las operaciones de créditos originadas en marzo 2016. Se concluye que, el mayor obstáculo para la creación de empresas es la falta de financiación; aunado a otros aspectos negativos, por lo tanto, los microcréditos constituyen un gran apoyo al emprendimiento ecuatoriano, por lo que muchas personas, se han valido de ellos para iniciar y hacer prosperar su negocio.

Palabras clave: Emprendimiento, Microcréditos, Créditos, Idea de negocio, Ecuador

Abstract

This article analyzes microcredit as an instrument of entrepreneurship. Addresses theoretical aspects of entrepreneurship and microcredit, specifically characteristics and classification. It presents the segmentation of microcredits in Ecuador and an analysis of its microcredit portfolio. This is a descriptive study, since it analyzes microcredit as support for entrepreneurship. The investigation technique used is documentary, and information provided by the Monetary and Financial Policy and Regulation Board according to Resolution No. 044-2015-F, and by the entities controlled by the SB is used. The results show that microcredits in Ecuador are sub-segmented into: Retail Microcredit, Simple Accumulation Microcredit, and Extended Accumulation Microcredit; its difference lies in the balance owed of microcredits to the entities of the National Financial System. As for interest rates, they remain high, relative to the other credit segments, but they have stabilized, mainly due to the regulations established by the Central Bank of Ecuador. In the case of Microcredits in Ecuador, the highest quality indices were recorded in balances with acceptable average quality indices, for the harvests of March 2017 and October 2016. In addition, the highest quality index as of March 2017, is reflected by the credit operations originated in March 2016. It is concluded that the greatest obstacle to the creation of

companies is the lack of financing; In addition to other negative aspects, therefore, microcredits are a great support for Ecuadorian entrepreneurship, which is why many people have used them to start and prosper their business.

Keywords: Entrepreneurship, Microcredit, Credits, Business idea, Ecuador

Introducción

Los microcréditos son una de las herramientas más importantes del sistema financiero, para suministrar recursos a los emprendedores que desean desarrollar un pequeño negocio y mejorar sus condiciones de vida. Representan una parte esencial en el desarrollo económico y humano de los países y especialmente en el tema del emprendimiento, puesto que ayudan a incluir financieramente a las personas más pobres y excluidas de la sociedad.

El otorgamiento de microcréditos en los países desarrollados y en vías de desarrollo, ha crecido rápidamente en los últimos años, debido al gran apoyo que los gobiernos y las grandes ONG`s han dado, permitiendo la afiliación de nuevos actores y de una mayor atención por parte de las autoridades financieras. Este aumento ha surgido principalmente porque los microcréditos han manifestado ser una herramienta eficiente para el acceso a los recursos financieros a los sectores normalmente no atendidos, a fin de mejorar su inclusión financiera y social, y orientarlos hacia una salida a su situación de pobreza.

Metodológicamente hablando, se trata de un estudio descriptivo, ya que analiza el microcrédito como apoyo al emprendimiento. La técnica de investigación utilizada es la documental, revisándose libros, artículos, resoluciones e informes relacionados con el microcrédito a fin de explicar cómo este apoya el emprendimiento en Ecuador. Se utilizó información suministrada por la Junta de política y Regulación monetaria y financiera según Resolución No. 044-2015-F, y por las entidades controladas por la SB.

El artículo se estructura de la manera siguiente: en el primer apartado se habla un poco acerca del emprendimiento, y se exponen los aspectos teóricos del microcrédito,

enfocándose principalmente en las características y clasificación del mismo. Seguidamente, se presenta la segmentación de los microcréditos en Ecuador. Seguidamente, se presenta un análisis de la cartera de microcréditos en Ecuador, y, por último, la relación entre los microcréditos y el emprendimiento.

Desarrollo

Acerca del emprendimiento

Según Salinas y Osorio (2012), el emprendimiento es el conjunto de actitudes y conductas que conllevan a un determinado perfil personal orientado hacia la autoconfianza, la creatividad, la capacidad de innovación, el sentido de responsabilidad y el manejo del riesgo. El emprendimiento es realizado por personas con capacidad de liderazgo, fácil comunicación, y actitud positiva para identificar ideas y oportunidades; y que al mismo tiempo son capaces de analizar los factores internos y externos que pueden afectar su emprendimiento.

Pereira (2007) explica que una persona emprendedora, a la hora de tomar decisiones, asume riesgos, pero tiene la capacidad de enfrentarse a la creación de nuevas empresas, aprovechar vacíos en el mercado; inventar, innovar, identificar problemas y resolverlos, fijar objetivos, controlar su destino, buscar prestigio y reconocimiento, sí, renovar el tejido empresarial de una sociedad. Agrega que emprendedor puede ser cualquier persona durante un periodo y luego dejarlo, por ello, si deja de ser innovador deja de ser emprendedor.

El Microcrédito: Aspectos teóricos

El informe del Departamento de Información Pública de las Naciones Unidas (2004), explica que el microcrédito es una pequeña cantidad de dinero prestada a un cliente por un banco u otra institución. Puede ofrecerse, a menudo sin garantía, a una persona o mediante préstamos colectivos. Están dirigidos a personas que no reúnen los requisitos

para recibir un préstamo en el sistema financiero tradicional y a aquellos que se encuentran geográficamente aislados.

Asimismo, Lacalle (2010) explica que los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan iniciar pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y, por extensión, el de sus familias.

Por su parte, para Jansson, Rosales y Westley (2003), el microcrédito es otorgado por una entidad a una persona natural o jurídica o un grupo de prestatarios, siendo la principal fuente de ingresos la realización de actividades empresariales de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios; no es necesariamente obligatorio contar con documentación o registros formales de respaldo sobre los ingresos y la capacidad de pago del solicitante, ni con garantías; simplemente se otorga sobre la base de la disposición a pagar del solicitante y con base en un análisis del flujo de caja combinado con su negocio y con su hogar. La principal diferencia entre el microcrédito y los préstamos comerciales es el tamaño del monto, siendo el del microcrédito inferior y su plazo de vencimiento es a muy corto.

El objetivo del microcrédito es, pues, otorgar préstamos a los pobres que no poseen prácticamente nada de activos, y, por lo tanto, de garantías, a fin de que puedan emprender actividades por cuenta propia que generen ingresos y les permitan mantenerse a sí mismos y sus familias. Este instrumento financiero es mucho más que prestar una pequeña cantidad de dinero, representa la oportunidad para que muchas personas puedan explotar sus potenciales. (Torre, 2012)

Según Torre (2012), las características primordiales del microcrédito son:

- Mejoran las condiciones de vida de los más pobres. Liberar de la pobreza a los más pobres a través de la financiación de pequeños negocios.

- Facilitan el acceso a la financiación, para que los beneficiarios no sigan dependiendo siempre del préstamo o la ayuda.
- El microcrédito es un préstamo, por lo que debe tratarse como tal, es decir, devolver el principal y pagar los intereses.
- Son operaciones de préstamo que involucran pocos trámites burocráticos.
- Son préstamos de pequeñas cantidades de dinero destinadas para los más necesitados.
- Los períodos de reposición son muy cortos y el reembolso de las cantidades son muy pequeñas. Siendo lo más común que la devolución del principal y los intereses sea semanal o mensual.
- Se aprueban y conceden sin ningún tipo de avales ni garantías patrimoniales. El microcrédito se basa en la confianza hacia el prestatario, con la seguridad de reembolso que la persona concede.
- El destino de los recursos prestados no es el consumo, se invierten en actividades productivas.

Para el otorgamiento de los microcréditos intervienen las llamadas Instituciones Microfinancieras (IMF), las cuales son aquellas que prestan servicios microfinancieros a los eslabones más desfavorecidas de la sociedad con el objetivo de reducir la exclusión financiera e incrementar el bienestar de millones de personas pobres en todo el mundo. Las instituciones microfinancieras se clasifican en varios grupos, a saber (Mix Market, 2016):

- Organizaciones no gubernamentales (ONG) y otras organizaciones sin fines de lucro especializadas en programas de microcréditos.
- Instituciones financieras, incluyendo las No Bancarias.
- Cooperativas de ahorro y crédito, incluidas las mutualidades, redes postales, las cajas de ahorros, etc. son sociedades que realizan las mismas operaciones que el resto de entidades de crédito, pero atienden preferentemente las necesidades de sus socios y tienen un fin social y económico.

- Instituciones financieras filiales de un Banco Comercial especializadas en microfinanzas, poseen una estructura administrativa independiente a la del Banco matriz, con políticas de préstamo y de personal propias, sistemas de información autónomos, etc., pero siguen formando parte de él.

Por otra parte, según Ledgerwood (1999), las entidades crediticias, se pueden clasificar en instituciones formales, semiformales y proveedores informales. Las instituciones formales están sujetas a las leyes generales, y a una supervisión y regulación bancaria específica. Ejemplo de ellas son: bancos, cajas, cooperativas de crédito. Las instituciones semiformales son formales puesto que están registradas y dependen de las leyes generales, pero son informales en el sentido de no están sujetas a una supervisión bancaria; por ejemplo: las cooperativas no financieras y las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) entrarían en esta categoría. Por último, los proveedores informales son aquellos que no se rigen por leyes generales o específicas; se trata de prestamistas individuales, asociaciones de ahorro y crédito rotatorio, o familiares y amigos.

En otro orden de ideas, de acuerdo con (Lacalle, 2010), los microcréditos se clasifican de la siguiente manera:

Préstamos individuales: Solicitado por una única persona, basado en sus necesidades, y deberá cumplir todos los requisitos que sean necesarios y ser responsable ante la institución a la hora de la devolución de los fondos.

Uniones de crédito o cooperativas de ahorro y crédito: Grupo de personas que se unen de forma voluntaria y cuya propiedad es de sus miembros, con exigencias de garantías muy reducidas, su objetivo es promover el desarrollo económico y social. (Lacalle, 2010)

Grupos solidarios: Conjunto de entre cinco y ocho personas, que las une un vínculo común, como de vecindad o de amistad, quienes se organizan en grupo con el objetivo de acceder a un servicio de crédito.

Bancos comunales: Son un grupo de entre 30 y 50 personas pertenecientes a una misma comunidad, generalmente mujeres, que se unen para garantizarse mutuamente los préstamos recibidos, para favorecer el ahorro y para prestarse apoyo mutuo.

Fondos rotatorios / Asociaciones de ahorro y crédito rotatorio: Son un grupo de personas con un nexo común, que se unen cada cierto tiempo, para aportar a un fondo de ahorro común una determinada cantidad de dinero. Luego, esas aportaciones de fondos se irán repartiendo por turnos entre todos los miembros de la asociación.

Self help groups (SHGs): Son grupos de unas 15-20 mujeres, que se constituyen con la ayuda de otra institución que puede ser: un banco, una agencia facilitadora, una ONG o una IMF.

Segmentación de los créditos en Ecuador

Según Junta de política y Regulación monetaria y financiera según Resolución No. 044-2015-F, en Ecuador antes de la reforma existían créditos denominados productivos corporativos, productivas empresas y productivo pymes. Además, existían créditos de consumo, vivienda y microcrédito de acumulación ampliada, simple y minorista.

Actualmente, el sistema financiero nacional tiene aprobados los siguientes segmentos de crédito:

Tabla 1. Segmentación de los créditos en Ecuador

Crédito productivo	Financiar proyectos productivos que en, al menos, un 90% sea para adquirir bienes de capital, terrenos, construcción de infraestructura y compra de derechos de propiedad industrial. Se exceptúa la adquisición de franquicias, marcas, pagos de regalías, licencias y la compra de vehículos de combustible fósil.
--------------------	--

Crédito Comercial Ordinario	Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a empresas con ventas superiores a USD 100 000 y para adquirir o comercializar vehículos livianos, incluyendo los que son para fines productivos y comerciales.
Crédito Comercial Prioritario	Otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a empresas con ventas anuales superiores a USD 100 000 para adquirir de bienes y servicios para actividades productivas y comerciales, que no estén dentro del crédito comercial ordinario.
Crédito de Consumo Ordinario	Es el otorgado a personas naturales, cuya garantía sea de naturaleza prendaria o fiduciaria, con excepción de los créditos prendarios de joyas. Incluye anticipos de efectivo o consumos con tarjetas de crédito corporativas y de personas naturales, cuyo saldo adeudado sea superior a USD 5 000, excepto en establecimientos médicos y educativos.
Crédito de Consumo Prioritario	Es el otorgado a personas naturales para la compra de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva, comercial y otras compras y gastos no incluidos en el segmento de consumo ordinario, incluidos los créditos prendarios de joyas. Incorpora los anticipos de efectivo o consumos con tarjetas de crédito corporativas y de personas naturales, cuyo saldo adeudado sea hasta USD 5 000; excepto en los establecimientos educativos. Comprende los consumos efectuados en los establecimientos médicos cuyo saldo adeudado por este concepto sea superior a USD 5 000.
Crédito Educativo	Comprende las operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para su formación y capacitación profesional o técnica y a personas jurídicas para el financiamiento de formación y capacitación profesional o técnica de su talento

	humano, en ambos casos la formación y capacitación deberá ser debidamente acreditada por los órganos competentes. Se incluye todos los consumos y saldos con tarjetas de crédito en los establecimientos educativos.
Crédito de Vivienda de Interés Público	Crédito de Vivienda de Interés Público Es el otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la adquisición o construcción de vivienda única y de primer uso, cuyo valor comercial sea menor o igual a USD 70 000 y cuyo valor por metro cuadrado sea menor o igual a USD 890.
Crédito Inmobiliario	Es el otorgado a personas naturales para adquirir bienes inmuebles para la construcción de vivienda propia no categorizados en el segmento de crédito Vivienda de Interés Público, o para la construcción, reparación, remodelación y mejora de inmuebles propios.
Microcrédito	Es el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100 000, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional.
Crédito de Inversión Pública	Financia programas, proyectos, obras y servicios encaminados a la provisión de servicios públicos, cuya prestación es responsabilidad del Estado, sea directamente o a través de empresas; y, que se cancelan con cargo a los recursos presupuestarios o rentas del deudor fideicomitidas a favor de la institución financiera pública prestamista. Se incluyen en este segmento a las operaciones otorgadas a los Gobiernos

	Autónomos Descentralizados y otras entidades del sector público.
--	--

Fuente: Junta de política y Regulación monetaria y financiera según Resolución No. 044-2015-F

La Tabla No. 1 muestra la segmentación de créditos autorizados según la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera de acuerdo a la Resolución No. 044-2015-F. En definitiva, existen 10 tipos de créditos legalmente funcionales en la República del Ecuador. Específicamente, el noveno hace referencia a los microcréditos, es decir, aquellos otorgados a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100,000.00, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional.

Este tipo de crédito está subsegmentado de la siguiente manera (Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera: 2015):

- Microcrédito Minorista: Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a las entidades del sistema financiero nacional, sea menor o igual a USD 1,000.00, incluyendo el monto de la operación solicitada.
- Microcrédito de Acumulación Simple: Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a las entidades del sistema financiero nacional sea superior a USD 1,000.00 y hasta USD 10,000.00, incluyendo el monto de la operación solicitada.

- Microcrédito de Acumulación Ampliada: Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a las entidades del sistema financiero nacional sea superior a USD 10,000.00, incluyendo el monto de la operación solicitada.

Por otro lado, como ya se mencionó, existen diferentes categorías para microcrédito, y para cada una se establece una distinta tasa de interés. Al respecto, la Junta de política y Regulación monetaria y financiera (2015) establece las siguientes tasas para el microcrédito:

9.1 Microcrédito Minorista: 30.50%

9.2 Microcrédito de Acumulación Simple: 27.50%

9.3 Microcrédito de Acumulación Ampliada: 25.50%

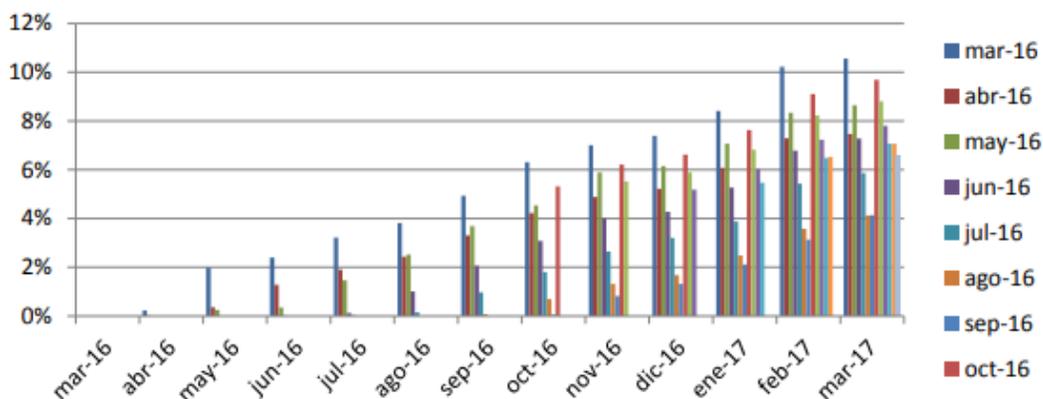
Para los emprendimientos con apenas una idea inicial, suele utilizarse el Microcrédito Minorista cuyo saldo adeudado a las entidades del sistema financiero nacional, es menor o igual a USD 1,000.00, incluyendo el monto de la operación solicitada. Siendo el porcentaje de interés del 30.50%. Especialistas en el área de los microcréditos opinan que los microcréditos son más costosos porque implican un seguimiento al cliente con visitas periódicas de los agentes, quienes deben trasladarse a distancias largas.

Otra razón de las altas tasas de interés de los microcréditos, es que las entidades financieras especializadas en este tipo de financiamientos no se fondean con los ahorros de sus clientes sino con otros aportes de carácter externo, lo cual conlleva a un aumento del interés. Pero es importante acotar que desde la banca pública entidades como la Corporación Financiera Nacional (CFN) y BanEcuador ofrecen mayor accesibilidad a los emprendedores con tasas de intereses más bajas.

Cartera de microcréditos en Ecuador 2016-2017

El análisis de cosechas por número de operaciones, según el Sistema de Bancos, arroja que las operaciones de créditos concedidos que presentan un mayor deterioro son las de octubre 2016, con un índice de calidad promedio, desde octubre 2016 hasta marzo 2017, de 7.4% y alcanzando en marzo 2017 un 9.7%. Seguidamente, se encuentra la cartera otorgada en noviembre 2016 con un índice de calidad promedio de 7.0%. Por otra parte, la cartera que ha mantenido niveles de deterioro más bajos es la del mes de septiembre 2016, ya que su porcentaje mayor no supera el 4.1%, mientras las otras se ubican entre el 5% y 10%.

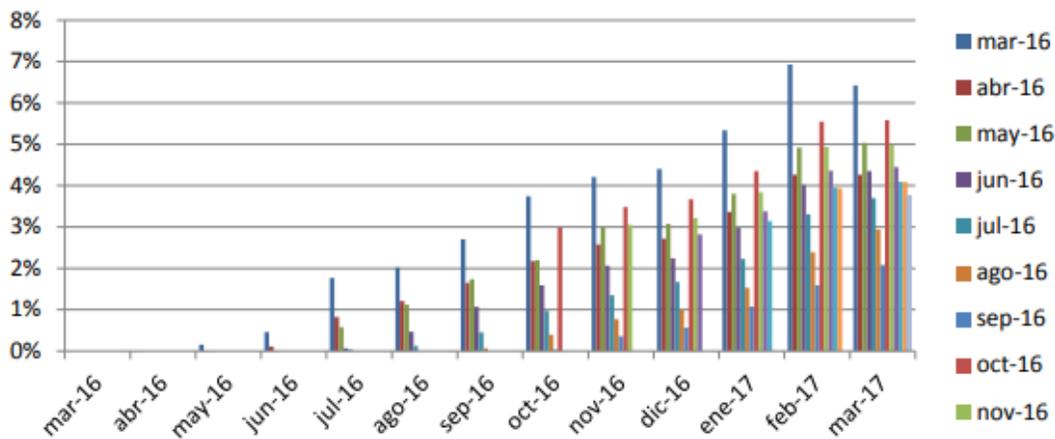
**Sistema de Bancos: Cartera de Microcrédito
Análisis de Cosechas por Número de Operaciones**



Fuente: Información financiera remitida por las entidades controladas por la SB

Por otra parte, los créditos que se concedieron en octubre 2016 son los que presentan un mayor deterioro con respecto a lo observado para el resto de las cosechas. Su índice de calidad promedio fue de 4.3% y en marzo 2017 de 5.6%. Seguidamente, se ubica la cartera otorgada en noviembre 2016 que fue en promedio de 4% y en marzo 2017 se ubicó en 5.0%. Ahora bien, la cartera con niveles de deterioro bajos es la del mes de septiembre del año 2016, ya que su porcentaje mayor no supera el 2.1%, mientras las demás cosechas se encuentran entre el 3% y 7%.

**Sistema de Bancos: Cartera de Microcrédito
Análisis de Cosechas por Saldo de Créditos**



Fuente: Información financiera remitida por las entidades controladas por la SB

En síntesis, el mayor índice de calidad a marzo de 2017, se refleja por las operaciones de créditos originadas en marzo 2016 con un 10.5%, y respecto a los saldos el índice de calidad a la última fecha de análisis es mayor para los originados en marzo 2016 con el 6.4%.

El microcrédito y el emprendimiento en Ecuador

En el artículo 283 de la Constitución de la República, se establece que “el sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir”. Cabe acotar que el Plan del Buen Vivir promueve la mejora del bienestar de la población ecuatoriana que posibilite el

desarrollo y una buena calidad de vida, planteándose como una prioridad el apoyo a los emprendedores.

Tomando en cuenta esto, la política económica tendrá los siguientes objetivos: (Constitución del Ecuador, artículo 2084):

1. Asegurar una adecuada distribución del ingreso y de la riqueza nacional.
2. Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.
3. Asegurar la soberanía alimentaria y energética.
4. Promocionar la incorporación del valor agregado con máxima eficiencia, dentro de los límites biofísicos de la naturaleza y el respeto a la vida y a las culturas.
5. Lograr un desarrollo equilibrado del territorio nacional, la integración entre regiones, en el campo, entre el campo y la ciudad, en lo económico, social y cultural.
6. Impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales.
7. Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo.
8. Propiciar el intercambio justo y complementario de bienes y servicios en mercados transparentes y eficientes.
9. Impulsar un consumo social y ambientalmente responsable.

Estos artículos de la Constitución, permiten entender que ayudar a personas vulnerables y atender necesidades de empresas pequeñas e individuales implica comprender su funcionamiento e impulsarlas hacia el éxito, tomando en consideración el papel importante que juegan en la economía de la nación. Bajo este contexto, el emprendedor, representa un impulso hacia la innovación y el crecimiento.

Según Kantis, 2004, el mayor obstáculo para la creación de empresas es la falta de financiación; aunado a otros aspectos negativos como las condiciones de mercado, educación y el entorno legal. Sin embargo, así como hay aspectos negativos existes aspectos positivos que contribuyen a dar impulso al emprendimiento, tales como: la motivación, experiencia, perseverancia y las oportunidades de mercado.

Conclusiones

El microcrédito es un nuevo enfoque de desarrollo, no se trata de otorgar recursos sin provecho, sino de ofrecer las herramientas necesarias, a través de préstamos de dinero, a fin de que las personas beneficiarias puedan por sí mismas encontrar una salida a su situación de pobreza. Una de las características principales del microcrédito es la devolución de las cantidades prestadas, para poder ser otorgadas más adelante a otras personas y contribuir con la sostenibilidad del ente que las otorga.

El microcrédito permite revitalizar las comunidades y sociedades a nivel mundial, lo que conlleva a un cambio de las condiciones de vida de las personas más vulnerables. Algunos emprendedores sólo han utilizado préstamos de sumas muy pequeñas de dinero para iniciar un negocio y hacerlo prosperar, lo que ha conducido al fortalecimiento y al avance de las economías.

El microcrédito poco a poco ha cobrado importancia dentro del sistema financiero ecuatoriano. Actualmente representa uno de los rubros más importante en el total de cartera crediticia, y con el paso del tiempo ha ido creciendo sostenidamente. En Ecuador, los microcréditos son aquellos otorgados a una persona natural o jurídica con un nivel de

ventas anuales inferior o igual a USD 100,000.00, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades.

Los microcréditos en Ecuador están subsegmentados de la siguiente manera: Microcrédito Minorista, Microcrédito de Acumulación Simple, y Microcrédito de Acumulación Ampliada. Se diferencian entre ellos, en el saldo adeudado de microcréditos a las entidades del Sistema Financiero Nacional.

En cuanto a las tasas de interés para el sector siguen siendo altas, con relación a los otros segmentos de crédito, pero que se han estabilizado, fundamentalmente por las regulaciones establecidas por el Banco Central del Ecuador.

En el caso de los Microcréditos en Ecuador, los mayores índices de calidad se registraron en saldos con índices de calidad promedio aceptables, para las cosechas de marzo 2017 y octubre 2016. Además, el mayor índice de calidad a marzo de 2017, se refleja por las operaciones de créditos originadas en marzo 2016.

En conclusión general, el mayor obstáculo para la creación de empresas es la falta de financiación; aunado a otros aspectos negativos como las condiciones de mercado, educación y el entorno legal. Sin embargo, así como hay aspectos negativos existen aspectos positivos que contribuyen a dar impulso al emprendimiento, tales como: la motivación, experiencia, perseverancia y las oportunidades de mercado. Sin lugar a dudas, los microcréditos constituyen un gran apoyo al emprendimiento ecuatoriano, muchas personas en Ecuador, se han valido de ellos para iniciar y hacer prosperar su negocio.

Bibliografía

Constitución de la República del Ecuador. Asamblea Constituyente de Ecuador

Departamento de Información Pública de las Naciones Unidas (2004), en cooperación con el Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización y el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas DPI/2357—42771— Agosto de 2004

Jansson, T., Rosales, R., Westley, G. (2003). Principios y prácticas para la regulación y supervisión de las microfinanzas. BID.

Junta de política y regulación monetaria y financiera. Resolución No. 043-2015-F

Kantis, H., P. Angelelli, V. Moori, 2004. Desarrollo emprendedor: América Latina y la Experiencia Internacional. BID-FUNDES Internacional s.l.

Lacalle, M. (2010). Glosario básico sobre Microfinanzas. Madrid: Foro Nantik Lum de MicroFinanzas.

LEDGERWOOD, J. (1999): Manual de Microfinanzas. Una perspectiva institucional y financiera, 1ª impresión en español, World Bank, Sustainable Banking with the Poor, Washington D.C.

Mix Market (2016) www.mixmarket.org

PEREIRA, F. (2007): La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una misión sistémica y humanista. Cuadernos de Administración, Universidad Javeriana, Bogotá.

Mecanismos Financieros de ayuda para las madres solteras ecuatorianas

Financial Mechanisms to support mothers ecuadorian singles

Betilde Josefina Contreras Caicedo

ORCID: 0000-0002-6877-6310

betilde.contrerasc@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Carlos Gabriel Parrales Choez

ORCID: 0000-0001-7006-4614

carlos.parralesch@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Elizabeth Marina Macías Chuto

ORCID: 0000-0003-4161-9689

elizabeth.maciasc@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Resumen

En la actualidad una gran mayoría de madres se enfrentan día a día al gran desafío que representa encargarse totalmente de la crianza de sus hijos, la atención del hogar en general con sus múltiples responsabilidades y la tarea de cubrir las necesidades económicas de su familia, lo cual puede generarles una gran tensión y hacer que la carga se haga más pesada. Por tal razón, la intención de esta ponencia es presentar una aproximación sólo de sentido teórico mediante una investigación de tipo documental respaldada en una revisión literaria sobre las madres solteras y las oportunidades de acceder a mecanismos financieros o ayudas económicas, particularmente en Ecuador. En este sentido se encontró que las madres, por ser una población tan sensible tiene prioridad para obtener estos beneficios, de igual forma, se demostró que el estado ofrece una serie de ayudas de distintos tipos y que en estos momentos se está generando un plan para seguir fortaleciendo la inclusión financiera para obtener mayor accesibilidad al

financiamiento.

Palabras clave: Finanzas, financiamiento, madres, mecanismos, inclusión, emprendimiento.

Abstract

Nowadays, the vast majority of mothers face the great challenge of taking care of the upbringing of their children, the care of the home in general with its multiple responsibilities and the task of covering the economic needs of their family, day by day, which can generate a great tension and make the load heavier. For this reason, the intention of this paper is to present a theoretical approach only through documentary-type research supported by a literary review of single mothers and opportunities to access financial mechanisms or economic aid, particularly in Ecuador. In this sense, it was found that mothers, being such a sensitive population, have priority to obtain these benefits, likewise, it was shown that the state offers a series of different types of aid and that a plan is currently being generated to continue strengthening financial inclusion to obtain greater accessibility to financing.

Keywords: Finance, financing, mothers, mechanisms, inclusion, entrepreneurship.

Introducción

La investigación que se presenta a continuación tiene como objeto dar a conocer los mecanismos financieros de ayuda para las madres solteras ecuatorianas. Se considera este tema en vista de la gran problemática que representa para una madre soltera encargarse de la manutención de sus hijos sin una ayuda económica o la obtención de un financiamiento que le permita iniciar un emprendimiento.

Se pretende además especificar algunos mecanismos financieros y ayudas monetarias que están disponibles para la población ecuatoriana, en especial la que está expuesta a la vulnerabilidad; quien debe representar el centro de atención del país. Asimismo, se quiere dar una idea general de lo que significa el emprendimiento, las finanzas y el

financiamiento. De igual forma, se considera la temática de cómo se relaciona el emprendimiento con el financiamiento.

Con la mejor intención de querer ayudar a las madres solteras en la compleja responsabilidad que deben asumir para la atención económica, física y emocional de sus hijos como grupo familiar; se ha querido abordar este tema de la necesidad de emprender como una tarea para salir adelante. En vista del entorno en que vivimos, cada día es más habitual encontrar a este tipo de familias donde la madre sola debe asumir este papel; por ello, es importante dar a conocer la idea de que esta situación que se interpreta como un gran problema se pueda ver desde la perspectiva más sencilla y buscar soluciones para que se convierta en una situación positiva, donde las madres se sientan motivadas a luchar por sus hijos y verlos como un incentivo para continuar.

De igual manera, se pretende impulsar a las madres a seguir adelante y solicitar la ayuda de los entes gubernamentales para que cuenten con un apoyo y verlo como un derecho que tiene la población en general y sobre todo la más sensible, ya sea para un financiamiento u optar por las ayudas financieras que están vigentes en este momento.

Referencias teóricas

Definición de Finanzas

Para abordar el concepto de Financiamiento es primordial conocer en primera instancia lo que significa el término finanzas, por lo cual a esta se le define según García V (2014) como el conjunto de actividades mercantiles relacionadas con el dinero de los negocios, de la banca y de la bolsa; y como el grupo de mercados o instituciones financieras de ámbito nacional o internacional. Por lo tanto, la palabra

finanzas se puede definir como el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor. En consecuencia, la palabra finanzas en muchos casos provoca reacciones distintas, las cuales pueden ir desde el interés y la curiosidad hasta el temor y la angustia y esto se debe a que la perciben como algo complejo, poco accesible y que solo es manejado por los estudiosos; en realidad, estas pueden ser tan sencillas, interesantes y útiles si se

cuenta con los conocimientos financieros esenciales.

El sistema financiero

De acuerdo con lo referenciado por la Subgerencia Cultural del Banco de la República de Colombia (2015) El sistema financiero se encarga de mediar entre aquellas personas que no gastan todo su ingreso, es decir, tienen excedentes de dinero y los que gastan más de lo que tienen y, por lo tanto, necesitan esos recursos para financiar sus actividades de consumo o inversión como abrir un negocio, comprar casa propia, entre otros. Esto se traduce en que el sistema financiero permite que el dinero circule en la economía, que pase por muchas personas y que se realicen transacciones con él, lo cual incentiva un sin número de actividades, como la inversión en proyectos que, sin una cantidad mínima de recursos, no se podrían realizar, siendo esta la manera en que se alienta toda la economía.

Como lo indica Sergio V (2013), el Sistema financiero internacional se define como el conjunto de instituciones que, con base en los mercados financieros, proporciona medios de financiación a los países, a las instituciones y a las empresas, para el desarrollo de sus actividades y para el logro de equilibrios financieros. Esto significa que el sistema financiero de un país es el conjunto de instituciones que proveen recursos para el desarrollo de actividades y proyectos en atención a necesidades de la población. De igual forma, el mencionado autor, hace también alusión a las Finanzas públicas mencionando en cuanto a los gobiernos que estos por lo general gastan más de lo que reciben. El déficit de un gobierno, que no es otra cosa que el diferencial entre los ingresos obtenidos y los egresos aplicados se debe financiar, es decir, deben obtenerse los recursos faltantes para poder realizar los gastos programados.

En consideración con este tema, el gobierno recibe recursos financieros por medio de los impuestos y derechos que cobra, por la ganancia que generan las empresas estatales, por la emisión de dinero que realiza y, en última instancia, por los recursos en préstamos que puede obtener. En este mismo orden de ideas, es importante destacar que el

gobierno utiliza todos los recursos disponibles para cubrir sus gastos, crear infraestructura, garantizar la seguridad de sus ciudadanos.

Asimismo, el gobierno busca establecer las condiciones económicas propicias que estimulen el desarrollo de la población y estas actividades. Para tales fines, cuando el gobierno necesita recursos emite algunos instrumentos financieros y con ello capta los recursos que tienen en exceso los individuos o las empresas. El instrumento más común que tienen algunos gobiernos es el denominado certificado de la tesorería o pagaré gubernamental. Cada determinado tiempo el gobierno emite certificados de la tesorería y la gente los adquiere, es decir invierte, entregando sus recursos al gobierno.

A través de los mecanismos financieros que desarrolla un país, los habitantes que así lo requieran, en especial la población vulnerable como: es el caso de las madres solteras; pueden valerse de estos para ejecutar un emprendimiento y así tener un impulso económico para iniciarlo y poder sustentar a su familia. Al haber sacado a relucir el tema del emprendimiento que se encuentra estrechamente ligado con el tema del financiamiento, sería de gran consideración definir este término emprendimiento.

El emprendimiento

Esta acción es conceptualizada por Jaramillo (2008) como una capacidad que tienen las personas para progresar de manera novedosa y con ideas renovadas. En este sentido el emprendimiento es ejecutado por pioneros capaces de alcanzar una meta u objetivo para lo cual se esfuerzan abnegadamente. Asimismo, Gómez (2016) indica que el proceso de emprendimiento combina tres elementos a saber: el actor principal es decir el emprendedor, la idea y el capital, reconociendo el apoyo del emprendedor basado en dos elementos adicionales: la idea de negocio con viabilidad del mercado y el capital. Cuando un emprendimiento no logra el éxito deseado, se debe considerar uno de los tres elementos, así como la combinación entre ellas.

En este mismo orden de ideas, el emprendimiento femenino se refiere según Schumpeter (1934) a las mujeres innovadoras, dinámicas, fuera de lo común, soñadoras, visionarias, que actúan como destructores del equilibrio de mercado, iniciadores del cambio y creadores de nuevas oportunidades. Este concepto deja claro que el emprendimiento tiene como intencionalidad el inicio de actividades productivas. De acuerdo con estos conceptos se puede concluir que el emprendimiento y el financiamiento van de la mano puesto que, el emprendimiento necesita una base o sustentabilidad y ésta sin duda es el financiamiento. En la actual sociedad en la que se vive, las madres solteras no son vista en un contexto extraño, puesto que este tipo de familias abundan cada día más. En vista de eso se aprecia la urgencia que existe de que se planteen oportunidades de financiamiento para las mujeres que llevan solas la pesada carga de cubrir las necesidades básicas de sus hijos.

Generalidades del sistema financiero ecuatoriana

Espinoza S, Estrella Y, Solís R (2016) referencian que el sistema financiero ecuatoriano y su aporte en la redistribución del gasto social ha sido positivo, puesto que en La Ley Orgánica de Redistribución de los Ingresos para el Gasto Social que El 25 de octubre de 2012 el ejecutivo envió al presidente de la Asamblea Nacional, en calidad de urgente en materia económica, se propuso de acuerdo al mandatario, que se consideraba indispensable incrementar el valor del BDH y de la Pensión Asistencial para la población más vulnerable como los adultos mayores y mujeres desprotegidas de manera que permita alcanzar el efectivo goce de los derechos a una vida digna, a través de la educación, salud, vivienda, vestido, alimentación y seguridad social; y, planificar el desarrollo nacional a través de la erradicación de la pobreza, promoción del desarrollo sustentable y la redistribución equitativa de los recursos y la riqueza para acceder al buen vivir.

Con relación a esta Ley, la misma fue aprobada en el pleno de la Asamblea Nacional el 4 de diciembre de 2012 y publicada en el registro oficial No. 847 del 10 de diciembre del

mismo año. La mencionada ley modificó artículos de la Ley de Régimen Tributario Interno, Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria en el Ecuador, Ley General de Instituciones en el Sistema Financiero, Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, Ley de Creación del Servicio de Rentas Internas.

En el mismo orden de ideas, la iniciativa reformatoria de la descrita ley se manifestó en virtud del artículo 300 de la Constitución de la República del Ecuador de 2008, que aborda el principio de Progresividad, y establece que se debe exigir a quienes tengan una mayor capacidad económica que soporten una mayor carga tributaria, por ello se designa a las Instituciones Financieras del Ecuador, para que lleven dicha imposición. Algunas de las medidas que establece esta ley son: 1. Se incrementa el impuesto a los activos en el exterior del 0.08% al 0.25% 2. Se incrementa el impuesto a los activos de subsidiarias en el exterior. 3. IVA a servicios bancarios, los cuales según el proyecto serán asumidos por los Bancos y no deberá ser incrementado en el precio al cliente. 4. Eliminación de los beneficios tributarios en cuanto al Impuesto a la Renta, ya que antes si los bancos reinvertían sus utilidades sólo pagaban un 10% en este tributo 5.

Mecanismos financieros de ayuda para madres solteras

En función de las grandes necesidades que tiene la población ecuatoriana, en especial las madres solteras las cuales representan una contribución importante al futuro de sus hijos y la sociedad en general, puesto que el apoyo financiero que se les pueda otorgar a ellas va en beneficio especial para su familia y este es el que se transformará en lo que será la población futura; el gobierno a través del sistema financiero ecuatoriano ha visto la necesidad de considerar la redistribución del gasto social, por lo cual, a través de los años han fortalecido los planes de financiamiento.

En consonancia con lo ya expuesto, en uno de los planes para ayudar a estas familias, se sugirió otorgar el Bono de Desarrollo Humano. Los beneficiarios de este subsidio son representantes de las familias que viven en condiciones de extrema pobreza y vulnerabilidad. De preferencia, se lo suele dar a la mujer jefa de hogar, la cual presenta una gran necesidad de atención por todo lo que implica atender el sustento de sus hijos y otras necesidades.

En este mismo contexto de ideas, dicho Bono es de \$50 y posee un componente variable, hasta \$150; dependiendo esto del número de hijos. En el caso de que sean Hijos menores de cinco años 1º hijo: 30 dólares más. 2º hijo: 27 dólares más. 3º hijo: 24,30 dólares. Hijos entre 5 y 18 años 1º hijo: 10 dólares adicionales. 2º hijo: nueve dólares más. 3º hijo: 8,10 dólares adicionales. Según explica el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), es: La política de aseguramiento no contributivo tiene por objeto cubrir a los grupos que se encuentran en situación de pobreza y vulnerabilidad frente a la necesidad de ingresos, con el fin de evitar el deterioro del consumo básico. Por tales razones, El Gobierno Nacional consolida al Plan Toda una Vida como una intervención de política pública sustentada en el Plan Nacional de Desarrollo 2017 – 2021, con el objetivo de modificar las condiciones estructurales de desigualdad y pobreza en el Ecuador.

De acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo (2017 – 2021) El Plan Toda una Vida se sustenta en tres elementos fundamentales: en primer lugar se reconoce que el desarrollo se da a lo largo de la vida; un segundo elemento es que las condiciones de vida en las distintas etapas están relacionadas con lo que sucedió en las etapas previas; y finalmente, que los seres humanos vivimos en un entorno y en un espacio temporal en el que interactuamos que incide en nuestros niveles de bienestar.

Este instrumento de política pública prioriza a la población en mayores condiciones de vulnerabilidad. Pues parte de la premisa de que existen condiciones que se constituyen en factores de riesgo en las distintas etapas de la vida, y que no todas las personas tienen los mismos recursos y capacidades para enfrentarlos. Por ello, el Plan Toda Una

Vida busca transformar las condiciones de vida de la población a través de un trabajo sostenido en la reducción de factores de riesgo, el fortalecimiento de capacidades y la generación de oportunidades mediante una intervención integral. Así, el Plan se ejecuta a través de 7 Misiones, las cuales permiten avanzar en la consolidación de una base de protección social, a saber:

Misión Casa para Todos: constituye una propuesta de política pública que va más allá de la construcción de vivienda en su sentido estricto. Su propósito principal se basa en la generación de condiciones que promuevan el acceso a vivienda segura, adecuada y digna, siendo éste el punto de partida para la mejora de las condiciones de vida de las personas. De esta manera, se busca reducir las brechas sociales de desigualdad social y asegurar el acceso universal a servicios básicos, en el marco de la construcción de comunidades participativas, resilientes y emprendedoras.

En el mismo orden de ideas, esta ayuda puede ser muy oportuna para una madre que está al cuidado total de sus hijos, ya que puede brindarle la oportunidad de iniciar un emprendimiento en su propio hogar, ahorrar más sus recursos al no tener que pagar un arriendo y garantizar el bienestar de sus hijos, así como también obtener una mayor seguridad para ellos.

Misión Impulso joven: está dirigida a la población de 18 a 29 años, con prioridad en la que se encuentra bajo la línea de pobreza; entre ellas las madres solteras jóvenes que no cuentan con una preparación para asumir su rol y más si se presenta la ausencia de la figura paterna. En esta población se manifiesta la existencia de condiciones estructurales que imposibilitan a los jóvenes acceder a los medios materiales, formativos y simbólicos para satisfacer sus necesidades, afectando sus condiciones presentes, la de las siguientes etapas de su vida, y la de generaciones venideras. Así, la Misión busca atender, motivar, fortalecer, empoderar y proteger, mejorar las capacidades y generar mayores oportunidades para los jóvenes ecuatorianos en su inserción en el sistema productivo del país.

Misión Las Manuelas: tiene la finalidad de garantizar la atención integral de las personas con discapacidad y la de sus núcleos familiares. Para esto se considera importante promover acciones que permitan a las personas con discapacidad alcanzar su autonomía para que puedan tomar decisiones sobre aquellos temas específicos que afectan su desarrollo. A su vez, se busca otorgar servicios de atención en salud constante y fortalecer sus propias capacidades, habilidades y competencias.

En cuanto a los núcleos familiares que acogen a personas con discapacidad, esta intervención estratégica busca fortalecer las capacidades y habilidades de cuidado de su entorno más cercano, favoreciendo de esta forma la autonomía y la inclusión social de la persona con discapacidad y de su núcleo familiar. Esto puede ser de gran ayuda para las madres que tienen un hijo discapacitado, ya que puede mitigar en parte los gastos continuos que su atención en materia de salud puede causar.

Misión Menos Pobreza, Más Desarrollo: tiene la meta de avanzar en la consolidación de una protección social mediante la coordinación de la acción pública y privada, orientada a disminuir la pobreza, a través del incremento de la capacidad de consumo de los hogares, el acceso a servicios sociales y la generación de capacidades. Este plan o Misión se concibe como un mecanismo de combate contra la pobreza; la cual es un fenómeno multidimensional que comprende la falta tanto de ingresos como de las capacidades básicas para vivir con dignidad. El combate a la pobreza implica retos significativos, pues la pobreza es en sí misma un problema de garantía de Derechos Humanos, producto de sistemas sociales, económicos y políticos excluyentes e injustos.

Mis Mejores Años: es una propuesta operativa del Estado Ecuatoriano que, en base al enfoque del envejecimiento activo y saludable, busca mejorar la calidad de vida de las personas mayores de 65 años, particularmente de aquellas que se encuentran en mayores condiciones de vulnerabilidad. Pretende, además, generar un cambio cultural de carácter universal, encaminado al reconocimiento de las personas adultas mayores como

sujetos de derechos, y como principales actores de su desarrollo y de la sociedad. Por ello, entre sus prioridades se incluye acciones específicas orientadas a eliminar aquellos mitos que tienen muchos.

En relación con lo anterior, estas falsas ideas pueden impedir el pleno desarrollo de las personas en esta etapa de la vida e impiden interiorizar en la sociedad la necesidad de convivir entre distintas generaciones comprendiendo que la diversidad es una riqueza, y que cada grupo poblacional tiene necesidades específicas que deben ser atendidas en un marco de corresponsabilidad social.

Misión Mujer: constituye una intervención emblemática para enfrentar las principales problemáticas que atentan contra la autonomía integral de las mujeres, siendo la violencia por razones de género, el embarazo en niñas y adolescentes y la falta de acceso a recursos económicos las problemáticas priorizadas, por la afectación que estos tienen en el ejercicio del conjunto de derechos. Se fundamenta en el reconocimiento de las mujeres, en todo el ciclo de vida como sujetos plenos de derechos.

Misión Ternura: tiene como objetivo promover el bienestar humano desde la gestación y durante los primeros 5 años de vida de niños y niñas. Para alcanzarlo, se articulan las acciones interinstitucionales en las que participa el Estado, los Gobiernos Autónomos Descentralizados, la sociedad, la comunidad y la familia. Con esto se potencia el desarrollo integral de niños y niñas, en un marco de interacciones positivas, apego afectivo y atención receptiva. Lo cual implica que las personas adultas reconocen e identifican que niños y niñas tienen sus propias necesidades, las cuales se manifiestan conforme a su edad y que requieren ser atendidas en entornos estables, de protección y seguros.

Asimismo, es importante considerar que el desarrollo alcanzado durante la gestación y los 5 primeros años de vida, serán determinantes para el desarrollo general de la persona a lo largo de todo su ciclo vital. Para esto se atiende a la población de mujeres embarazadas, niños y niñas entre 0 y 5 años (60 meses), con servicios específicos en cuatro ámbitos: salud con ternura, promoción de alimentación y nutrición adecuada, fomento del juego para el aprendizaje temprano, y entornos seguros y protectores. Para esta intervención se han priorizado 96 cantones, con base en los niveles de desnutrición, pobreza y dificultades de acceso a viviendas adecuadas para el desarrollo de la niñez.

Por otra parte, el gobierno ecuatoriano a través de los años ha implementado diferentes planes de financiamiento y ayudas de capacitación para las madres solteras. Con relación a esto según un Boletín de Prensa de la Superintendencia de Bancos un grupo de madres solteras reciben capacitación en Guayaquil. La Dirección Regional de Atención y Educación al Ciudadano de Guayaquil, de la Superintendencia de Bancos, con su programa de Educación Financiera, “Finanzas Seguras, Tranquilidad Futura”, capacitó a un grupo de mujeres de la Fundación “Apoyo a las Madres Solteras En Acción” (AMSE) y a funcionarios del Consejo de la Judicatura.

El objetivo de este taller fue instruir a los ciudadanos en la toma de mejores decisiones al momento de manejar sus finanzas personales, en pos de construir una cultura financiera. En la charla, se destacó la importancia de la promoción de la educación financiera desde los hogares, como aspecto fundamental en la generación de hábitos como el ahorro. Además, los asistentes conocieron la diferencia entre necesidad, gusto y meta, como una categoría de los egresos. A su vez, se brindó información sobre productos y servicios financieros, y las vías para la presentación de reclamos, en el marco de la Defensa de los Derechos del Usuario del Sistema Financiero.

Según lo publicó el Diario El Heraldó (2019) el Gobierno Nacional últimamente, sigue analizando mecanismos para incentivar la inclusión financiera y esto lo constató El vicepresidente de la República, Otto Sonnenholzner, quien mantuvo una entrevista radial

en donde destacó que el Gobierno Nacional está revisando un proyecto que tiene como prioridad promover la inclusión financiera en beneficio de los ecuatorianos y la simplificación de trámites. Asimismo, indicó que se analizan mecanismos para impulsar a los ciudadanos a bancarizarse, lo que significa más seguridad, acceso a crédito, mayores facilidades de ahorro y desarrollo económico.

Conclusiones

Esta información ya expuesta a través de este contenido reflejó la conclusión de que los mecanismos financieros son de gran importancia para el crecimiento económico de cada individuo, familia y de la población, asimismo, se pudo demostrar que existe una estrecha relación entre el emprendimiento y financiamiento en vista de que este último, permite focalizar el inicio de un emprendimiento impulsado por recursos.

Por otra parte, se llegó a la conclusión de que el gobierno ecuatoriano tiene la misión de impulsar la inclusión financiera para poder acceder a financiamientos que beneficien especialmente a los más necesitados, en particular a las madres solteras puesto que, al referirse a ellas, están involucrados también sus hijos y su bienestar.

Igualmente, se obtiene la conclusión de que las madres solteras pueden optar por el impulso económico que puede ofrecer un financiamiento y por ayudas monetarias que ofrece el gobierno; lo cual constituye un aspecto muy positivo para este grupo de la población femenina. Pese a todo esto, se sugiere mayor colaboración financiera para emprendimientos y ayudas económicas por parte del estado que no alcanza a cubrir satisfactoriamente la demanda de la intención emprendedora y de la población con escasos recursos. Se recomienda, además, fomentar otros mecanismos financieros y planes de ayuda para esta población que se encuentra en verdadera necesidad.

Referencias consultadas:

García V (2014) Introducción a las Finanzas. Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V. De Renacimiento 180, Colonia San Juan Tlihuaca Miembro de la Cámara Nacional de la Industria. Editorial Mexicana. Registro Núm. 43 ISBN ebook: 978-607-438-879-4.

Sergio V, (2013) el Sistema financiero internacional
Subgerencia Cultural del Banco de la República de Colombia (2015). Sistema financiero.
Recuperado de:
http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/sistema_financiero

Ley Orgánica de Redistribución de los Ingresos para el Gasto Social (2012). Ecuador. Registro oficial 847 del 10 de diciembre del 2012. Publicado en Revista Futuros No.21, 2008 Vol. VI. Quito –Ecuador. Revista electrónica. <http://www.revistafuturos.info>.

Espinoza E, Estrella, Y, Solís R (2016). T1 - El sistema financiero ecuatoriano y su aporte en la redistribución del gasto social. T1 VL 1 DO - 10.21892/24627593.176 Perspectiva Socioeconómica.

Plan Nacional de Desarrollo (2017 – 2021). Plan Toda Una Vida - Intervención Emblemática 9/12/2019 – Secretaría Técnica Plan Toda una Vida
<https://www.todaunavida.gob.ec/plan-toda-una-vida/2/3>.
Gómez, L. A. (2016) Teorías del Emprendimiento. Disponible en:
http://aulavirtual.tecnologicocomfenalcovirtual.edu.co/aulavirtual/pluginfile.php/520365/mod_resource/content/1/TEORIAS%0DEL%20EMPREDIMIENTO.pdf

Jaramillo, L. (2008) Emprendimiento: Concepto básico en competencias.

Schumpeter (1934) the theory of economic the development.

Diario El Heraldo (2019) <https://www.elheraldo.com.ec/ecuador-busca-mejorar-inclusion-financiera/> junio 2019.

Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES).

Madres solteras emprendedoras en la Economía Ecuatoriana actual
Entrepreneurial single mothers in the current Ecuadorian Economy

Clemente Aladino Moreira Basurto

ORCID: 0000-0003-0039-7258

clemente.moreirab@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Jorge Aníbal Quintanilla Gavilanes

ORCID: 0000-0002-3291-5163

anibal.quintanillag@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Erick Paúl Murillo Delgado

ORCID: 0000-0002-0819-1724

erick.murillod@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Resumen

Las madres llevan una vida ajetreada y compleja lo que indica que no es sencilla, puesto que en la mayoría de los casos deben estar 24/7 al cuidado integral de los hijos, así como la administración de su hogar, más aún cuando se refiere a las familias monoparentales, donde son ellas jefes de hogar. Ante esta situación, la intención de esta ponencia es esbozar una aproximación sólo de sentido teórico mediante una investigación de tipo documental sustentada en una revisión literaria sobre las madres solteras emprendedoras, particularmente en Ecuador. En este sentido se encontró que las mujeres solteras ecuatorianas se han atrevido en algunos casos desarrollar ideas de negocio, sin embargo la mayoría le teme a los riesgos implícitos y por ende se desmotivan, al grado que alcanzan a abandonar su proyecto emprendedor. Por otra parte, aquellas mujeres persistentes han logrado mantener su idea de negocio activa, por lo cual, revelar sus comentarios y vivencias al caso da fe de lo que han logrado a título

personal, familiar, y en la comunidades y sociedad donde operan con su práctica emprendedora.

Palabras clave: Emprendedor. Emprendimiento, madres, economía, sustento.

Abstract

The mothers lead a busy and complex life, which indicates that it is not easy, since in most cases they must be 24/7 to the comprehensive care of the children, as well as the administration of their home, especially when it comes to single-parent families, where they are heads of household. Faced with this situation, the intention of this paper is to outline an approximation only in a theoretical sense through documentary research supported by a literary review of single entrepreneurial mothers, particularly in Ecuador. In this sense, it was found that Ecuadorian single women have dared in some cases to develop business ideas, however most fear the implicit risks and therefore become discouraged, to the extent that they manage to abandon their entrepreneurial project. On the other hand, those persistent women have managed to keep their business idea active, therefore, revealing their comments and experiences to the case attests to what they have achieved on a personal, family, and community and society basis where they operate with their entrepreneurial practice.

Keywords: Entrepreneur. Entrepreneurship, mothers, economy, livelihood.

Introducción

La presente investigación tiene como objetivo considerar la necesidad del emprendimiento como base para mantener y fortalecer la economía de las madres solteras que representan el sostén de hogar se su(s) hijo(s). La familia de madre soltera se refiere a la madre que desde un inicio asume sola la crianza de sus hijos; y como es de conocimiento general es la mujer quien en la mayoría de las veces asume este rol, pues el hombre se distancia y no reconoce su paternidad por diversos motivos. Asimismo, es importante considerar que en el caso de las mujeres que crían solas a sus hijos se presenta una mayor dificultad en vista de las múltiples labores que debe cumplir una

madre para lograr atender satisfactoriamente a sus hijos y esto aunado al trabajo que recae sobre ellas en su totalidad para proveer económicamente para las necesidades básicas de sus hijos.

De igual forma, esta información tiene la intencionalidad de no subestimar a las madres solteras y encerrarlas en el abismo de la pobreza, miseria o incompetividad, para ello es imprescindible dejar de etiquetarlas con la idea de que "tienen un hogar incompleto". La diferencia entre lo incompleto y lo integrado es la conciencia que se tiene de las necesidades de cada uno de los miembros de la familia y qué se hace para satisfacerlas, y en este sentido la palabra y el ejemplo son las herramientas fundamentales.

Con la mejor intención de querer ayudar a las madres solteras en el difícil proceso que deben asumir, se ha querido abordar este tema de la necesidad de emprender como una tarea para salir adelante. En vista de la sociedad en que vivimos, cada día es más común encontrar a este tipo de familias donde la madre sola debe asumir este papel; por ello, es importante sembrar la idea de que esta situación que se interpreta como un gran problema se pueda ver desde la perspectiva más sencilla y buscar soluciones para que se convierta en una situación que no impacte con el efecto de paralizar, sino que impacte con el efecto de actuar; encontrando con inmediatez la salida e inculcando en las madres solteras el deseo de emprendimiento con una actitud optimista aun cuando supone riesgos.

Existe un gran índice familias conformadas por madres solteras, pero sin duda alguna la presencia del sexo opuesto psicológicamente es de gran importancia para el desarrollo del niño. Aunque esto puede suponer un problema para el desarrollo de los hijos, mayor puede ser el problema si la madre no evoluciona y se hace un plan de emprendimiento para establecer la economía familiar.

En atención a ello, este escrito se sustenta en una revisión literaria aplicando un tipo de investigación documental sobre la temática de emprendimiento como alternativa de

desarrollo económico, familiar y en ocasiones personal de las mujeres en el entorno económico donde interactúan.

A través de este contenido, se pretende alcanzar el objetivo de la visión optimista del emprendimiento de las madres solteras como alternativa para afrontar las dificultades económicas y que dichas madres lo vean como una solución con sus beneficios y retos para que puedan seguir adelante pese a la incertidumbre que esto genera. Asimismo, para que no se den por vencidas, sino que emprendan esta lucha con optimismo y valentía al considerar los posibles programas de apoyo para estas madres y grupos de ayuda para alcanzar sus objetivos.

Reflexiones Teóricas

A continuación se hace un abordaje teórico referencial sobre el emprendimiento, iniciando en el actor principal; es decir el emprendedor y a su vez la actividad de desarrolla en función de las razones que le lleva a emprender y como lo ejerce en su entorno.

- **Actor Principal: emprendedor-emprendedora**

El emprendedor es visto por Formichella (2002) como la capacidad de crear algo nuevo o de utilizar algo ya existente y con ello impactar en su vida y en la comunidad que habita. La diferencia entre un emprendedor y un individuo es la actitud. Las personas emprendedoras son capaces de crear, sacar adelante sus ideas, generar bienes y servicios, asumir riesgos y enfrentar problemas. Es un individuo que sabe no solo “mirar” su entorno sino también “ver” y descubrir las oportunidades que en él están ocultas. Posee iniciativa propia y sabe crear la estructura que necesita para emprender su proyecto, se comunica y genera redes de comunicación, tiene capacidad de convocatoria; incluso de ser necesario sabe conformar un grupo de trabajo y comienza a realizar su tarea sin dudar, ni dejarse vencer por temores.

Por otra parte, considerando los orígenes del término emprendedor, Richard Cantillón lo definió como “el agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto”, según lo referenciado por Castiblanco (2013). En este mismo orden de ideas, la autora hace mención de Jean Baptiste Say (1803), quien define al emprendedor como “un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad”.

Aun cuando compartían la visión de la importancia de la actividad emprendedora, Von Mises y Kizner diferían en sus implicaciones en los procesos de crecimiento y desarrollo; de acuerdo con lo que referencia Castillo (1999). Tal como indica Von Mises, el factor emprendedor estaba presente en todas las actividades humanas debido a que todas ellas generaban cierto grado de incertidumbre. Por lo tanto, él definió al emprendedor como alguien que desea especular en una situación de incertidumbre, respondiendo a las señales del mercado con respecto a precios, ganancias y pérdidas.

Con estas acciones el emprendedor ayuda a nivelar la demanda y la oferta generando ganancias para sí mismo en caso de haber especulado correctamente, y asumiendo las pérdidas si se equivocó. Según Castillo (1999), este conjunto de acciones satisface la demanda de mercado y construyen un acervo de conocimiento que con el paso del tiempo disminuye gradualmente la incertidumbre, tal como indica. Asimismo, se identificó características esenciales para que un individuo se considere emprendedor, entre las que se mencionan: el ser evaluador, calculador de costo y beneficios de forma numérica y con base en ello toma decisiones.

Por otra parte, considerando la relatoría sobre el emprendedor, si ellos no existieran, la tasa de crecimiento estaría ligada únicamente al aumento de los factores productivos tradicionales, según lo comentó Formichella (2002). Por lo cual, el ser emprendedor es ventajoso siempre que esté alerta a las señales del mercado, puesto que el emprendimiento no está enfocado en el conocimiento de oportunidades sino en el sentido

de “alerta” para aprovecharlas en función de lo que avizora.

En este sentido, Drucker (1985), relacionó al empresario como un innovador, y aclara que cualquier negocio pequeño y nuevo no es un emprendimiento, y quien lo lleva a cabo no es un emprendedor y viceversa. Por ejemplo, se hizo referencia al caso de Mc Donald’s, dado que en ese emprendimiento no se inventó un nuevo producto, pero sí innovó en el aumento del rendimiento y en la forma de comercialización. Este autor clásico destacó que las personas que son capaces de tomar decisiones pueden aprender a ser innovadores, y también consideró que la base del emprendimiento es teórica y no intuitiva, por lo tanto el emprendimiento es un rasgo característico de un individuo pero, no de personalidad.

En este mismo orden de ideas, Stevenson (2000) expresó que crear una empresa no es suficiente para ser considerado emprendedor puesto que un emprendedor busca continuamente una oportunidad para crear riqueza y no es un sentido lineal de creación de empresa y ya, así que es necesario que un empresario sea innovador para ser designado como emprendedor. En este particular, la cultura emprendedora tiene un sentido dinámico, puesto que el emprendedor arma su estrategia en función de la percepción de la oportunidad.

Por otro lado, el emprendedor actúa revolucionariamente y en el corto plazo, desafiando la jerarquía y prestando más atención a la coordinación. Formichella, (2002) lo asocia con el espíritu empresarial como el que hace que existan iniciativas de proyectos y negocios en las empresas. De acuerdo con el autor, el emprendedor que está en una empresa es quien puede lograr que una idea se desarrolle comercialmente.

- **Generalidades del emprendimiento femenino**

El emprendimiento es conceptualizado por Jaramillo (2008) como una capacidad que tienen las personas para progresar de manera novedosa y con ideas renovadas. En este sentido el emprendimiento es ejecutado por pioneros capaces de alcanzar una meta u

objetivo para lo cual se esfuerzan abnegadamente. Asimismo, Gómez (2016) indica que el proceso de emprendimiento combina tres elementos a saber: el actor principal es decir el emprendedor, la idea y el capital, reconociendo el apoyo del emprendedor basado en dos elementos adicionales: la idea de negocio con viabilidad del mercado y el capital. Cuando un emprendimiento no logra el éxito deseado, se debe considerar uno de los tres elementos, así como la combinación entre ellas.

En este mismo orden de ideas, el emprendimiento femenino se refiere según Schumpeter (1934) a las mujeres innovadoras, dinámicas, fuera de lo común, soñadoras, visionarias, que actúan como destructores del equilibrio de mercado, iniciadores del cambio y creadores de nuevas oportunidades. Este concepto deja claro que el emprendimiento tiene como intencionalidad el inicio de actividades productivas.

Considerando lo anterior, Lasio & Caicedo (2016) hacen referencia al informe del GEM (2016), donde se revela que la actividad empresarial en las mujeres de 61 economías del mundo se ha incrementado en un 7% en tan solo dos años. Se indican que la presencia de emprendedoras en el mundo es menor debido a su propia percepción y el sesgo existente entre las capacidades reales y la percepción de ellas mismas sobre sus capacidades, haciendo énfasis en los ámbitos financieros y tecnológicos.

Con relación a esto, la percepción de autoeficacia es más baja en las mujeres que en los hombres y esto condiciona la intención de emprender. La mujer está condicionada al papel que la sociedad le atribuye y esto influye en la intención de iniciar un negocio o no. Además, Lasio & Caicedo (2016) también hacen mención del informe "Women Entrepreneur (2014), el cual expone que las emprendedoras en economías de países emergentes prefieren iniciar su negocio siendo la única propietaria. El mismo informe refiere que la evidencia del espíritu empresarial indica un mayor crecimiento en los negocios que se inician con 3 o más propietarios.

Por otra parte, Sastre & Espíritu (2011) refiere las razones que llevan a las mujeres a abandonar sus ideas de negocio emprendedor, según el estudio aportado por Álvarez y

Otero (2004), resaltándose las responsabilidades familiares, las dificultades del capital humano y financiero, y la desigualdad existente entre los hombres y mujeres frente al riesgo.

En relación con el emprendimiento, Castillo (1999) revela la importancia de la competencia asegurando que la alternancia sistemática en las decisiones entre un periodo y el anterior, ofrecen un elemento para mejorar la competitividad con base en un conocimiento mayor y la posibilidad de comparar con una situación anterior. Por otra parte, el mismo autor enuncia que la principal diferencia entre los planteamientos de Schumpeter y los de los austriacos radica en que: él asume que el emprendedor actúa para distorsionar una situación de equilibrio existente ya que la actitud emprendedora rompe con el círculo continuo de mejoramiento. Asimismo, acota que el emprendedor se ubica como iniciador del cambio y generador de nuevas oportunidades y se presenta como una fuerza desequilibradora, aunque cada actividad emprendedora genere una nueva situación de equilibrio.

En contraste, los austriacos sugieren que los cambios generados por la actividad emprendedora tienden a equilibrar los mercados, puesto que, estos cambios ocurren en respuesta a un patrón existente de decisiones erradas, un patrón caracterizado por oportunidades perdidas. Para los austriacos, el emprendedor ajusta estos elementos discordantes que son ocasionados por la ignorancia previa del mercado, en palabras de Formichella (2002).

- **El emprendimiento en Ecuador**

El emprendimiento en Ecuador, así como en otros países es medido y referenciado por ejemplo con la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA), demostrando que el emprendimiento es el motor del crecimiento económico de las naciones y un mecanismo de solución de los gobiernos en épocas de crisis, en donde fijan especial atención y hasta motivación para ideas innovadoras. Se destaca que en los últimos años el emprendimiento femenino ha aumentado de manera considerable como el medio que

tienen las mujeres para desarrollarse personalmente y de manera profesional, debido a diferentes causas como crisis financiera de los países e independencia hacía sus propios logros reflejan que las ecuatorianas emprenden por necesidad, con poca experiencia en el sector y sin un estudio previo del mismo. El auge que tiene la actividad empresarial en mujeres, muestra paridad en las oportunidades para emprender tanto para el sexo femenino como el masculino.

Según la TEA, el Ecuador es el país con la tasa más alta en la región Andina según datos del GEM (2016), los emprendimientos femeninos en Ecuador revelan que 1 de 3 individuos han realizado gestiones para iniciar una actividad económica, por lo cual se considera una buena opción de carrera para la comunidad en general.

Aunque el emprendimiento femenino ha cobrado auge con el paso del tiempo, Rodríguez (2011) refiere que las emprendedoras en Ecuador habiendo establecido un negocio, en un tiempo no mayor a 42 meses deciden cerrarlo. Considerando esto, Aldrich & Zimmer (1986), mencionan que el emprendimiento femenino tiene como determinante para iniciar alguna actividad o no la intención de realizarla, esto quiere decir que la intención emprendedora es la clave para entender todo el proceso del emprendimiento, sin embargo, la intencionalidad de creación de negocio es mayor en los hombres que en las mujeres.

Según García, Jiménez y Escamilla (2018), destacan el informe sobre las Mujeres Emprendedoras (2014), los cuales revelan que las causas de abandono es el miedo al fracaso, ya que las mujeres tienen mayor miedo al fracaso que los hombres, y esto avanza dependiendo de la edad de estas. Para lograr el éxito es importante apostar por productos que tengan innovación, ya que esto marca la diferencia entre los emprendimientos. Cabe destacar que el nivel de diferenciación e innovación de los productos ecuatorianos es relativamente bajo, solo un 29% de emprendimientos ofrece un producto diferenciados; GEM Ecuador (2015).

Es importante señalar que los productos ecuatorianos presentan poca internacionalización, aunque se ha visto un aumento en aquellos negocios con clientes extranjeros según GEM Ecuador (2015). Por otra parte, Aldrich & Zimmer, (1986) mencionan que los motivos más relevantes para el cierre de negocios para las mujeres son: el sector, la familia, dificultades de capital humano y financiero y la desigualdad frente al riesgo. El cierre tiene principales motivos, por ejemplo, durante el año 2014 el principal motivo de cierre fue que el negocio no era lucrativo, pero en el año 2015 según datos de GEM Ecuador (2015); el principal motivo de cierre fue por razones personales.

También cabe destacar que las mujeres han sobrepasado ligeramente a la intención emprendedora con respecto a los hombres en Ecuador, sin embargo, la oportunidad para emprender aun la lidera los hombres. Se destaca también que las emprendedoras se encuentran entre 20 y 25 años, aunque existe un auge en el emprendimiento femenino, aún se sigue asociando a la actividad empresarial con los hombres. De los emprendedores con estudios de educación superior, la misma que no llega al 14%, el porcentaje de mujeres se encuentra por debajo del porcentaje de hombres. Ya sea por su sensibilidad, se destaca que el área donde más Emprendimientos Femeninos hay en Ecuador según La Revista Publicando, (5 No 14) es en el sector de servicios, en menor porcentaje le sigue el sector de la manufactura y los negocios.

Los negocios en los que más emprenden las mujeres, lo han hecho de manera individual, mientras que el éxito se da cuando los emprendedores son grupos de dos o más personas, por ende, se destaca que los hombres tienen una percepción más alta para emprender debido a la confianza de sus capacidades, se identifica que la principal causa para desertar es el miedo al fracaso por parte de las mujeres, y esto se agrava con la edad. El crecimiento de emprendimientos femeninos es notable y se enfatiza que las actividades de innovación son su especialidad, a pesar de que los hombres lideran el ámbito de internacionalización de sus emprendimientos.

Si bien es cierto, los emprendimientos que han cerrado han sido más por mujeres, ellas tienen como prioridad la familia, factor que se ve a lo largo de Latinoamérica, consta

como principal causa las razones personales, seguido de que el negocio no es lo que se esperaba y problemas de financiamiento.

Cada día crece más la necesidad de llevar a cabo emprendimientos en Ecuador debido principalmente al índice de madres solteras. Por esta razón, muchas madres solteras anhelan tener la oportunidad de emprender para poder cubrir las necesidades básicas de sus hijos y así lo han expresado. Por ejemplo, Nathaly Torres de 22 años, es una madre soltera con 2 hijos que se separó por problemas personales. Por su edad y sus hijos la consideran una carga y por ello desea tener una oportunidad para el emprendimiento.

Asimismo, Viviana Rojas quien tiene 39 años cuenta que es madre soltera con un hijo. Es migrante retornada, vive con sus padres, que por el momento la están ayudando, pero por su edad y su hijo se le hace difícil encontrar un trabajo. Por esta razón se suma al grupo de mujeres que tanto desea lograr un emprendimiento. De igual forma, es el caso de Alexandra Quishpe que tiene 44 años, divorciada con 2 hijos, dice que actualmente está desempleada, tiene a cargo la salud de su padre de la tercera edad. Por su edad no le dan la oportunidad de acceder a un puesto de trabajo en alguna empresa, por tal razón ha decidido formar parte de un emprendimiento. Estas experiencias son solo una pequeña muestra de la necesidad de emprendimiento que existe en Ecuador y cada experiencia es única pues cada mujer tiene circunstancias diferentes para poder ejecutar un empleo de jornada completa.

Es importante señalar las grandes ventajas que tiene el emprendimiento personal o en equipo. Por ejemplo, puede brindar la oportunidad de trabajar de manera flexible, acomodar el horario de acuerdo a sus circunstancias, atender otras responsabilidades familiares simultáneamente, como es el caso de quienes emprenden desde su propio hogar o hasta desde un sitio de trabajo donde se reúne para llevar a cabo su emprendimiento, pues tiene la oportunidad incluso de abandonar el sitio por un rato para realizar otra actividad que le urge como por ejemplo la de ir a buscar a su(s) hijo(s) a la escuela. También puede tener la posibilidad de llevar a su hijo al trabajo mientras este

realiza la tarea, entre otras cosas.

Es imprescindible que, en la sociedad actual, las madres solteras comprendan que la atención de sus hijos no les impide automáticamente la posibilidad de trabajar. El emprendimiento es una gran oportunidad que permite no truncarle el futuro a sus hijos o privarlos de necesidades básicas que afecten su desarrollo físico, mental y emocional por errores que cometió la madre o el padre y que en ocasiones son la causa de la ausencia del padre; aunque en la mayoría de los casos se debe a el abandono del progenitor quien huye para evadir su responsabilidad o niega la paternidad.

- **Experiencias de emprendimientos femeninos en Ecuador**

En vista de las responsabilidades que tienen las madres a la hora de criar a un hijo y la gran relevancia que tiene el ingreso familiar para el sostén diario; algunas madres ya han creado su propio emprendimiento para seguir trabajando en Ecuador. Según el emprendimiento EFE en Ecuador (2018) La arquitecta, Isabel Jácome, y la licenciada en comunicación, María Cecilia Holguín, crearon un emprendimiento que ahora ofrece una salida flexible a muchas mamás ecuatorianas. (EFE)

Isabel Jácome tenía una exitosa carrera en una multinacional hasta que nació su bebé y el desafío de combinar su vida profesional con su faceta de madre, dificultad en la que gestó un emprendimiento que ahora ofrece una salida flexible a muchas mamás ecuatorianas. Y es que el panorama laboral para las profesionales y madres sigue siendo poco alentador en Ecuador, donde abundan las que se ven obligadas a abandonar sus puestos de trabajo al no poder compaginar largas jornadas con el cuidado de sus retoños tras la baja de maternidad.

Fue el caso de esta arquitecta de 33 años, y el de María Cecilia Holguín, 32 y licenciada en Comunicación, que rechazaron ser esclavas del ritmo impuesto por su labor profesional tras convertirse en progenitoras y decidieron lanzarse a la aventura, motivadas por su propia experiencia.

Según refiere Jácome ella era de las personas que cuando había una entrega de arquitectura trabajaba literalmente de sol a sol, pero la vida le cambió con un hijo, por lo que renunció a su plaza en una importante multinacional. Su socia Holguín siguió el mismo camino después de la gestación y ambas abrieron en noviembre de 2016 una página en Facebook tras elaborar un estudio de mercado sobre la posibilidad de crear una bolsa de trabajo para mamás con empresas interesadas.

Ya conocían experiencias similares en México, Estados Unidos y Reino Unido, pero en el mercado ecuatoriano no había nada parecido. Y la respuesta fue abrumadora, a la semana tenían un millar de madres pidiéndoles trabajo y hoy en día son gerentes de la empresa 'Lila Working Moms', que ha hecho de la modalidad de trabajo flexible su emblema, al que suman dosis de empoderamiento femenino. Esta empresa es producto de una noche de lactancia, según revela una de sus fundadoras al mostrar un cuaderno corporativo del mismo color y que representa, según explican, feminidad, equilibrio, liderazgo e independencia. Ambas llegaron a la conclusión de que se podía ser madre, trabajar y conciliar ambas cosas, pero sobre todo, que había mucha demanda.

Jácome, madre de un niño de 3 años y embarazada de su segundo hijo dice que El porcentaje de mamás que son felices sin flexibilidad laboral y trabajando mucho es bajo, como (también lo es el de) mamás felices a tiempo completo. Al comenzar el emprendimiento sintieron “una presión muy fuerte de parte de las mamás” y se aventuraron a sondear a empresas amigas. En la actualidad tienen registradas 75, fundamentalmente Pymes, donde “es más fácil tomar decisiones”, en campos tan diferentes como seguros, comunicación, arquitectura, eventos o trabajo social.

Tanto Jácome como Holguín comentan que les ha ido bien, el primer año publicaron 30 vacantes en modalidad flexible y buscaron trabajo a 25 mamás”, Apunta la emprendedora que la mayor parte de los 4.000 perfiles que aglutinan son de mamás profesionales entre 25 y 40 años y toda condición, desde las primerizas, hasta las que desean regresar al mercado con hijos ya universitarios, lo que les ha conducido a plantearse abrir el campo.

En sus reuniones de trabajo aplican el mismo principio y suelen juntarse en el equipo con sus respectivos bebés, y si alguna no puede acudir, lo hacen por videoconferencia.

Lila ofrece tres opciones: una bolsa de trabajo flexible para mamás, asesoría a empresas con sugerencias sobre medidas de flexibilidad laboral y conciliación familiar, y una red de beneficios con las que apoyan a las madres en su día a día.

Convencidas de que “cualquier trabajo puede ser flexible” en la actualidad, especialmente gracias a las nuevas herramientas tecnológicas, defienden que este planteamiento “no es utópico” en el país, aunque de momento los ejemplos sean muy puntuales. Según refiere Jácome, la tendencia está yendo hacia ese lado: crear modalidades de trabajo flexibles que den esta oportunidad de tener un balance familia-trabajo y que la productividad para las empresas también sea mayor.

Su compañera sostiene que pese a ser una lucha universal, “en las empresas no deben ser vistas como ese talento más costoso, sino por el lado productivo y eficiente” y lo argumenta en que “cuando una mujer se hace mamá le vienen un montón de cualidades así de la nada con el bebé, que las obliga a poder hacer muchas cosas a la vez”.

- **Planes de apoyo para el emprendimiento femenino**

Según el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) realizado en Ecuador en el 2010; el 46,6% de las madres solteras son jefas de hogar. Asimismo, refleja que el 51,3% de las madres tiene un hijo, el 20,6% dos hijos y el 7,1% tiene más de seis hijos. Otro dato que aporta es que el 37,2% de las madres solteras están entre 17 y 20 años.

En vista del alto índice de madres solteras, es indispensable que el gobierno elabore proyectos de apoyo financiero y capacitación para el emprendimiento. Con relación a este requerimiento, el Diario El Telégrafo de Ecuador (06-08-2019) comentó que Las capacitaciones forman parte de la estrategia Escuela de Inclusión Económica de la Misión Menos Pobreza Más Desarrollo, que busca mejorar los niveles de ingreso de la

población. Por lo cual, Usuaris del Crédito de Desarrollo Humano aprenden en el programa Escuela de Inclusión Económica del MIES, antes de recibir el dinero para instalar sus negocios.

Con respecto a este tema, se cita el caso de Mayra Acosta, habitante del barrio Flor de Bastión de Guayaquil, es una madre soltera que a diario lava y plancha ropa ajena para mantener a sus tres hijos. Su sueño es tener su propio negocio a través del Crédito de Desarrollo Humano (CDH), pero primero debe capacitarse. Ella conforma un grupo de 30 mujeres que reciben talleres en la Escuela de Chefs de Guayaquil, en donde aprenden técnicas y cuidados para la preparación de alimentos. Acosta planea vender caldo de salchicha y bollos de pescado en el barrio marginal en el que reside. Ya cuenta con una cocina, ollas y utensilios.

Un dato interesante es que El CDH de \$ 1.200, que es un anticipo del Bono de Desarrollo Humano, le ayudará a sostener y mejorar su negocio y así poder dedicar más tiempo a sus hijos. Las capacitaciones forman parte de la estrategia Escuela de Inclusión Económica de la Misión Menos Pobreza Más Desarrollo, que busca mejorar los niveles de ingreso de la población, tal como lo indicó Alain Vélez, coordinador Zonal 8 del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES). La finalidad del programa es erradicar la extrema pobreza por ingresos y romper con la dinámica intergeneracional de esta situación económica. Para obtener el CDH, los solicitantes deben acercarse a las oficinas distritales del MIES. Allí son inscritos y proceden a una jornada de capacitación de 20 horas, en las que aprenden sobre el manejo de un negocio.

Luego se desembolsan los recursos y los técnicos del MIES realizan seguimiento para constatar el avance del emprendimiento y que el dinero solicitado efectivamente se invierta en una actividad productiva. Desde enero a julio de 2019, 1.100 usuarios han recibido diferentes capacitaciones según el tipo de emprendimiento. El 81,03% recibió talleres administrativos con temas de innovación, marketing, contabilidad, tributación y servicio al cliente. Jhon Chele, analista zonal del MIES de la Zona 8, considera importante

buscar aliados estratégicos para capacitar a los emprendedores. Por ejemplo, con la Escuela de Chefs de Guayaquil se firmó un convenio de cuatro años para dictar talleres de fortalecimiento con técnicas básicas para las mujeres que tienen o piensan implementar negocios gastronómicos.

Cristian Moreno, profesor de la Escuela de Chefs, dijo que el objetivo de la capacitación es que la gente que manipula alimentos entienda por qué debe cuidar el aseo y los alimentos; además, la importancia de producirlos y despacharlos correctamente. El refiere que aquí aprenden la manera de recibirlos, almacenarlos, producirlos, servirlos y mantenerlos para que estén aptos al consumo humano. El chef aseguró que la mayoría de mujeres ya saben cocinar, pero a veces cometen errores graves que son fáciles de percibirlos. En el primer semestre del 2019, en el Distrito 8 que corresponde a los cantones Guayaquil, Durán y Samborondón, se han entregado 244 CDH, que ascienden a un monto de \$ 224.577,16. Los emprendimientos varían según su ubicación. En el sector urbano se levantan tiendas, bazares, restaurantes o ventas de textiles, artesanías y bisuterías. En el área rural hay negocios relacionados a cultivos de arroz y criaderos de pollos, chanchos y tilapias.

Para ello, El Centro de Inclusión Económica trabaja en cinco ejes: accesibilidad a capital de trabajo, fortalecimiento de capacidades, sistema nacional de comercialización inclusiva, tecnología social y micro redes de emprendimiento. Gracias a este plan, un total de 90 mujeres se han capacitado en la Escuela de Chefs en técnicas y manejo adecuado de alimentos. Para seguir avanzando en esta labor el MIES busca Instituciones aliadas y especializadas en función del emprendimiento para que dicten las capacitaciones correspondientes.

Conclusiones

El escrito investigativo ya elaborado, arroja la conclusión de que el emprendimiento es una de las formas más comunes de las que se valen las madres solteras para aportar el sustento diario a sus hijos y refleja además que, actualmente existe una gran cantidad de madres solteras que ven esta forma de empleo como una salida a la crisis económica que enfrenta su familia.

Asimismo, se llegó a la conclusión de que los individuos emprendedores poseen ciertas características particulares para ejercer el emprendimiento, sin embargo, pese a esto también se concluye que muchas madres no poseen estas actitudes particulares y sin embargo se han visto en la necesidad de emprender y a su vez aprender a cultivar y manifestar dichas actitudes.

De igual forma, se puede considerar la conclusión de que las mujeres ecuatorianas poseen una alta intención emprendedora y que aunque la población masculina las supera, no es mucha la diferencia entre ambos grupos aunque sigue existiendo el temor a los desafíos y al fracaso. Sin embargo, pese a ello se mantiene la línea promedio de motivación emprendedora y la ejecución del ejercicio emprendedor.

Además de lo antes expuesto, se llega a la conclusión de que muchas madres solteras han recibido apoyo financiero y de que el estado ecuatoriano ha otorgado ayudas económicas para dichos emprendimientos; lo cual constituye un aspecto muy positivo para la población femenina, es especial, las madres solteras. Sin embargo, se sugiere mayor colaboración financiera y de capacitación por parte del estado que no alcanza a abastecer la demanda de la intención emprendedora. Se recomienda además, fomentar otros mecanismos y planes de ayuda para esta población que se encuentra en condiciones de vulnerabilidad.

Referencias consultadas

Aldrich, H., & Zimmer, C. (1986). *The Art and Science of Entrepreneurship*. Cambridge: Chicago: Sexton

Castiblanco S. (2013). La construcción de la categoría de emprendimiento femenino. *Revista de la facultad de ciencias económicas de la Fundación Universitaria Konrad Lorenz*, Vol. XXI (2), Diciembre 2013, 53-66.

Castillo, A. (1999) Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. Programa emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional INTEC.

Diario EL Telégrafo. <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/mujeres-capacitacion-emprendimiento-ecuador>

Drucker, P. (1985) *La innovación y el empresario innovador*. Ed. Edhasa

Formichella, M. (2002) *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, empleo y desarrollo local*.

García Y., Jiménez M. y Escamilla S (2018). *Emprendimiento femenino en Ecuador*. *Revista Publicando*, 5 No 14 . No. 2. 2018, 57-66. ISSN 1390-9304.

Global Entrepreneurship Monitor - Global Report (GEM 2006)

Gómez, L. A. (2016) *Teorías del Emprendimiento*. Disponible en: http://aulavirtual.tecnologicocomfenalcovirtual.edu.co/aulavirtual/pluginfile.php/520365/mod_resource/content/1/TEORIAS%0DEL%20EMPREDIMIENTO.pdf

Jaramillo, L. (2008) *Emprendimiento: Concepto básico en competencias*. Lumen.

Lasio, V., & Caicedo, G. O. (2016). *Global Intrepreneurship Monitor*

Estrategias de inversión para mujeres emprendedoras

Investment strategies for enterprising women

Rómulo Alejandro Barba López

ORCID: 0000-0001-7674-2623

romulo.barbal@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Carlos Enrique Orellana Intriago

ORCID: 0000-0001-8631-2184

carlos.orellanai@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Fernando Rodolfo Orellana Intriago

ORCID: 0000-0002-3266-9265

fernando.orellanai@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Resumen

En todo el mundo son cada vez más las mujeres que se unen al flujo laboral, a pesar de que en años más recientes se han visto problemas en este ámbito, en la actualidad es muy notorio como va en aumento la cantidad de mujeres que están dispuestas a invertir para generar más ingresos. Teniendo en cuenta todo esto el objetivo de esta ponencia es el de plantear o comunicar el manejo que dan las mujeres a los ingresos que reciben o en qué sectores de este ámbito invierten. Toda esta información está reforzada en una investigación de tipo documental basada en una revisión literaria de un panorama de manejo del capital de inversión que reciben las mujeres para poner en marcha un emprendimiento. Los resultados muestran que las mujeres están manejando el capital de inversión de la mejor forma y que lo están aprovechando exitosamente; asimismo se encontró que están haciendo un gran esfuerzo por multiplicar dicho capital a través de la inversión; a la misma vez que brindan sus servicios de manera satisfactoria.

Palabras clave: Estrategias, Inversión, Emprendimiento, Mujeres Emprendedoras

Abstract

Throughout the world, more and more women are joining the work flow, despite the fact that in more recent years problems have been seen in this area, at present it is very noticeable as the number of women who are willing is increasing to invest to generate more income. Taking all this into account, the objective of this presentation is to propose or communicate the management that women give to the income they receive or in which sectors of this field they invest. All this information is reinforced in a documentary-type investigation based on a literary review of a panorama of investment capital management that women receive to start an enterprise. The results show that women are managing investment capital in the best way and that they are using it successfully; It was also found that they are making a great effort to multiply said capital through investment; at the same time that they provide their services satisfactorily.

Keywords: Strategies, Investment, Entrepreneurship, Women Entrepreneurs

Introducción

Cada día que pasa, se incrementa con mayor velocidad la población femenina que desea o requiere ejecutar un emprendimiento; debido a muchos factores, pero primordialmente al hecho de obtener ingresos que les permitan cubrir las necesidades de su familia. Sin embargo, aunque existe tanto el querer como el hacer y también la necesidad, en muchos casos, se manifiesta de forma latente la gran problemática de que aun cuando hayan recibido un financiamiento no saber cómo utilizar el capital o en qué negocio que sea rentable invertirlo.

Por esta razón, se ha querido analizar este tema. Por lo tanto, para desglosarlo y comprenderlo más fácilmente, en primera instancia se dará una definición del término inversión. De igual forma se expondrá el concepto de emprendimiento. Asimismo, se explicará cómo invierte la población femenina los recursos provenientes de financiamiento, es decir, las distintas modalidades de emprendimientos de forma individualizada y en otros casos de manera grupal puesto que, en estos casos, cuando

las mujeres reciben incentivos de algún organismo o institución es en ocasiones para una cantidad determinada de beneficiarias y para invertir en un ámbito en particular.

En relación con esto, lo cierto de todo es que sea como sea la forma de invertir en un negocio es notorio de que esta población femenina no se queda de brazos cruzados, sino que con la mejor de las intenciones y esfuerzo idean la mejor forma de invertir el capital. En este orden de ideas, con lo que se plantea en este escrito, se tiene la intencionalidad de crear una idea general de las diversas áreas del mercado en que las mujeres invierten y fortalecer el espíritu emprendedor de la población femenina que, en la medida en que vayan pasando los años requerirá más capacitación en términos de inversión y más aporte con relación a financiamientos.

Inversión

Según el banco (BBVA 2017) se define invertir como el acto de postergar el beneficio inmediato del bien invertido por la promesa de un beneficio futuro más o menos probable. Una inversión es una cantidad limitada de dinero que se pone a disposición de terceros, de una empresa o de un conjunto de acciones, con la finalidad de que se incremente con las ganancias que genere ese, por esta parte podemos afirmar que el término invertir hace referencia al provecho que se le da a cierta cantidad de dinero con el fin de duplicar o triplicar dicha cantidad mediante el emprender.

Cabe destacar que en el mundo cada vez hay más dificultades que no permiten que las mujeres puedan emprender, como la desigualdad de género las responsabilidades de la familia y el hogar o a la falta de recursos para emprender o iniciar su propio negocio. En este mismo orden de ideas, de acuerdo con lo referenciado por (Maxfield, 2005) solo en 1990 en algunos países de sur América que han expandido su PIB (Producto Interno Bruto) no se registran incrementos directos y lineales de las tasas de creación de empresas, lo que se traduce en notorias dificultades para emprender por parte de las mujeres, sin embargo, esta misma situación es la que ha provocado el incremento del porcentaje emprendedor por necesidad. Por ejemplo, en Argentina durante la crisis del 2001 en un estudio hecho por el (Gem 2000) se encontró que solo en ese año hubo un incremento del 45% en la tasa emprendedora por necesidad.

Otro aspecto relevante que destacar es que, la acción de invertir bajo este lineamiento viene dada por un motivo como lo es el emprendimiento. Por lo cual se puede establecer una relación entre ambos términos, es decir, inversión y emprendimiento. Para ello, es importante hacer alusión al término emprendimiento y conocer muy bien su significado.

Emprendimiento

El emprendimiento es conceptualizado por Jaramillo (2008) como una capacidad que tienen las personas para progresar de manera novedosa y con ideas renovadas. En este sentido el emprendimiento es ejecutado por pioneros capaces de alcanzar una meta u objetivo para lo cual se esfuerzan abnegadamente. Asimismo, Gómez (2016) indica que el proceso de emprendimiento combina tres elementos a saber: el emprendedor, la idea y el capital, reconociendo el apoyo del emprendedor basado en dos elementos adicionales: la idea de negocio con viabilidad del mercado y el capital. Cuando un emprendimiento no logra el éxito deseado, se debe considerar uno o los tres elementos.

Generalidades de Emprendimiento femenino

El emprendimiento femenino se refiere según Schumpeter (1934) a las mujeres innovadoras, dinámicas, fuera de lo común, soñadoras, visionarias, que actúan como destructores del equilibrio de mercado, iniciadores del cambio y creadores de nuevas oportunidades. Este concepto deja claro que el emprendimiento tiene como intencionalidad el inicio de actividades productivas. Esto quiere decir que, las mujeres emprendedoras son optimistas y creativas y están alertas a cualquier oportunidad que se les pueda presentar para aprovecharla y realizar sus metas. Con relación a lo ya mencionado, por dicha actitud; cada día son más las mujeres que se integran al mercado laboral. Según la CEPAL (2005) cifras globales dejan ver un aumento de la participación de las mujeres de un 56% lo que demuestra que éstas idean mejores estrategias de inversión para lograr más ingresos.

Experiencias de manejo de capital o inversión de mujeres en el mundo

En todo el mundo, hoy más que nunca se evidencia la presencia de masas de emprendedoras demostrando así que el empoderamiento femenino está cobrando mayor auge. Por lo tanto, se puede decir que en la actualidad las mujeres lideran el emprendimiento y para ello se valen de recursos que en algunos casos obtienen de

financiamiento; los cuales invierten para desarrollar su negocio. En este mismo orden de ideas, las mujeres en su mayoría, en su creatividad de innovar diseñan su manera de invertir y eligen la modalidad de negocios que prefieran y esté a su alcance. Es por eso por lo que, según el GEM (2018) se hace referencia a algunos emprendimientos a nivel mundial que indican en qué modalidad de negocios invierten muchas mujeres.

De acuerdo con el GEM (2018) una mujer emprendedora llamada Cecilia Casuelo invirtió sus ingresos para crear una empresa llamada Uruguay Kables Montreal, que se encarga de fabricar cables de accionamiento mecánico que cubre o abastece a más del 35% del mercado interno de Uruguay y además es una empresa exportadora. Es importante acotar que, ella empezó a emprender con un pequeño taller que posteriormente se valió de la inversión para crear esta gran empresa exportadora, y en 2006 logró su primera exportación a Brasil y pudo terminar la ampliación de la empresa a más de 500 metros cuadrados. Incluso organizó el primer encuentro de Mercoparts, que está compuesta por las gremiales autopartistas de los cuatro países del Mercosur, y participaron de la mayor feria internacional de autopartes del mundo.

Hoy cuenta con una nueva planta industrial, que le ha permitido incorporar un laboratorio de calidad interno, en muy poco tiempo se ha convertido en una industria exportadora abasteciendo a grandes mercados exigentes, de igual forma trabajan en un avanzado proyecto para trasladar su conocimiento y tecnología al exterior. Asimismo, Cecilia Casuelo es un caso excepcional en el sector automotor que desde mucho tiempo había sido dominada por hombres. Ella conoce cada uno de los más de 3.000 modelos de cables que se fabrican en la empresa que dirige y de la que es socia desde hace catorce años.

Por otra parte, según el GEM (2018) también se reveló que otra emprendedora llamada Deycy Llerena en Perú, creó una microempresa llamada Hand's s.c.r. Ltda; la cual se encarga de la fabricación de productos cerámicos y reciclados básicamente diferenciados por motivos de festividades anuales. Esta mujer posee una mano de obra que transmite un mensaje cultural y social en sus productos.

Salió al mercado hace ocho años, bajo una mística de trabajo orientada al mercado internacional, utilizando para ello ciertas técnicas, tales como control de calidad y diseño

de productos que pueden utilizarse o decorar un hogar u oficina. A los tres meses de haber puesto en funcionamiento el taller, se contactaron con la Oficina de Promoción a las Exportaciones del Gobierno Regional de Cusco, quienes luego de evaluar los productos que se habían estado produciendo, aportaron algunos contactos en Estados Unidos.

Con relación a lo que se mencionó anteriormente, fue así como lograron realizar su primer pedido para exportar. Para el segundo pedido, los clientes viajaron a conocer el taller y encargaron cantidades más importantes. Para lograr satisfacer a estos clientes internacionales trabajan cambiando cada año las colecciones acordes a la moda y tendencia americana y europea, teniendo en cuenta las realidades locales.

Por otro lado, otra mujer emprendedora es el caso de Martha Restrepo según GEM (2018). Esta mujer apostó con toda su energía, con una base de recursos muy baja, pero con toda la convicción de que la Stevia era un diamante en bruto que había que trabajar y pulir. En el año 2001 nadie sabía en Colombia qué era la Stevia rebaudiana, y mucho menos que de esa maravillosa planta se extrae un endulzante 100% natural, sin calorías, para los diabéticos y para las personas que buscan productos sanos. Por lo tanto, esta mujer de allí nació ERBA DOLCE la marca que ha posicionado en el mercado nacional y encaminado en el internacional.

Aunque tuvo un gran trabajo explicar sus usos, beneficios y la diferencia con otros edulcorantes, así como también lograr su aceptación para un producto desconocido, abrir los espacios en las grandes cadenas CEPAL todo se fue solucionando con mucho empeño, con ganas y la total convicción de éxito y de tener en las manos el endulzante del futuro. Hacer empresa sin capital de trabajo ha sido otro de los grandes retos que tuvieron que afrontar, por lo cual asumieron que el endeudamiento bancario a pesar de su alto costo era el camino para hacer crecer la operación. Apostar al mercado externo fue un reto más grande aún pero que trajo una gran satisfacción por los avances, las perspectivas y los logros obtenidos en mercados como el de Estados Unidos, Canadá, Puerto Rico y Panamá.

Por esta razón, en la actualidad tienen presencia en almacenes como Wal-Mart en Canadá y Puerto Rico, y Albertsons y Whole Foods en Estados Unidos. El mercado de Colombia también ha llegado a un punto de cubrimiento importante con presencia en

todas las cadenas de supermercados. Están iniciando operaciones en Perú, República Dominicana, México, y Venezuela.

Por otra parte, otro caso exitoso se dio en Argentina donde la Red Puna y Tramando: reúne a organizaciones de productores y campesinos aborígenes de la Puna y Quebrada Jujeña. En todas estas comunidades desarrollan proyectos productivos vinculados a la agricultura, cría de animales y –a partir de este proyecto- las artesanías y tejidos. Desde el área de género de la Red Puna y a partir de la reflexión junto a las mujeres, se alcanzó la identificación y priorización de sus problemas y, se inició un proceso de formulación de proyectos productivos. Su principal objetivo fue el empoderamiento de las mujeres, ya que debían ser ellas mismas quienes formulen, ejecuten y administren sus propios emprendimientos.

Por lo tanto, durante el 2004, se financiaron varios proyectos que les permitieron empezar a equiparse con telares, máquinas de hilar, mobiliario, infraestructura, herramientas, insumos y a capacitarse en algunas etapas de la producción artesanal como hilado, teñido, tejido en telar, a dos agujas. En este recorrido se identificó que los tejidos constituyen un ingreso complementario en muchos hogares, así como la existencia de una brecha importante entre el enorme esfuerzo que demanda la elaboración de las artesanías textiles y el escaso valor que las mismas adquieren en el mercado.

Por otra parte, en el año 2006 la Red Puna contactó al diseñador textil Martín Churba y le solicitó que desarrollara un proyecto tendiente a fortalecer el trabajo artesanal de la Red, tanto en lo que refiere a la calidad como a la valorización de sus producciones. Dicho diseñador ofreció la intervención de su empresa Tramando, que desde el área dedicada a explorar y fortalecer la trama social podría ofrecer asistencia para mejorar y reforzar las prácticas en curso, y desarrollar estrategias tendientes a enriquecer y poner en valor los productos que realizan. Participan del proyecto 30 artesanas referentes, que representan a ocho grupos y organizaciones de la Red.

De tal modo que, el proyecto de revalorización de las artesanías textiles es una intervención productiva al mismo tiempo que cultural. Se trata de poner en valor el conocimiento y trabajo de las artesanas procurando recuperar y actualizar prácticas y

saberes ancestrales que permiten elaborar productos exquisitos, completamente orgánicos y hechos con las manos desde el principio hasta el fin. Se buscó generar conocimiento mutuo y vínculos de confianza entre los artesanos y el equipo de Tramando y se inició el trabajo de juego y diseño colectivo de algunas piezas.

Asimismo, en el Estado Plurinacional de Bolivia mujeres pobres de los sectores más marginados, con el apoyo de algunos entes han emprendido en el área de los textiles en fibra de llama, alpaca y oveja, como ponchos, fajas, chuspas, cerámica, fabricación de zapatillas, producción de mermeladas y jabones, entre otros. Para ello, esta población femenina ha mostrado una gran iniciativa y estrategias para invertir y dar una pelea día a día.

En este mismo sentido, en El Salvador, la Red de Emprendedoras Salvadoreñas en la Comercialización ha contado con una demanda de mujeres que ha accedido a ingresos económicos con el objetivo de invertir para aliviar las condiciones de pobreza propia y de sus familias desarrollando actividades económicas variadas de artesanía, dulces típicos, medicina natural, textiles. Uno de los sectores destacados es la producción y venta de dulces artesanales típicos, los cuales son elaborados por cuatro empresas asociativas de mujeres de cuatro municipios diferentes. Otra de las ventajas es que la compra de envases y etiquetas se hace de forma colectiva, lo cual abarata los costes de producción. Este mecanismo permite además amortiguar problemas productivos de alguna de las empresas en un momento dado como también asegurar una respuesta más inmediata a la demanda del mercado.

De igual forma, en Honduras, muchas mujeres y sus familias han recibido capacitación e ingresos para desarrollar proyectos agricultura sostenible, ambiente, agroforestería, tecnologías apropiadas, procesamiento de alimentos, entre otros. Asimismo, en Chile, otro grupo de mujeres han Desarrollado la textilería en técnicas de hilado, teñido natural y tejido a telar y palillo; microcrédito de lana para comercialización de textilería.

En relación con lo antes expuesto se indica que las mujeres buscan la manera de ejecutar un emprendimiento y aprovechar algunos conocimientos que puedan tener en algunas áreas para explotarlo; a la vez que perciben ingresos. A parte de estas formas de invertir,

en el día a día se observa que muchas mujeres inician su propio negocio en su casa invirtiendo los recursos por ejemplo en una tienda que es tan necesaria en una comunidad. Para ello, analizan bien la proximidad de otra tienda o la variedad de productos que pueden vender que no estén disponibles en otros establecimientos.

Además de esto, es muy común invertir para montar una peluquería, repostería, un restaurante, una barbería, papelería, charcutería, panadería, venta de ropa, quincallería; entre otros. Esto de acuerdo con lo que se observa comúnmente en las localidades; ya que son negocios que abastecen necesidades básicas; lo que significa que pueden llegar a ser muy rentables.

Conclusiones

A través de la investigación que se llevó a cabo con relación a este tema, se puede concluir que el grupo de féminas cada día se incorpora más al mercado laboral, lo que ha dado como resultado un crecimiento en la demanda de mujeres en necesidad de plantearse ideas inversionistas de negocios para que estos resulten ser rentables.

Asimismo, se extrae la conclusión de que la acción de finanzas por parte de diversos entes crediticios crece cada día más, por lo cual hay mayor requerimiento de inversión. De igual forma, se concluye que las mujeres se están empoderando cada día más y se están convirtiendo en líderes y protagonistas de grandes, medianas o pequeñas inversiones, que no sólo las benefician a ellas, sino a otras personas en vista de que generan puestos de trabajo y contribuyen grandemente al progreso de la economía de un país.

Finalmente, se puede concluir que las mujeres emplean su capital en inversiones de negocios de diversos sectores y que lo emplean sabiamente en emprendimientos en los que ponen todo su empeño, que realizan diversas actividades de emprendimientos y que además existe una amplia gama de maneras de invertir el capital; por lo cual se requiere un alto potencial de creatividad por parte de las mujeres para que estas puedan utilizar su capital de la mejor forma. Sin embargo, aunque las mujeres han demostrado gran aplomo y optimismo en la manera de invertir se les sugiere a este grupo que hagan todo lo posible por recibir capacitación y asesoramiento antes de invertir en un emprendimiento

para que lo puedan hacer de manera bien acertada y puedan alcanzar los resultados deseados.

Referencias Bibliográficas

- Banco BBVA (2017) Educación Financiera <https://www.bbva.com/es/que-es-la-inversion/>.
- CEPAL (2005). “Aprender de la experiencia: El capital social en la superación de la pobreza”. Santiago de Chile.
- CEPAL Serie Mujer y desarrollo No 93 Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos 67
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL 2005), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.
- Global Entrepreneurship Monitor Ecuador GEM (2000) informe Argentina
- Gómez, L. A. (2016) Teorías del Emprendimiento. Disponible en: http://aulavirtual.tecnologicocomfenalcovirtual.edu.co/aulavirtual/pluginfile.php/520365/mod_resource/content/
- Jaramillo, L. (2008) Emprendimiento: Concepto básico en competencias. Lumen. 2008. [Citado 06 de Septiembre de 2016]; Disponible en: <https://quayacan.uninorte.edu.co/divisiones/iese/lumen/ediciones/7/articulo>
- /emprendimiento.
- Maxfield, S. (2005), “The entrepreneurship Gender Gap in Global Perspective: Implications for Effective Policymaking to support female Entrepreneurship”, CGO Insights.

Estrategias de financiamiento para el emprendimiento femenino
Financing strategies for female entrepreneurship

Humberto Pedro Segarra Jaime

ORCID: 0000-0003-3946-952X

humberto.segarraj@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Ítalo Omar Martillo Pazmiño

ORCID: 0000-0003-3762-221X

italo.martillopa@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Milton Felipe Proaño Castro

ORCID: 0000-0002-3761-8440

milton.proañoc@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Resumen

Cada día es más difícil que las mujeres puedan encontrar una fuente de trabajo para su propia sustentación y la de su familia debido a muchas situaciones adversas que no les permite ascender, como por ejemplo la desigualdad de género, las responsabilidades de la familia y el hogar o a la falta de recursos para emprender o iniciar su propio negocio. Debido a esto, el fin de esta investigación es informar cómo, de alguna u otra manera, la banca local e internacional en conjunto con entidades gubernamentales propician nuevos incentivos a estas mujeres para que ellas consigan tener más oportunidades de empleo mediante el emprender en base a estos financiamientos. Por tal razón, se presenta una aproximación sólo de sentido teórico mediante una investigación de tipo documental respaldada en una revisión literaria sobre las mujeres y las oportunidades que éstas tienen de acceder a estrategias financieras. Se concluye que las mujeres globalmente tienen un gran deseo y en la mayoría de los casos, necesidad de emprendimiento, por lo

cual se revelan los esfuerzos que han hecho distintos entes financieros en varias partes del mundo para apoyar tan noble causa.

Palabras claves: Estrategias, Mujeres, Financiamiento, Emprendimiento Femenino.

Abstract

Every day it is more difficult for women to find a source of work for their own support and that of their family due to many adverse situations that do not allow them to rise, such as gender inequality, family and household responsibilities. or the lack of resources to start or start your own business. Because of this, the purpose of this research is to inform how, in one way or another, local and international banks, together with government entities, provide new incentives to these women so that they can have more employment opportunities through entrepreneurship based on these financing. For this reason, an only theoretical approach is presented through documentary-type research supported by a literary review of women and the opportunities they have to access financial strategies. It is concluded that women globally have a great desire and in most cases, a need for entrepreneurship, thus revealing the efforts that different financial entities have made in various parts of the world to support such a noble cause.

Keywords: Strategies, Women, Financing, Female Entrepreneurship.

Introducción

La investigación que se desarrolla a continuación tiene como objeto dar a conocer las estrategias financieras que existen tanto globalmente como de forma específica en Ecuador; de las cuales pueden valerse las mujeres para desarrollar un emprendimiento. Se considera este tema por la gran problemática que representa para la gran mayoría de las féminas incorporarse al mercado laboral en el área de emprendimiento por factores como la indisponibilidad de capital para iniciarse.

Asimismo, se darán a conocer algunos conceptos básicos tales como el emprendimiento

y lo que significa el sistema financiero; lo cual permite entender mejor a qué se refieren las estrategias financieras. De igual manera, con esta investigación se desean aportar datos estadísticos de algunas partes del mundo y de Ecuador, en particular, relacionados con las formas o estrategias de financiamiento empleadas por la población femenina para hacer realidad la meta del emprendimiento.

Por otra parte, a través de este contenido se quiere impulsar a las madres a seguir adelante e incorporarse al mundo financiero para poder acceder a créditos o financiamientos y puedan estar asesoradas con relación a este tema para que se puedan sentir impulsadas a acudir a las instituciones que colaboran para fomentar el financiamiento a nivel mundial.

Finanzas

Para poder tener una idea de lo que implica el concepto de Financiamiento es fundamental conocer primeramente lo que quiere decir el término finanzas, por lo cual a esta se le define según García V (2014) como el conjunto de actividades mercantiles relacionadas con el dinero de los negocios, de la banca y de la bolsa; y como el grupo de mercados o instituciones financieras de ámbito nacional o internacional. Por lo tanto, la palabra finanzas se puede definir como el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor. En consecuencia, la palabra finanzas en muchos casos provoca reacciones distintas, las cuales pueden ir desde el interés y la curiosidad hasta el temor y la angustia y esto se debe a que la perciben como algo complejo, poco accesible y que solo es manejado por los estudiosos; pero en realidad, estas pueden ser tan sencillas, interesantes y útiles si se cuenta con los conocimientos financieros esenciales.

El sistema financiero

Según lo expone la Subgerencia Cultural del Banco de la República de Colombia (2015) El sistema financiero se encarga de mediar entre aquellas personas que no gastan todo su ingreso, es decir, tienen excedentes de dinero y los que gastan más de lo que tienen y,

por lo tanto, necesitan esos recursos para financiar sus actividades de consumo o inversión como abrir un negocio, comprar casa propia, entre otros. Esto se traduce en que el sistema financiero permite que el dinero circule en la economía, que pase por muchas personas y que se realicen transacciones con él, lo cual incentiva un sin número de actividades, como la inversión en proyectos que, sin una cantidad mínima de recursos, no se podrían realizar, siendo esta la manera en que se alienta toda la economía.

Como lo indica Sergio V (2013), el Sistema financiero internacional se define como el conjunto de instituciones que, con base en los mercados financieros, suministra medios de financiación a los países, a las instituciones y a las empresas, para el desarrollo de sus actividades y para el logro de equilibrios financieros. Esto significa que el sistema financiero de un país es el conjunto de instituciones que proveen recursos para el desarrollo de actividades y proyectos en atención a necesidades de la población.

El emprendimiento

El emprendimiento alude de acuerdo con Jaramillo (2008) a la capacidad que tienen las personas para progresar de manera innovadora. En este sentido el emprendimiento es llevado a cabo por pioneros capaces de alcanzar una meta u objetivo para lo cual se esfuerzan tenazmente con positivismo. De igual manera, Gómez (2016) indica que el proceso de emprendimiento combina tres elementos,

como lo son: el actor principal es decir el emprendedor, la idea y el capital, reconociendo el apoyo del emprendedor basado en dos elementos adicionales: la idea de negocio con viabilidad del mercado y el capital.

Financiamiento para emprendedores

Las estrategias para financiar los nuevos negocios han venido evolucionando en la última década, impulsada por una serie de cambios, principalmente en la tecnología e innovación social, de acuerdo con un reporte sobre finanzas para emprendedores del GEM (2013). Según lo indica el estudio hay mayor emprendimiento, más fuentes de financiamiento, y mejores oportunidades para que individuos y comunidades construyan su futuro económico. Sin embargo, con las comunicaciones globales móviles se vuelve

evidente que la desigualdad y el acceso a recursos varían considerablemente en todo el mundo.

Según el Informe del Banco Mundial (2017) se deduce que, en todos los países, tanto las mujeres como los hombres necesitan acceso a servicios financieros para invertir en sus familias y negocios. Pero hoy en el mundo, el 42 % de las mujeres alrededor de 1100 millones está fuera del sistema financiero formal, y no tiene una cuenta bancaria u otras herramientas básicas para administrar su dinero. La falta de acceso a servicios financieros hace que sea más difícil para las mujeres salir adelante, y también frena el desarrollo en muchos países. Esto se debe a que las mujeres tienden a invertir una mayor parte de su dinero en educación, atención de salud y bienestar de los niños.

Igualmente, el Informe referencia que muchas mujeres son propietarias de pequeñas y medianas empresas en los países en desarrollo, pero más del 70 % no tiene acceso a instituciones financieras o no recibe servicios financieros adecuados para satisfacer sus necesidades. En vista de esta situación, El Directorio Ejecutivo del Banco Mundial aprobó recientemente la Iniciativa de Financiamiento para Mujeres Emprendedoras para abordar los obstáculos que impiden a las mujeres montar un emprendimiento y hacerlo crecer. El objetivo es movilizar más de USD 1000 millones en financiamiento para mujeres emprendedoras a través de diversos esfuerzos de los sectores público y privado, tales como reformas normativas y financiamiento en condiciones concesionarias.

En relación con esto, además de que muchas mujeres no pueden acceder a los servicios financieros ni gozar de sus beneficios, otra parte del problema quizás es que tampoco participan lo suficiente en el funcionamiento de las instituciones financieras. En todo el mundo, la representación femenina en estas instituciones es decepcionante, ya sea como personal de operaciones, miembros de la administración o integrantes de los directorios. Si las mujeres no están involucradas en el diseño de los productos financieros ni en la prestación de servicios, es posible que las necesidades y preferencias de la clientela femenina se reflejen en menor grado en el mercado. Esto contribuye a que las mujeres tengan menos acceso a productos y servicios financieros y que los proveedores financieros tengan menos éxito en el desarrollo de las empresas.

En Estados Unidos, por ejemplo, las mujeres representan menos del 10 % de todos los administradores de fondos, asimismo, en el Reino Unido, las mujeres ocupan solo el 9 % de los puestos de los directorios en las 50 principales empresas de tecno finanzas; en casi el 70 % de estas formas, los puestos en los directorios son ocupados solo por hombres. Incluso a este nivel, la falta de la participación plena de las mujeres tiene un costo. Las investigaciones indican que las empresas cuyos directorios incluyen mujeres registran un mejor desempeño financiero y un crecimiento superior al promedio. Y los equipos diversos tienden a lograr mejores resultados siendo el género un aspecto clave de la diversidad.

Por otra parte, en Asia oriental, específicamente en Indonesia, Malasia y Filipinas, la representación femenina es elevada en los cargos superiores de los bancos centrales, llegando a 50 % o más de todos los puestos directivos. Al mismo tiempo, esta región tiene la menor brecha de género en el acceso a servicios financieros, por lo cual es fundamental también disponer de buenos datos para medir los avances realizados en materia de género.

En este sentido, El Banco Mundial se encuentra recopilando datos para la tercera versión de Global Findex, el cual es una base de datos en que se incluye información sobre inclusión financiera desglosada por género. En este terreno, el Banco Mundial trabaja asimismo con Data2X, que es una iniciativa de la Fundación de las Naciones Unidas, para centrar más la atención en los datos financieros relativos al género por lo que es crucial disminuir las disparidades para lograr el objetivo del acceso universal a servicios financieros a más tardar en 2020.

Estrategias de financiamiento femenino

Según el GEM (2016) a nivel mundial, las mujeres emprendedoras se valen de diversas estrategias de financiamiento para iniciar su negocio, refiere además que, predomina en una gran parte de los países del mundo la utilización de fondos propios, inversionistas informales como familiares, amigos, colegas y por último el sistema bancario.

Por otra parte, la Red Empresarial Connect Americas menciona que Emprendedoras FOMIN incentiva nuevos modelos de financiamiento para las mujeres emprendedoras

puesto que, trabaja junto a bancos de toda la región para que desarrollen opciones más inclusivas e innovadoras. De tal manera que, En América Latina y el Caribe está disponible la Banca para Empresarias (Women Entrepreneurship Banking), la cual es un proyecto que brinda incentivos a bancos y otros intermediarios financieros para que desarrollen y pongan en práctica modelos innovadores de financiamiento para propietarias de micro, pequeñas y medianas empresas. La iniciativa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), miembro del Grupo BID, ofrece una combinación única de créditos, garantías y asistencia técnica para que los bancos dispongan de las herramientas necesarias para adaptar sus productos y servicios a las necesidades de la población femenina.

Asimismo, Mastercard, Incae y el BID lanzaron un acelerador virtual para capacitar a mujeres emprendedoras en América Latina. Así que, Mastercard, el programa Mujeres ConnectAmericas del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), y el Centro de Emprendimiento de INCAE, están lanzando la plataforma de capacitación digital “Aceleradora Virtual” como parte de su compromiso conjunto y continuo para impulsar a las mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe. Dicho medio está disponible en todos los países de habla hispana a través de la Academia ConnectAmericas del BID. En este mismo orden de ideas, la Aceleradora Virtual ofrece a las empresarias la oportunidad de tener acceso a importantes sesiones de capacitación, seminarios web y una red de expertos para orientación empresarial, sin costo alguno. Con siete módulos de cursos en línea, la plataforma tiene la meta de evaluar y capacitar a las participantes registradas en temas fundamentales como estrategias de crecimiento, marketing, operaciones y gestión de equipos.

Lo anterior significa que la formación en línea permitirá a muchas más mujeres emprendedoras de la región, desarrollar su visión para los negocios y estudiar a su propio ritmo, ya que el acceso a estos cursos de capacitación está diseñado para mejorar el pensamiento creativo y la resolución de problemas que permitan llevar a las empresas a un nivel más alto y competitivo. Finalmente, Las empresarias que terminen la capacitación recibirán un certificado de participación. Adicionalmente, las emprendedoras podrán aprovechar otras herramientas ofrecidas por INCAE y Mujeres ConnectAmericas

para facilitar el acceso de sus negocios a nuevos mercados, así como participar en foros de negocios y oportunidades de networking. Inspirado en la misión y la visión del programa LEADs Mujer (Liderazgo, Emprendimiento, Avance, Desarrollo y Sostenibilidad).

En este sentido, la Aceleradora Virtual es una evolución digital del programa LEADs Mujer que ha capacitado en persona a muchas empresarias en Centroamérica en Costa Rica, Nicaragua, Panamá, El Salvador, Guatemala y Honduras. Este proyecto representa el esfuerzo más reciente para aportar al desafío #100kChallenge de Mastercard y el BID el cual es una campaña ambiciosa que busca conectar, capacitar y acreditar a más de 100,000 mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe para 2021, a través de la plataforma Mujeres ConnectAmericas. Según la directora de programas para América Latina y el Caribe, el Mastercard tiene como objetivo apoyar a las mujeres emprendedoras y empoderarlas con las herramientas necesarias para liderar negocios exitosos.

Asimismo, agregó que, a través del Acelerador Virtual, esperan capacitar a más empresarias en la región y formarlas en las áreas que ayudarán a hacer crecer sus empresas y tener un mayor impacto en sus economías locales. Según INMUJERES (2010) los gobiernos tienen como meta fortalecer y apoyar redes de empresarias y alianzas público-privadas que faciliten el intercambio de información, capacitación y mejores prácticas a fin de empoderar a las mujeres y que éstas se beneficien de las oportunidades en el ámbito económico.

En este mismo orden de ideas según Gómez E, Armenteros M, Guerrero L, López S (2015) la relación entre el perfil de las mujeres emprendedoras y el acceso a los microcréditos es indispensable para promover el acceso a la capacitación, a los mercados y a los mecanismos de financiamiento para mujeres empresarias, particularmente en la pequeña y mediana industria. Asimismo, según INMUJERES (2013) se deben desarrollar acciones bilaterales para facilitar la vinculación económica de las mujeres, como un elemento central de las estrategias para incrementar la competitividad económica mutua; y alentar la creación de oportunidades para las mujeres en todos los niveles del sector

laboral formal, a fin de que puedan beneficiarse de la capacitación, de las oportunidades de desarrollo y de los programas de compensación y otorgamiento de beneficios.

En particular, en los últimos años se ha potenciado el incremento de las oportunidades para obtener créditos de diversas maneras, incluso dirigidos específicamente a mujeres, bien sea por las instituciones bancarias como por ejemplo la línea de MUJER-MUJER, o por otras instituciones sociales o gubernamentales que gestionan programas de microcréditos, para ciertos grupos que generalmente no son sujetos de crédito en instituciones bancarias. Gómez E, Armenteros M, Guerrero L, López S (2015)

Por otra parte, la Alianza para el Emprendimiento y la Innovación (AEI) de Ecuador, realizó mesas de trabajo para realizar un mapeo de los actores que dedican esfuerzos al financiamiento de emprendedores. Los mecanismos de financiación mapeados se clasifican en cuatro tipos a saber: Capital Semilla, Inversionistas Ángeles, Venture Capital y Otros mecanismos.

Capital Semilla: incluye las inversiones realizadas en etapa temprana y en el que el inversionista puede adquirir propiedad sobre parte del emprendimiento, la AEI mapeó tres instancias: Fundación Crisfé, Ministerio de Industrias y Productividad y el Banco de Ideas de la Senescyt (Secretaría de la Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación). Los porcentajes de participación accionaria se encuentran entre el 5-10%, salvo en Crisfé que se realiza a través de deuda flexible.

Inversionistas Ángeles: El inversionista ángel es un empresario o profesional que invierte en un negocio en marcha, pero en etapa temprana. Normalmente se realiza a través de clubes o redes de inversionistas. La AEI mapeó cinco instancias de inversionistas ángeles en Ecuador, con inversiones entre \$25000 y \$100.000. Estas son: Ángeles, Capital Partners, Buen Trip, Losning Business Solutions, Startup Ventures ESPAE Graduate School of Management.

Venture Capital: Los capitales de riesgo (venture capital) son inversiones en start-ups en fase de crecimiento con elevado potencial y riesgo. La AEI mapeó 4 instancias con tickets

de inversión promedio entre \$100.000 y \$400.000. Éstas son: Carana Ecuador, Humboldt Family Office, Kruger Labs.

De acuerdo con el GEM (2016) Para Ecuador, la fuente de financiamiento externa más importante son los bancos. En 2016, el 45% de los emprendedores utilizaron el sistema bancario para su inversión, disminuyendo del 47% en 2015. Los bancos son especialmente importantes en los negocios nacientes: los han utilizado el 51% de estos emprendedores, mientras que solo el 31% de los emprendedores nuevos han hecho lo mismo. De igual manera, es ligeramente más utilizado por los emprendedores hombres que es del 46%, frente al 44% de las mujeres.

De acuerdo con el mismo informe, la leve disminución en el uso de bancos contrasta con el incremento en el uso de inversionistas informales. El 33% de los emprendedores ecuatorianos recibieron inversiones de familiares en 2016, frente al 30% en 2015. En la región, el promedio se encuentra en el 30%. De igual manera el 5% de los emprendedores ecuatorianos declaró haber recibido inversiones de amigos y de colegas. En la región, no son muy frecuentes los emprendedores que consiguen fondos a través de amigos y colegas, excepto en Colombia, 14% y 25%, respectivamente, y en menor grado Chile, Guatemala y Uruguay, con proporciones que bordean el 10%.

De igual forma, según el mencionado informe, el uso de fondos de gobierno para financiar su emprendimiento es una vía para el 3% de los emprendedores ecuatorianos en 2016, disminuyendo de un 4% en 2015. Los gobiernos de Argentina, Chile, Colombia, Puerto Rico y Uruguay, a través de diferentes programas financian a más emprendedores que el promedio regional de 10%. El uso de inversionistas privados o capital de riesgo se mantiene en un 3.2% en 2016.

Por su parte, en la región, se mantiene en una proporción menor al 10%, con excepciones importantes como Colombia y Chile donde el 19% y 15% de los emprendedores, respectivamente, se apoyan con estos capitales. Asimismo, con la era digital llegó la financiación colectiva, más conocida como crowdfunding, como respuesta a la dificultad de conseguir fondos para proyectos creativos o poco convencionales. En Ecuador los

emprendedores recién están empezando a adoptarlo, con una tasa de utilización de 1.7%. En la región, la proporción de uso sigue en un nivel bajo, alrededor del 5% en 2015, con casos excepcionales como Chile (9%), Colombia (13%), Guatemala (18%) y Uruguay (12%).

Según El informe de la GEM (2016) se sigue revelando que los fondos propios son la fuente de financiamiento más importante de los emprendedores ecuatorianos. Si bien esto también es cierto en la región, el 75% de la inversión es cubierta por recursos propios, en Ecuador este valor alcanzó en 2016 el 93%. Sin embargo, el uso de otras fuentes de financiamiento es relevante, y es una señal de la sofisticación de los negocios, así como un indicador de la sostenibilidad de los emprendimientos. En la región, las tres fuentes más importantes de financiamiento externo son: familiares, bancos y gobierno, la relevancia de cada una de esas fuentes varía de acuerdo a los países. Por ejemplo, el 49% de los emprendedores de México utilizan inversiones de familiares, pero solo el 15% de los emprendedores de Puerto Rico hacen lo mismo. De igual manera, el 49% de los emprendedores de Perú trabajan con los bancos para sus inversiones iniciales, pero solo el 10% de Panamá lo hacen.

Conclusiones

En esta investigación, se pudo demostrar que las estrategias financieras son de gran importancia para el crecimiento económico de las mujeres y de la población en sentido general, asimismo, se pudo demostrar que existe una estrecha relación entre el emprendimiento y financiamiento en vista de que este último, permite focalizar el inicio de un emprendimiento impulsado por recursos.

Por otra parte, se llegó a la conclusión de que al igual que sucede en Ecuador, por todo el mundo existe una compleja red de financiamientos provenientes de diversos entes bancarios y de instituciones que sustentan la economía de cada país. Dichas instituciones, en alianza con otras, tienen la misión de impulsar la inclusión financiera para poder acceder a financiamientos que beneficien a todos incluyendo a las mujeres que hoy día también deben emprender con gran responsabilidad y apoyo para responder

a las necesidades de los suyos.

Igualmente, se obtiene la conclusión de que las mujeres pueden optar por financiamientos teniendo presente de que deben anexarse al sistema financiero para poder obtener este beneficio. Aunque cada día se está fomentando más la inclusión financiera, siendo esto un aspecto positivo; se sugiere mayor colaboración financiera para emprendimientos por parte de las distintas entes que ofrecen este apoyo e incentivar otras estrategias financieras para lograr cubrir la demanda de la intención emprendedora y de la población con escasos recursos. Se recomienda, además, fomentar otros mecanismos financieros para la población femenina que tanto requiere este incentivo.

Referencias Bibliográficas

Alianza para el Emprendimiento y la Innovación (AEI).

Banco Mundial (2017). Informe.

Centro de Crecimiento Inclusivo de Mastercard.

Directorio Ejecutivo del Banco Mundial.

Escuela de Negocios Líder en América Latina (INCAE).

FOMIN y BID (2013) Fondo Multilateral de Inversiones y Banco Interamericano de Desarrollo. Índice del entorno empresarial para emprendedoras. Informe. The Economist Intelligence Unit. Disponible en:

<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37894551>.

Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN).

García V (2014) Introducción a las Finanzas. Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V. De Renacimiento 180, Colonia San Juan Tlihuaca Miembro de la Cámara Nacional de la Industria. Editorial Mexicana. Registro Núm. 43 ISBN ebook: 978-607-438-879-4.

Global Entrepreneurship Monitor Ecuador GEM (2013).

Global Entrepreneurship Monitor Ecuador GEM (2016).

Gómez E, Armenteros M, Guerrero L, López S (2015). Revista internacional administración & finanzas - volumen 8 - numero 2 -2015 67 relación entre el perfil de las mujeres emprendedoras y el acceso a los microcréditos: un análisis en micro empresas.

Gómez, L. A. (2016) Teorías del Emprendimiento.

INMUJERES. (2010). Informe de auto evaluación 2010. México: Gobierno de México.

INMUJERES. (2013). Ecuentero México-Estados Unidos para el empoderamiento económico de las mujeres empresarias. Primer encuentro México- Estados Unidos para el empoderamiento económico de las mujeres empresarias. México D.F.

Jaramillo, L. (2008) Emprendimiento: Concepto básico en competencias.

Sergio V (2013) El Sistema financiero internacional.

Subgerencia Cultural del Banco de la República de Colombia (2015). Sistema financiero.

Virtual para capacitar a mujeres emprendedoras en américa latina en alianza con MASTERCARD, INCAE, BID, CONNECTAMERICAS, LATIN AMERICAN CENTER FOR ENTREPRENEURS — San José Volando

<https://sanjosevolando.com/cultura/2019/5/11/mastercard-incae-y-el-bid-lanzan-acelerador-virtual-para-capacitar-a-mujeres-emprendedoras-en-ameri...> 2/6.

Emprendimientos de madres solteras en Ecuador. Un diagnóstico preliminar

Unemployment of single mothers in Ecuador. A preliminary diagnosis

Freddy Manuel Cortez Bailón

ORCID: 0000-0001-5219-428X

freddy.manuelco@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Jimmy Javier Jara Niveló

ORCID: 0000-0003-0667-7453

jimmy.jaran@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Patricio Edgar Buendía Noroña

ORCID: 0000-0002-1700-5110

patricio.buendiano@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Resumen

La figura materna cumple con una amplitud de roles en el día a día, por lo cual su vida se torna comúnmente difícil, ya que generalmente debe estar bajo el cuidado de sus hijos o en atención a sus necesidades de manutención y más aún si se presenta la ausencia de la figura paterna pues esto la convierte en una madre soltera o que debe estar bajo la atención de sus hijos en todo sentido. Frente a esta situación, el motivo de esta ponencia es aportar una aproximación sólo de sentido teórico a través de una investigación de tipo documental basada en una revisión literaria de las madres solteras emprendedoras, específicamente en Ecuador. En este sentido se encontró que las mujeres solteras ecuatorianas han tomado la determinación de emprender y cada día aumenta más la cantidad de madres que eligen esta opción como medio de sostén. Asimismo, se pudo determinar que las instituciones gubernamentales han dado apoyo a planes de emprendimiento de una parte de estas mujeres, sin embargo, se necesita incrementar la

inversión de recursos económicos para promover o estimular esta actividad.

Palabras clave: Emprendedor, emprendimiento, madres, necesidad, financiamiento.

Abstract

The maternal figure fulfills an amplitude of roles in the day to day, which is why her life becomes commonly difficult, since she must generally be under the care of her children or in attention to their support needs and even more so if it occurs the absence of the father figure because this makes her a single mother or who must be under the care of her children in every way. Faced with this situation, the reason for this presentation is to provide a theoretical approach only through documentary-type research based on a literary review of single entrepreneurial mothers, specifically in Ecuador. In this sense, it was found that Ecuadorian single women have made the determination to undertake and every day the number of mothers who choose this option as a means of support increases more. Likewise, it was possible to determine that the government institutions have given support to the entrepreneurial plans of a part of these women, however, it is necessary to increase the investment of economic resources to promote or stimulate this activity.

Keywords: Entrepreneur, entrepreneurship, mothers, need, financing.

Introducción

El presente contenido que se desarrolla a continuación tiene como finalidad exponer la situación actual de las madres solteras ecuatorianas que representan un alto índice con respecto a la población de este país y esto sin duda refleja la gran problemática en la que se encuentra porque esto se traduce en pobreza e incumplimiento de la atención obligatoria de las necesidades básicas de los hijos y del bienestar familiar.

Las familias monoparentales, conformadas en su mayoría por la figura femenina como jefe de hogar, se encuentran en una condición de vulnerabilidad por lo cual, mediante esta investigación se quiere lograr el objetivo de fomentar el espíritu de emprendimiento. Para tal motivo, se estará conceptualizando a través de diversos autores el emprendimiento y la aptitud que un emprendedor debe manifestar para tener éxito.

Asimismo, se describirán las actividades de emprendimientos en las que se enfocan mayormente las mujeres y el ingenio que últimamente han manifestado al querer ir tras la búsqueda de emprendimientos que son novedosos, como es el caso del emprendimiento virtual, que ofrece la posibilidad de trabajar en línea.

Este escrito se sustenta en una revisión literaria aplicando un tipo de investigación documental sobre la temática de emprendimiento como alternativa de desarrollo económico, familiar y en ocasiones personal de las mujeres en el ámbito económico donde se desenvuelven.

Por otra parte, se destacarán los planes y proyectos de apoyo financiero para el emprendimiento, por parte de los organismos gubernamentales y se hará énfasis en algunas mejoras que puede hacer el gobierno en relación a inversión de recursos y capacitación para el emprendimiento de madres solteras a fin de fortalecer la generación de empleo y el aparato productivo del país; así como también garantizar el bienestar familiar.

Desarrollo

El término emprender tiene una gran diversidad de significados según el contexto en que se le emplee. Si bien emprender es la acción de llevar a cabo un proyecto económico; el término, de acuerdo con una gran variedad de autores puede contener muchos significados y características según Say (1800) - citado por Drucker (1989) lo clasifica como un "buen administrador". Asimismo, Baumol (1993) citado este último por Ibáñez (2001) señalan que el término describe a cualquier participante de la economía cuyas actividades son novedosas de alguna forma, así como a personas que, en definitiva, huyen de rutinas y prácticas aceptadas por la mayoría. Tales individuos se caracterizan por su capacidad para crear e innovar, es decir, salen de la costumbre y hacen cosas diferentes para mejorar lo existente.

Por su parte, Alcaráz (2011) según los autores que él consultó señala que los emprendedores son personas que están dispuestas a arriesgarse y a asumir sus propias ganancias y pérdidas. De la misma manera, establece que el término emprendedor es sinónimo de empresario. Refiere que sobre todo, es alguien que organiza, controla y

asume riesgos en un negocio ante su deseo de enfrentar desafíos, la oportunidad de alcanzar logros y el impulso por cumplir necesidades personales, emocionales y psicológicas.

En consonancia con este tema, el emprendedor es visto por Formichella (2002) como la capacidad de crear algo nuevo o de utilizar algo ya existente y con ello impactar en su vida y en la comunidad que habita. La diferencia entre un emprendedor y un individuo es la actitud ya que las personas emprendedoras son capaces de crear, promover y llevar a cabo sus ideas, generar bienes y servicios, asumir riesgos y enfrentar problemas. Es un individuo que sabe no solo “mirar” su entorno sino también “ver” y descubrir las oportunidades que en él están ocultas. Posee iniciativa propia y sabe crear la estructura que necesita para emprender su proyecto, se comunica y genera redes de comunicación, tiene capacidad de convocatoria; incluso de ser necesario sabe conformar un grupo de trabajo y comienza a realizar su tarea sin dudar, ni dejarse vencer por temores.

Por otra parte, considerando los orígenes del término emprendedor, Richard Cantillón lo definió como “el agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto”, según lo referenciado por Castiblanco (2013). En este mismo orden de ideas, la autora hace mención de Jean Baptiste Say (1803), quien define al emprendedor como “un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad”.

De acuerdo con lo que refiere Drucker, citado por Corfo (2014) se señala explícitamente que cualquier negocio pequeño y nuevo no es un emprendimiento, y quien lo lleva a cabo no es un emprendedor. De igual forma, un atractivo resumen de la evolución del concepto de emprendedor es proporcionado por la misma corporación que cita a Drucker (Corfo 2014) quien lo describe como la actitud que tiene una persona ante el inicio de un nuevo proyecto de trabajo que, aunque se caracterice por la incertidumbre a su vez se complementa y fortalece con el optimismo y perseverancia.

Por otra parte, Mullins J (2012) plantea la idea de que, si en la realidad se puede enseñar a alguien a ser emprendedor, pero inmediatamente argumenta que la respuesta es

probablemente no; puesto que en su opinión se necesitan saludables dosis de motivación, persistencia, tolerancia a la ambigüedad y más para ser un exitoso emprendedor, y esas cualidades en realidad no se pueden enseñar. Asimismo, plantea la idea de que, si es posible equipar mejor a los que quieren ser emprendedores, enseñarles a evitar los predecibles golpes, moretones y cicatrices que sin duda vendrán, entonces sí, hay considerables evidencias de que sí podemos enseñar el emprendimiento.

De acuerdo con lo que señala Schnarch, K. A. (2014), el término emprendimiento hace referencia a una persona que hace un esfuerzo inicial y continuo por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizado también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto. Este vocablo también es aplicado a empresarios que fueron y son innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente.

El emprendimiento es conceptualizado por Jaramillo (2008) como una capacidad que tienen las personas para progresar de manera novedosa y con ideas renovadas. En este sentido el emprendimiento es ejecutado por pioneros capaces de alcanzar una meta u objetivo para lo cual se esfuerzan abnegadamente. Asimismo, Gómez (2016) indica que el proceso de emprendimiento combina tres elementos a saber: el actor principal es decir el emprendedor, la idea y el capital, reconociendo el apoyo del emprendedor basado en dos elementos adicionales: la idea de negocio con viabilidad del mercado y el capital. Cuando un emprendimiento no logra el éxito deseado, se debe considerar uno o los tres elementos.

Generalidades de Emprendimiento femenino

El emprendimiento femenino se refiere según Schumpeter (1934) a las mujeres innovadoras, dinámicas, fuera de lo común, soñadoras, visionarias, que actúan como destructores del equilibrio de mercado, iniciadores del cambio y creadores de nuevas oportunidades. Este concepto deja claro que el emprendimiento tiene como intencionalidad el inicio de actividades productivas.

Considerando lo anterior, Lasio & Caicedo (2016) hacen referencia al informe del GEM (2016), donde se revela que la actividad empresarial en las mujeres de 61 economías del

mundo se ha incrementado en un 7% en tan solo dos años. Se indican que la presencia de emprendedoras en el mundo es menor debido a su propia percepción y la diferencia existente entre las capacidades reales y la percepción de ellas mismas sobre sus capacidades, haciendo énfasis en los ámbitos financieros y tecnológicos.

Según la INEC (2010), se indica que 339.656 mujeres de Ecuador son madres solteras, 4,7% de la población femenina del país y un 38,6% más que en el 2001 cuando la cifra de madres solteras llegaba a 245.002 mujeres. La provincia con mayor porcentaje de madres solteras es Carchi con el 8,4% de su población femenina, seguida de Bolívar con el 7,3%, mientras que Manabí y Santa Elena son las que menos porcentaje tienen con 3,24% y 3,15% respectivamente.

En el mismo orden de ideas, con relación al número de hijos, el 51,3% de las madres solteras tiene un hijo, el 20,6% dos y el 7,1% tiene más de seis hijos. Entre algunas características de su perfil está que el 37,2% de las madres solteras se encuentra entre 17 y 20 años, el 46,6% es jefe de hogar y el 83,1% trabaja fuera del hogar.

De acuerdo con la Encuesta de Condiciones de Vida, presentada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en marzo pasado, de 4,3 millones de hogares, el 26,4% (1,1 millones) corresponde a jefas del hogar. Y de este grupo de jefas de hogar, según la misma encuesta, un 37% tiene un negocio en casa. La mayoría de estos emprendimientos se concentra en la Costa, seguido de la Sierra y en menor medida, la Amazonía. Según los analistas, la mayoría de oportunidades laborales que se generan para las mujeres están relacionadas con el área de comercio. Según datos de la Asociación Ecuatoriana de Empresas de Venta Directa (AEVD), más de 750 000 personas trabajan en esta actividad y de esta cantidad el 95% son mujeres.

También cabe destacar que las mujeres han sobrepasado ligeramente a la intención emprendedora con respecto a los hombres en Ecuador, sin embargo, la oportunidad para emprender aun la lidera los hombres. Se destaca también que las emprendedoras se encuentran entre 20 y 25 años, aunque existe un auge en el emprendimiento femenino,

aún se sigue asociando a la actividad empresarial con los hombres. De los emprendedores con estudios de educación superior, la misma que no llega al 14%, el porcentaje de mujeres se encuentra por debajo del porcentaje de hombres. Ya sea por su sensibilidad, se destaca que el área donde más Emprendimientos Femeninos hay en Ecuador es en el sector de servicios, en menor porcentaje le sigue el sector de la manufactura y los negocios. Según García Y, Jiménez M y Escamilla S (2018).

Tomando esto como referencia, la percepción de autoeficacia es más baja en las mujeres que en los hombres y esto condiciona la intención de emprender. La mujer está condicionada al papel que le atribuye la sociedad y esto influye en la intención de iniciar un negocio o no. Además, Lasio & Caicedo (2016). De igual forma se hace mención del informe "Women Entrepreneur (2014)", el cual expone que las emprendedoras en economías de países emergentes prefieren iniciar su negocio siendo la única propietaria. El mismo informe refiere que la evidencia del espíritu empresarial indica un mayor crecimiento en los negocios que se inician con 3 o más propietarios. Por otra parte, Sastre & Espíritu (2011) refieren las razones que llevan a las mujeres a abandonar sus ideas de negocio emprendedor, según el estudio aportado por Álvarez y Otero (2004) a quienes los mencionados autores citan; resaltándose las responsabilidades familiares, las dificultades del capital humano y financiero, y la desigualdad existente entre los hombres y mujeres frente al riesgo.

Con relación a esto, la percepción de autoeficacia es más baja en las mujeres que en los hombres y esto condiciona la intención de emprender. La mujer está condicionada al papel que la sociedad le atribuye, esto influye en la intención de iniciar un negocio o no. Todo lo antes mencionado, indica que el porcentaje de madres solteras se ha incrementado y por ende la cantidad de madres emprendedoras y mujeres en general ha aumentado en los últimos años, no solo por el empoderamiento femenino, o el deseo de independencia económica o de incrementar los ingresos familiares sino mayormente por la urgencia de emprender por necesidad. Esto se debe a la situación económica en que se encuentran las madres solteras y las dificultades para tener un empleo de jornada completa con el que se les haría sumamente difícil cumplir con su rol de madre y valerse de la flexibilidad para adaptar su horario a sus circunstancias y poder atender a sus hijos.

Aunque esta información revela que los hombres tienen un alto grado de emprendimiento en relación con las mujeres, pero el porcentaje no varía mucho puesto que cada día crece más el número de madres emprendedoras que con bastante frecuencia se quedan solas con la responsabilidad de ser jefas de familia por no contar con la figura paterna.

Instituciones que fomentan el emprendimiento

El fomento y apoyo a la Economía Popular Solidaria (EPS) y los emprendimientos se ha convertido en los últimos años en una prioridad del gobierno ecuatoriano. Boza (2016). Consecuentemente en el país se hace referencia a las redes de emprendimientos e incubación y se fomenta la cultura de estos como una de las vías para atenuar la mortalidad de los proyectos de emprendimientos, contribuyendo de esta manera a su sostenibilidad. Salinas (2012). Para ello, se creó el Instituto Nacional de la Economía Popular y Solidaria, el Comité Interinstitucional de la Economía Popular y Solidaria y la Ley de la EPS. En la Ley de Economía Popular y Solidaria ecuatoriana, se establece la institucionalidad pública para la rectoría, regulación, control y acompañamiento de los emprendimientos locales (Boza. 2015).

En este mismo orden de ideas, se elaboraron presupuestos para la ejecución de programas y proyectos para fortalecer EPS y, se destaca que el Estado debe promover la asociación a través de planes y programas públicos y facilitar el acceso a la innovación tecnológica y organizacional. Gálvez & García (2012). De igual forma, el comercio justo y solidario se incorpora al sistema financiero de la EPS y al sistema nacional de pagos administrado por el Banco Central de Ecuador.

Además de esto, se incorpora la Financiación pública para la aportación de recursos canalizados por el sector financiero de la Economía Popular y Solidaria, diseño e implementación de productos y servicios financieros especializados y diferenciados con líneas de crédito a largo plazo destinada a diversas actividades En ella se instituye que los gobiernos locales deben incluir en sus planes la productividad a través de los bancos públicos La contratación pública priorizará a la EPS para asesorar los emprendimientos

para lograr marcas colectivas y registros de propiedad.

Para tales fines, se logra identificar a El comité interinstitucional de la Economía Popular y Solidaria, el cual es el responsable de dictar y coordinar la política de fomento, promoción, incentivos, financiamiento y control de las actividades. La superintendencia ejerce el control sobre la actividad económica, otorga personalidad jurídica a las formas productivas, autoriza las actividades financieras, levanta la estadística, e impone sanciones.

Por otro lado, diferentes autores destacan una serie de principios generales en las formas de Economía Popular y Solidaria, donde se da un papel preponderante a las economías populares y solidarias a través de las micros, pequeñas y medianas empresas, tanto colectivas como las cooperativas, unidades de producción ejidal, sociedades de solidaridad social y otras, que conforman lo que se llama la “iniciativa social” Palenzuela (2015). Por otra parte, Coraggio (2011) puntualiza que la economía popular realmente existente, es un conjunto inorgánico de actividades realizadas por trabajadores, subordinadas directa o indirectamente a la lógica del capital. En paralelo, se especifican los sectores organizativos que integran la EPS, entre los que se encuentran:

1. Asociativos: conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividad económica similar o complementaria, con el objeto de autoabastecerse de materias primas, herramientas y equipos o comerciar su producción de forma solidaria y autogestionada. Su capital social se forma por las cuotas de admisión, así como cuotas ordinarias y extraordinarias con carácter no reembolsable y por los excedentes del ejercicio económico.

2. Cooperativas: conjunto de asociaciones de unión voluntaria, orientadas a satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales, mediante una empresa de propiedad conjunta, gestión democrática, personalidad jurídica, e interés social. Estas pueden ser de producción, consumo, servicios, ahorro y crédito.

3. Unidad Económica Popular (UEP): La constituyen los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales que realizan actividades de producción y servicios que serán creados sobre la base de la asociación y la solidaridad. Funcionarán bajo el principio de no exceder los límites de asalariados,

activos y ventas que fije anualmente la Superintendencia.

4. Sector Comunitario: Es el conjunto de organizaciones vinculadas por relaciones del territorio, familiares, identidad étnica, cultural, urbana o rural que, mediante el trabajo conjunto, tiene por objeto la producción de bienes y servicios en forma solidaria y autogestionada. Estas deben contar con un Fondo Social que se constituye por los aportes de los miembros en dinero, trabajo o bienes, así como las donaciones y contribuciones.

5. El sector Financiero Popular y Solidario: formado por Entidades Asociativas, Bancos Comunales y Cajas de Ahorro. Se incluyen las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC) que están formadas por personas que se unen voluntariamente, con el objetivo de realizar actividades de intermediación, El Estado ecuatoriano cumple un rol importante en desarrollo del país, a través de la implementación de un nuevo modelo de desarrollo, establecidos en la Constitución de la República del Ecuador del 2008, aporta de modo significativo al cumplimiento de los requerimientos. González B. León M. González C. Félix (2017) especifican que este régimen de desarrollo “es el conjunto de sistemas estructurado y organizado de lo económico, político, sociocultural y ambiental que garanticen el Buen Vivir”.

Estas organizaciones del sector comunitario, para financiar sus emprendimientos de la Economía Popular y Solidaria deben solicitar a las Organizaciones Populares y Solidarias OPS locales, pero que lamentablemente muchas comunidades no cuentan con este organismo y otras veces estas no cuentan con suficiente recurso para conceder crédito y financiar los emprendimientos comunitarios, por lo que deben acudir a la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias CONAFIPS, la cual opera como intermediaria.

En Ecuador por su parte, la edad promedio de las emprendedoras es de 36 años y en un 67% pertenecen al área urbana; con una particularidad especial y es que muy pocas optan por asociarse para emprender, el 79% inició su negocio o planea iniciar su negocio sola. Lasio (2015). Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (2014), el mayor emprendimiento de las mujeres se encuentra en actividades de tipo científico, intelectual y comercial, el 49% son propietarias de empresas y están en el ámbito

directivo de las mismas, así como el 13% trabajan en el hogar y un 28% son empleadas públicas y privadas. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2014),

En lugar de ello se recalca que muchas mujeres hoy en día en el Ecuador están optando por una nueva forma de emprendimiento y es el que se da en entornos virtuales. La agencia GEM (2015) muestra que el 1,7% de nuevos emprendimientos están en las áreas de la informática, la comunicación y el ciberespacio, lo que representa la oportunidad de crear un negocio con poca inversión de capital y con acceso al mismo las 24 horas del día y los 365 días del año y además en cualquier lugar del mundo.

Una empresa virtual es aquella que utiliza las Tecnologías de la Información y la Comunicación, y son aquellos negocios que utilizan el internet, la web o la nube como plataforma para incursionar en nuevos mercados, el Mercado libre a nivel latinoamericano o Click bank en Colombia constituyen ejemplos. (Arias y Castillo, 2011).

Si bien no todos los emprendimientos pueden ser netamente virtuales, muchas emprendedoras de la ciudad de Quito están utilizando la web como una plataforma necesaria para la comunicación, comercialización o distribución de sus productos y servicios. Es por ello que a continuación se destacan aspectos que, desde la teoría propuesta por distintos autores, forman parte de los ejes del emprendimiento digital, como lo son: oportunidad, conocimiento, empatía, compromiso, innovación, riesgo utilidad, uso y satisfacción. (García, Valdes, Sánchez, Elizarraraz, Méndez y Hernández, 2015).

Como se puede observar en un emprendimiento virtual el capital no es un factor determinante, si el conocimiento, y es que, de las investigaciones documental y de campo realizadas, se desprende que se deberían crear negocios en los cuales las personas tengan si no mucha experiencia, sí mucho conocimiento, de manera que puedan mantenerse en el mercado, situación que se complementa con el segundo factor propuesto que es el compromiso, mujeres que si bien ya crearon una compañía de arranque, tienen el compromiso suficiente para aceptar los riesgos que conlleva un negocio, así como disfrutar de los beneficios.

Toda la información antes expuesta, demuestra que el Estado ecuatoriano a través de los

años ha implementado una serie de planes y proyectos de apoyo para fomentar el emprendimiento femenino y fortalecer la economía. Estos datos ya mencionados, indican que existen instituciones de capacitación laboral para dichos emprendimientos y organismos de apoyo financiero; lo cual representa una ventaja. Sin embargo, lamentablemente no todas las mujeres con la necesidad de emprender tienen la oportunidad de vincularse a estos créditos y capacitaciones.

Aunque el gobierno ecuatoriano ha tomado medidas para el fortalecimiento de los emprendimientos; una gran parte de la población femenina no tiene la oportunidad de vincularse a estos beneficios en vista de la gran demanda existente y por fallas en las estrategias de apoyo y requerimientos para obtener dicho beneficio. Cabe destacar que, el gobierno necesita invertir más recursos para apoyar el emprendimiento y que este sea sostenible en la línea del tiempo.

Por tal razón, se sugiere aportar por parte del gobierno más recursos para estos proyectos y de igual manera focalizar estos recursos mayormente a esta área tan importante para la economía del país, puesto que es una fuente de generación de empleo y productividad, así como de estabilidad familiar para el bienestar no solamente económico sino también físico y emocional.

Conclusiones

A partir del contenido de esta investigación, se pudo demostrar que el emprendimiento constituye una oportunidad laboral para las madres solteras que asumen su rol sin el apoyo económico y emocional de la figura paterna. De igual manera, se pudo determinar que las madres solteras representan un alto porcentaje de la población femenina ecuatoriana y por tal razón, tienen como principal requerimiento desarrollarse económicamente y el emprendimiento es una buena opción para ellas.

Aunque asumir un emprendimiento puede representar grandes retos y desafíos, si se cultiva una actitud optimista, es posible tener éxito si se manifiesta la perseverancia. Actualmente en la sociedad en que vivimos es normal ver a las madres criando solas a sus hijos a la vez que cumplen con diversas tareas en función de sus familias y se ha observado que pueden hacerlas muy bien, por lo cual se puede decir que las madres son unas “heroínas”, capaces de superar los obstáculos que se le presenten.

El emprendimiento que ejercen las madres, es sin duda una buena estrategia de ingreso familiar pues éstas pueden combinar con flexibilidad el campo laboral y familiar; a través de un horario o jornada que les facilite el cuidado de sus progenitores y que les garantice a los suyos el sustento y atención que éstos necesitan.

De igual forma, se pudo constatar que existen proyectos de apoyo financiero por parte de los entes gubernamentales con el propósito de darle un empuje al emprendimiento y generar empleo sobre todo para estas madres que tanto requieren tener una fuente de ingreso económico; a la misma vez que atienden a su familia satisfactoriamente. Por esta razón es imprescindible que el gobierno ecuatoriano utilice una cantidad considerable de sus recursos para mejorar el financiamiento y capacitación que tanto se requiere para llevar a cabo el emprendimiento y que abra grandes puertas de oportunidades para lograr la incorporación de las madres solteras al ámbito laboral a través del emprendimiento y así poder lograr la estabilidad de las familias en todo aspecto, sobre todo de los progenitores que son el futuro del país.

Referencias Bibliográficas

Corporación de Fomento de la Producción, Corfo. (2014). Emprendimiento en Chile: hacia un modelo de segmentación.

Schnarch, K. A. (2014). Emprendimiento exitoso: cómo mejorar su proceso y gestión.

Castiblanco S. (2013). La construcción de la categoría de emprendimiento femenino.

Revista de la facultad de ciencias económicas de la Fundación Universitaria Konrad Lorenz, Vol. XXI (2), diciembre 2013, 53-66.

- Castillo, A. (1999) Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. Programas emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional INTEC.
- Drucker, P. (1985) La innovación y el empresario innovador. Ed. Edhasa.
- Formichella, M. (2002) El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, empleo y desarrollo local.
- García Y., Jiménez M. y Escamilla S (2018). Emprendimiento femenino en Ecuador. Revista Publicando, 5 No 14. No. 2. 2018, 57-66. ISSN 1390-930457 Emprendimientos Femeninos en Ecuador.
- Gómez, L. A. (2016) Teorías del Emprendimiento. Disponible en: http://aulavirtual.tecnologicomfenalcovirtual.edu.co/aulavirtual/pluginfile.php/520365/mod_resource/content/
- Jaramillo, L. (2008) Emprendimiento: Concepto básico en competencias. Lumen. 2008. [Citado 06 de Septiembre de 2016]; Disponible en: <https://guayacan.uninorte.edu.co/divisiones/iese/lumen/ediciones/7/articulo/>
- /emprendimiento.
- Rodríguez, R. (2011). El Emprendedor de éxito (5ta. ed.). Monterrey: : Mc Graw Hill. Obtenido de Rodríguez, R. (2011). El Emprendedor de éxito (5ta. ed.). Monterrey.
- Lasio & Caicedo (2016). Global Intrepreneurship Monitor. Recuperado el 07 de 02 de 2018, de www.espae.espol.edu.ec: <http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/ReporteGEM2016>.
- Sastre, C. M., & Espíritu, R. (2011). El Emprendedor de éxito (5ta. ed.). Monterrey: Mc Graw Hill.
- Schumpeter (1934) the theory of economic the development.
- INEC (2010) Institución Nacional de Estadísticas y Censos. Madres solteras en Ecuador. Global Entrepreneurship Monitor. (2016). Informe Anual. Global Entrepreneurship Monitor. USA: Digital. Disponible en http://www.cemdes.org/recursos/REPORTE_GEM_2016.
- Instituto Nacional De Estadísticas y Censos (2014, 2015. 2016). INEC. Disponible en <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>.
- Lasio, V. (2015). Emprendedoras.
- Chávez M, Coral C, Gallar Y (2008) Revista Espacios Vol 39 (N.-28) ISSN 07981015

Emprendimientos de mujeres y los entornos virtuales en Ecuador Entrepreneurship of women and virtual environments in Ecuador.

Mullins, J. (2012). ¿Se puede enseñar el emprendimiento? Incae Business Review, vol. 2 (4), enero-abril, 3.

Boza-Valle, Jhon Alejandro; Manjarez-Fuentes, Nelly Diagnóstico estratégico de emprendimientos de economía popular y solidaria en Ecuador. Revista ISSN 0258-5960 Ingeniería Industrial, vol. XXXVII, núm. 2, mayo-agosto, 2016, pp. 208-217 Instituto Superior Politécnico José Antonio Echeverría La Habana, Cuba.

Alcaráz R (2011) El Emprendedor de éxito Libro McGrawHill Cuarta edición México.

González R, León B, González M, Félix C (2017). Revista Científica y Tecnológica UPSE, Vol. IV, N°1, pág. 69-78 (2017) 73 principios del Buen Vivir señalados en sus Art. 275.

Arias C, y Castillo, E. (2011). “La educación para el emprendimiento y empresarismo virtual: potencialidades”. Revista Virtual Universidad Católica del Norte, 5-6. Disponible en <http://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/view/23/51> (2015).

Sanchez R, Elizarraras, G, Mendez, A, y Hernández, J. (2015). “Diferencias entre emprendedores internautas con respecto a empatía, percepciones de riesgo y uso de aplicaciones tecnológicas”. Revista Digital Prospectivas en Psicología, 2(1), 68-75. Disponible en https://www.kennedy.edu.ar/wpcontent/uploads/2015/08/emprendedores_internautas.

Salinas F, Osorio L. Emprendimiento y Economía Social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación. Revista CIRIEC. 2012;(75):129-51. ISSN 0213-8093. 6. Boza J, Manjarrez N. Gestión de emprendimientos de Economía Popular y Solidaria para potenciar un desarrollo comunitario local. Revista Científica Avances 2016;18(1):66-75. ISSN ISSN 1562-3297.

Gálvez E, García D. Impacto de la innovación sobre el rendimiento de la Mipyme: un estudio empírico en Colombia. Revista Estudios gerenciales. 2012;28(128):11-27. ISSN 0123-5923. 8.

Boza J. Atenciones teóricas de la economía popular y solidaria (EPS). Revista OIDLES 2015;9(18):1-9. ISSN 1988-2483.

Coraggio JL, et al. Conocimiento y políticas públicas de Economía Social y Solidaria. Quito: JAEN; 2012. p. 223. ISBN 978-9942-9906-5-5. 15.

Palenzuela L. La Economía Popular y Solidaria. Una visión crítica de ese movimiento en América Latina. Revista Temas de la Economía Mundial. 2015;(27):43-58. ISSN 1997-4183.

Chávez M, Coral C, Gallar Y (2018). Emprendimientos de mujeres y los entornos virtuales en Ecuador Entrepreneurship of women and virtual environments in Ecuador. Revista Espacios. ISSN 0798 1015.

Boza J, Manjarez N (2016) Diagnóstico estratégico de emprendimientos de economía popular y solidaria en Ecuador. Revista Ingeniería Industrial, vol. XXXVII, núm. 2. ISSN: 0258-5960. Instituto Superior Politécnico José Antonio Echeverría Cuba.

Ivañez A (2001) Actividades emprendoras de los estudiantes universitarios de la CAPV.

Tipos de emprendimientos desarrollados por madres solteras Ecuatorianas
Types of enterprises developed by Ecuadorian single mothers

Wendy Nathaly Espinoza Espinoza

ORCID: 0000-0001-8866-0211

wneses@hotmail.com

Universidad Estatal de Guayaquil

Víctor Raúl Vera Cedeño

ORCID: 0000-0002-5427-693X

victor.verace@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Carolina Jennifer Molina Villacís

ORCID: 0000-0002-7241-8882

carolina.molinav@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Resumen

La generación de ideas de negocios tradicionalmente se ha apreciado en el género masculino, sin embargo, considerando el reconocimiento de género en función de la participación femenina en diferentes actividades cotidianas, se encuentra que emprender ha sido una de las actividades a las que se han sumado mujeres en diferentes latitudes, sobre todo considerando si ellas son las que deben proveer económicamente en sus hogares por hacer parte de familias monoparentales. Ante esta situación, la presente ponencia esboza la práctica de emprendimiento por las mujeres solteras ecuatorianas, evidenciándose según las experiencias de ciertas mujeres aguerridas cuáles han sido los tipos de emprendimiento que han aplicado. Metodológicamente es una investigación de tipo documental, limitándose inicialmente a recopilar elementos teóricos mediante la revisión literaria de estudios realizados por investigadores que han documentado sus resultados en libros y revistas de rigor científico. Con base a ello, se encontró que Ecuador tiene un posicionamiento importante en cuanto a la práctica de emprendimiento, asimismo las mujeres ecuatorianas han desarrollado diferentes tipos de emprendimiento

que dan atención o referencia a sus tipos de personalidad, por ejemplo oportunistas, adquisitivas, incubadoras, administradoras e imitadoras, es decir según la razón principal generada por una necesidad personal y familiar y a su vez por el aprovechamiento de oportunidades reflejadas en el medio.

Palabras Clave: Tipos de emprendimiento, participación femenina, familias, mujeres solteras.

Abstract

The generation of business ideas has traditionally been appreciated in the male gender, however, considering the recognition of gender based on female participation in different daily activities, it is found that entrepreneurship has been one of the activities to which they have joined women in different latitudes, especially considering if they are the ones who should provide financially in their homes for being part of single-parent families. Given this situation, this paper outlines the entrepreneurial practice by single Ecuadorian women, evidencing according to the experiences of certain seasoned women what types of entrepreneurship they have applied. Methodologically it is a documentary-type investigation, initially limiting itself to compiling theoretical elements by means of the literary review of studies carried out by researchers who have documented their results in books and magazines of scientific rigor. Based on this, it was found that Ecuador has an important position regarding the practice of entrepreneurship, also Ecuadorian women have developed different types of entrepreneurship that give attention or reference to their personality types, for example opportunistic, acquisitive, incubator, administrators and imitators, that is, according to the main reason generated by a personal and family need and in turn by taking advantage of opportunities reflected in the environment.

Keywords: Types of entrepreneurship, female participation, families, single women.

Introducción

La dinámica económica genera cambios constantes por lo que desarrollar una idea de negocio o proyecto aportará al sistema económico y en ocasiones a los factores políticos y sociales, sin embargo, a pesar de los aspectos positivos, emprender lleva a incertidumbres y riesgos implícitos de la actividad voluntaria, pero a pesar de ello lo interesante es poseer o desarrollar capacidades para enfrentar nuevos retos que representan los cambios del entorno considerando sus métodos de producción y el manejo económico que permita garantizar la sostenibilidad de una empresa para que ésta tenga un puesto privilegiado entre sus competidores, ya sea por sus métodos de producción o su manejo económico.

Para la sociedad en general no es nuevo el concepto de la madre soltera y el estado de vulnerabilidad en el que ella y su familia se encuentra, sin embargo, pese a esto muchas madres no encuentran una forma acertada de obtener una economía estable, por lo cual se hace indispensable dar a conocer el emprendimiento como una actividad que favorece el sostén de las familias, aunque quizás inicialmente no resulte tan rentable. Por eso, en el siguiente contenido se esboza la tipología de emprendimientos desarrollados por madres solteras ecuatorianas que surgen por la necesidad de enfrentar la problemática a las que cada día luchan en su rol de madres y proveedoras de las necesidades básicas de sus hijos.

Asimismo, en esta investigación se dará un panorama general del emprendimiento femenino en Ecuador, así como también se aportarán una serie de características que el mismo debe poseer como una actitud para lograr un emprendimiento que cumpla con sus requerimientos. De igual forma se citarán algunos ejemplos de madres emprendedoras en Ecuador para indicar que si es posible lograr esta meta considerada por la mayoría de ellas como un sueño.

En este mismo orden de ideas, al explicar los tipos de emprendimientos se quiere hacer

saber que esta actividad de emprender, aunque muchos consideren que no es para todo el mundo; puede surgir en circunstancias en las que se requiere llevarla a cabo con inmediatez; y esto sin seguir preferencias sino valiéndose de los recursos que se tengan en el momento. Si bien para emprender se requieren ciertas características y actitudes de acuerdo con algunos autores, este contenido tiene la intencionalidad de demostrar que la perseverancia y las ganas de progresar pueden ayudar en gran medida a vencer todos los obstáculos y desafíos que esta actividad puede representar.

Sin importar el tipo de emprendimiento o la forma en que este surja, este contenido incentivará a las madres a acudir a este recurso como una posibilidad de superación, aunque puede representar grandes retos, riesgos y desafíos; puede ser la salida a la problemática que enfrentan las madres solteras en la actualidad. Es así como, la intención del estudio es describir la temática enunciada partiendo de la investigación documental sustentada en una revisión teórica conocida como literaria de investigadores que también han aportado en su momento elementos teóricos referenciales sobre la práctica del emprendimiento.

Aproximaciones teóricas

Generalidades sobre Emprendimiento y Emprendedor

El término emprender tiene una amplia gama de designaciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le asigne, por ejemplo puede describirse como la persona que se aventura en una nueva actividad de negocios. Según Ibañez (2001), citando de Shefky (1997) y Baumol (1993), describe o asocia el término a cualquier participante de la economía cuyas actividades son novedosas de alguna forma, así como a personas que, en definitiva, huyen de rutinas y prácticas aceptadas por la mayoría. Tales individuos se caracterizan por su capacidad para crear e innovar, es decir, salen de la costumbre y hacen cosas diferentes para mejorar lo existente.

Por otra parte, Drucker (1989), se refieren al emprendedor como la persona que hace negocios exitosos desarrollando nuevas ideas o formas disponibles de enfocar en el

mercado. Con relación a este mismo término, Alcaraz (2011) lo asocia con el especialista en asumir la responsabilidad por las decisiones propias de la localización y el uso de bienes, recursos e instituciones; es decir, lo cataloga como un ágil captador y aprovechador de información y recursos con la gran capacidad de detectar oportunidades de negocios que se le presenten y aprovecharlas de inmediato. Aportando otra opinión, Morris y Kuratko (2002) dicen que, el emprendedor además de hacer uso óptimo de los recursos disponibles y utilizarlos en combinaciones que incrementan sus resultados factibles, "agrega valor" a cualquier proceso o actividad en la que participa.

Por su parte, Halloran (1992) señala que los emprendedores son personas que están dispuestas a arriesgarse y a asumir sus propias ganancias y pérdidas. De la misma manera, Gray y Cyr (1994) establecen que el término emprendedor es sinónimo de empresario. Estos refieren que sobre todo, es alguien que organiza, controla y asume riesgos en un negocio ante su deseo de enfrentar desafíos, la oportunidad de alcanzar logros y el impulso por cumplir necesidades personales, emocionales y psicológicas.

Por otro lado, Hiam y Olander (1996) definen al emprendedor como un individuo que "inicia, administra y asume los riesgos y recompensas de un nuevo negocio" mientras que Longenecker, Moore y Petty (1994) lo definen como una persona con aptitud para innovar y disposición para asumir el riesgo. Asimismo, agrega Stacey (1980) otro elemento importante en el perfil del emprendedor, relacionado con la aceptación del riesgo y es la capacidad para aprender de los errores o fracasos. Agrega además, que el emprendedor es una persona capaz de levantarse de sus caídas, con una nueva perspectiva de las cosas y un aprendizaje que le permitirá mejorar su desempeño.

En referencia a las características del emprendedor, Kao (1989), menciona que es una persona con características muy particulares, entre ellas: Compromiso total, determinación y perseverancia, capacidad para alcanzar metas, orientación a las metas y oportunidades, iniciativa y responsabilidad, persistencia en la solución de problemas, realismo, autoconfianza, altos niveles de energía, control interno alto, toma de riesgos

calculados, baja necesidad de estatus y poder, integridad y confiabilidad, tolerancia al cambio, esto quiere decir, que el emprendedor debe cultivar un alto grado de positivismo y tener ganas de todo, ante todo.

De igual forma, Burch (1986) agrega otras características del emprendedor mencionando que son trabajadores, con esto se refiere a que son adictos al trabajo, que se enfocan en sus metas y se afanan incansablemente para alcanzarlas. Asimismo, dice que son optimistas en vista de que consideran que cualquier cosa es posible y todo momento es inmejorable para alcanzar metas y logros. Además acota que están orientados a la excelencia, puesto que manifiestan un gran deseo de logro que los conduce a hacer las cosas al mejor grado posible para sentirse aún más orgullosos y satisfechos de lo alcanzado. El riesgo es un elemento que, para algunos autores constituye una característica fundamental del acto de emprender, pues consideran que el emprendedor es un "tomador de riesgos" que pondera los beneficios y asume los peligros que son inherentes a su consecución (Baty, 1990).

Lo expuesto anteriormente, significa que el emprendedor es una persona optimista y muy centrada en lo que quiere lograr, es luchadora y sobre todo perseverante ya que cada día lo debe ver como un nuevo comienzo u oportunidad de avanzar y seguir mejorando. También se interpreta a través de estos autores que el emprendedor debe asumir todo lo que esto conlleva, entre lo cual se encuentra la posibilidad de riesgos y desafíos permanentes pero que a largo plazo pueden disminuir o incluso desaparecer.

Por otra parte, con respecto a los tipos de emprendedores, Schollhammer (1980) los caracteriza según los diferentes tipos de personalidades enmarcadas en cinco tipos, a saber:

- ✚ El **emprendedor administrativo** que hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
- ✚ **Emprendedor oportunista** que se cataloga así porque busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.

- ✚ **Emprendedor adquisitivo** que logra dicho proceso en vista de que se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.
- ✚ El **emprendedor incubador** que su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.
- ✚ **Emprendedor imitador** que se califica así porque es capaz de generar sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

Existen otras formas de clasificar a los emprendedores según lo expresado por Alcaraz (2011) señaladas a continuación:

- ✚ Según la razón por la que emprenden: a) aprovechar una oportunidad, es decir, porque encontraron una necesidad insatisfecha o un área de mercado desatendido, o porque tienen una buena idea y desean desarrollarla por el gusto de verla hecha realidad, b) por necesidad o porque el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable, es el caso si está desempleado, ya sea porque acaba de ser despedido o porque ha decidido independizarse y requiere procurarse algún ingreso económico.
- ✚ Según el tipo de empresa que desarrollan se ubica: a) el emprendedor social busca, a través de su creatividad, entusiasmo y trabajo, producir un cambio social en beneficio de un sector de la población, en general lo hace sin tener fines de lucro, b) el emprendedor que busca destacar en cierta área y ser modelo para otros; por ejemplo, en las artes, el deporte o la política.
- ✚ Si la persona emprende dentro de una empresa que no es la suya se le llama emprendedor interno (intrapreneur) y si lo hace en su propio negocio con fines de lucro es un emprendedor externo (entrepreneur), puede comenzar desde cero, adquirir una empresa ya existente o comprar una franquicia, fabricar productos, ofrecer servicios o sólo comercializar de forma diferente a la tradicional un

producto que ya existe.

Tipos de emprendimiento

Según lo refieren Castaño y Chan (2018) mencionan que la actividad emprendedora desarrolla su estudio fundamentándose en los tipos de emprendimientos, por ello, Arteaga y Lasio (2011) determinan que el emprendimiento por oportunidad evidencia la naturaleza voluntaria del emprendedor, mientras que el emprendimiento por necesidad refleja la percepción del individuo siendo la mejor opción disponible para el empleo.

De la información expuesta, se deduce que el emprendimiento por necesidad se ejecuta cuando nace la idea de un negocio de forma empírica, es decir, sin el total conocimiento en el mercado, además se llama a este tipo de emprendimiento “aventura empresarial” Castaño y Chan (2018). Asimismo, se evidencian riesgos y oportunidades los mismos que ayudarán a buscar solución a cualquier tipo de conflicto ya sea de tipo financiero, administrativo o bien de recursos humanos, es así como el GEM (2013) indica que la mayoría de los emprendedores por necesidad fueron mujeres.

EL Emprendimiento por oportunidad se refiere a la idea de una empresa con miras de crecimiento y rentabilidad, este tipo de emprendimiento proviene de un estudio de mercado con propuesta hacia los problemas futuros, sin embargo, estudios de Austral y Sociales (2017) indican que el emprendimiento por oportunidad lo desarrollan aquellas personas dotadas de recursos financieros y culturales que visualizan una oportunidad de mercado e incrementan estrategias coherentes para aprovecharlas. Finalmente, el GEM (2013) muestra similar aceptación entre los emprendedores por oportunidad (87.7%) y los emprendedores por necesidad (89.8%). Es decir, la mayor parte de los emprendimientos en Ecuador surgen a raíz de factores como es la carencia de recursos.

Otro tipo de emprendimiento es por vocación. Con respecto a esto, se considera que la vocación de emprender está vinculada con aportar algo a la comunidad, con hacer lo que le gusta y sabe hacer una persona, pero esto abarca muchas otras cosas, como la pasión

por innovar, por buscar soluciones y nuevos caminos, por investigar y por llegar a donde otros no han llegado. El empresario (2015). Por tal motivo, como lo indica este concepto, el emprendedor por vocación comúnmente tiene mayores posibilidades de supervivencia e incluso de éxito, porque lleva implícito en su ADN un gen que le hace comprender y adaptarse al entorno del riesgo e incertidumbre que conlleva el emprender un negocio. En este mismo orden de ideas, el emprendedor por vocación para comenzar asume riesgos porque le apasiona tener su propia empresa y no solo por la idea de ganar dinero.

Lo expuesto anteriormente indica que el emprendedor comprende perfectamente que la conclusión de hacer un buen negocio genera dinero, no tiene la idea equivocada de pensar en el dinero como único fin para crear una empresa por lo que es impulsado por las ganas de ofrecer un buen producto o servicio. Según lo mencionado anteriormente, para un emprendedor vocacional emprender es una actitud porque ellos no se conformarán con solo tener éxito o fracaso en una iniciativa y seguirán emprendiendo y poniendo en marcha nuevas. Se disponen a crear varias empresas, unas con alto éxito y otras con menos, y siempre estarán dispuestos a buscar nuevas oportunidades.

Por otra parte, el Emprendedor por cultura aprende de sus antecesores o familiares ciertas estrategias y se desenvuelve en ese ambiente y por ello está capacitado para identificar las oportunidades y reunir los recursos suficientes para transformarlas en una empresa. Pero no sólo se trata de tener una idea, el emprender supone una actitud que se basa en desarrollar capacidades para cambiar y experimentar.

Por otro lado, para identificar a los tipos de Emprendedores, aunque ya se han definido según algunos autores, ahora basándose en el estudio de la GEM, existen dos tipos de emprendedores, los primeros denominados emprendedores por oportunidad y los segundos por necesidad. El emprendedor por oportunidad es aquel que, entre muchas opciones, aprovecha una oportunidad que se le presenta en su entorno, el emprendedor por necesidad es aquel que busca opciones de negocio por desempleo y puede ayudar si tiene una iniciativa de empleo por cuenta propia.

En el mercado, aunque se ven revelados grandes emprendimientos de macro empresas y micro empresas, es decir, grandes emprendimientos, también según datos y estadísticas se refleja que el emprendimiento también se da más frecuentemente por causa de necesidad. En vista de que cada día se incrementa más el número de madres solteras que no cuentan con un ingreso de apoyo, se ven en la necesidad de enfrentarse al reto de emprender sin las herramientas, experiencia, capital, entre otros requerimientos para iniciar su emprendimiento. Lo antes mencionado, lleva a esta categoría de madres solteras a iniciarse desde cero con emprendimientos informales sumamente sencillos, desde la venta de golosinas, hielo, agua, sin una locación específica sino caminando en las calles, o a través de la venta puerta a puerta.

Es importante señalar según lo que comentan Méndez y Garabiza (2019) que algunas madres han tenido la oportunidad de recibir ayuda de gobierno basada en pequeños créditos, otras madres han recibido ayuda de algún familiar para un emprendimiento sencillo. Por otro lado, algunas madres han hecho de su hogar una locación o sitio para emprender. Por ejemplo, según el Informe Socioeconómico del Proyecto “Fortalecimiento de las Organizaciones Económicas, Populares y Solidarias de la Zona 8 del País” – vinculado al Ministerio de Inclusión Económica y Social – del Departamento de Gestión Social, se detalla que el 62% de los emprendimientos que tienen las madres solteras corresponden a otro tipo de actividad, siendo estas, tiendas, venta de ropa y cría de aves o porcinos, seguido de restaurantes con el 17%, asimismo el emprendimiento en bazares es de un 12%, legumbres 3%, carnicería 2% y finalmente se observa que en las actividades de panadería, bar y ferretería no han emprendido.

Haciendo referencia a el término emprendimiento, este es investigado desde el 2004, por la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), cuando se inserta en el proyecto del Global Entrepreneurship Monitor Ecuador (GEM) que indaga sobre la Actividad Emprendedora Temprana (TEA) como perspectiva del individuo durante el proceso de

creación de empresas. Tal como indica la TEA, Ecuador mantiene una actividad emprendedora temprana por su alta tasa que se encuentra en el 33.6%, ubicándose así en el primer lugar entre los países de América Latina y el Caribe que participaron en el GEM (2015). La proporción de emprendedores ubicados en área urbana se ha mantenido relativamente estable desde 2014, alrededor del 36%.

Por otra parte, para 2015 se observa un aumento en los emprendedores asentados en área rural que pasa de 28% a 30% en el periodo. Es importante acotar que, el 29.5% de la TEA está compuesto por emprendedores nacientes y el 9.9% por emprendedores nuevos, proporciones que no han variado mayormente con respecto al 2014, sin embargo, se observa un leve incremento de emprendedores nacientes en área rural. La tasa de negocios establecidos, que no se incluye en la TEA, fue de 17.4%; ligeramente inferior a la del 2014. (GEM, 2015)

Casos relevantes de emprendimientos femeninos en el Ecuador

Moreira, Olivero, Córdova y Quintanilla (2016), señalan que existen cinco relevantes casos exitosos de emprendimiento femenino en el Ecuador, es así como de múltiples negocios en Ambato, se encuentran como más importantes éstos; Pizzería Mama Mía emprendimiento familiar; Paola Garcés de MARUART, Cosméticos y alimentos ancestrales, de María Carvajal; Cosméticos y Bazar de Gloria Saltos. Mientras que, en la ciudad de Quito, están: Chocolates Pacari; Balance Health, de Amparo Palacios; Turismo de María Elena Pulgar; Infinitum de Andrea Mejía, Juliana Helena de Ipsos, Ximena Hernández de Fremeé; y finalmente en la ciudad de Guayaquil Kushki Fast, Martha Vilaña, Teresa Castro, entre otros que sin duda deben estar considerados en el segmento de sobresalientes.

Sin embargo, de las mencionadas, en este mundo del emprendimiento cinco mujeres ícono en el Ecuador que han contribuido para el desarrollo económico de varias

provincias del país, son analizadas a través de sus comercios según lo descrito por Moreira, Olivero, Córdova y Quintanilla (2016), destacando las siguientes:

Como primer caso, la ambateña, Gloria Saltos en el año 1972, luego de asistir a su colegio, en un espacio en las afueras del Almacén TÍA, colocaba una pequeña tabla tipo mesa para dedicarse a realizar sus ventas de cosméticos, dando así sus primeros pasos en el área de la comercialización de productos y con el pasar del tiempo adquirió su experiencia respectiva. Luego de estudiar un poco de contabilidad ya se encontraba apta para calcular sus costos y por ende las ganancias que le producían las ventas que realizaba. Años más adelante incrementa su negocio y adiciona lo que son todo tipo de productos de belleza. Mucho trabajo, esfuerzo, paciencia y puntualidad, le costó para que en la actualidad sea reconocida como una mujer luchadora, tenaz y con liderazgo.

Otro caso importante que mencionar es el de Martha Vilaña Ron, mujer visionaria, costeña, con intuición, mente positiva, variedad y calidad, así como sencillez en sus servicios, quien, en 1977 dio inicio a su negocio bajo la razón social “Cangrejal Marthita”, su capital en giro fue muy bajo y los socios iniciales que consiguió fueron sus propios hermanos y familiares, luego de un trabajo esforzado y constante, hoy es una fémina emprendedora con mucho éxito.

Asimismo, Teresa Castro Mendoza, de Manabí, mujer soñadora, pero con decisión y compromiso, pertenece a una familia numerosa y humilde y en alguna crisis económica del país, en su casa , emprendió por necesidad su propio negocio al que le llamó “El Desayuno de Tere”, y se adentró en lo que es la gastronomía, siendo su especialidad los bolones de verde, rellenos con queso o carne, ya por más de 30 años. Posteriormente, incrementó otra variedad de platos como huevos, jugos, café, café con leche, entre otros.

Con respecto a este emprendimiento es importante mencionar que la dueña señala nunca haber realizado publicidad, pues el llamado “de boca en boca”, le ha favorecido ya que es un establecimiento limpio, confiable y sobre todo con un muy buen sabor en sus platillos.

Y su plato fuerte como es el bolón, en el año 2005, ganó el premio “Sabor al mejor bolón de Guayaquil”. Doña Tere como la conocen, sigue de cerca todos los movimientos y más detalles en su local, a fin de que sus clientes sean atendidos como se merecen; su constancia y gran trayectoria le permitió recibir en el año 2007 el premio “Alejo Lascano”, entregado por la Cámara de Comercio de Guayaquil.

En otra línea de negocio está presente Ileana Miranda, guayaquileña, personaje que diseñaba zapatos porque era su afición favorita, en su taller de Urdesa Norte, pero no sospechó tan siquiera que esta actividad llegaría a constituir el eje de su profesión. Hoy es una de las diseñadoras de calzado más prestigiosa del Ecuador y sus creaciones a través de la marca de Ileana Miranda se venden no solamente en el país, sino en Estados Unidos y Nueva Zelanda; expone su producto en el festival Fashion Footwear Association of New York. En la actualidad dispone de un local que se encuentra en Pirmasens, Alemania. Y ella continúa con metas a cumplir, hasta lograr que su marca crezca en el extranjero, aun cuando ya tiene una experiencia de 14 años en el mercado con un gran éxito en sus zapatos de diseñador único y vanguardista.

Por otra parte, la señorita Bertha Serrano, con 19 años de edad, tuvo una necesidad personal de contar con ropa a su gusto que se encontrara a su alcance y sobre todo que estuviera a la moda. En su atelier cuya dirección está en Francisco de Marcos 330, entre Chile y Chimborazo, fue entonces cuando creó su propia marca de ropa, zapatos y accesorios denominada Fulgore. Cuenta con varios puntos de venta a nivel nacional, en Quito, en Chi Fashion Boutique; Portoviejo; Isla Kiss Me; y Guayaquil, en la tienda Vezania del Centro Comercial San Marino. La ciudad de Cuenca será la próxima expansión, aparte de que cuenta con entregas a domicilio por los correos nacionales del Ecuador. Bertha Serrano, auspiciada por el Ministerio de Industrias y por medio de un concurso, estuvo presente en una feria de modas, a pesar de que percibió algunos problemas, provocándole miedo a fracasar.

Programas que han fomentado el emprendimiento de mujeres en Ecuador

Haciendo referencia al tema que se expone en el diario El Comercio, el 7 de agosto de 2018, en la ciudad de Ambato, 400 mujeres intervinieron del evento de emprendedores llamado Dreambuilder, donde a las mujeres se les hizo saber que dispondrían de herramientas prácticas para su desarrollo y perfeccionamiento profesional. El programa Dreambuilder dirigido a personal femenino con espíritu de emprendedoras se inauguró el sábado 18 de agosto del 2018, con un acontecimiento trascendente llevado a cabo en la Universidad Católica- Sede Ambato.

Cabe señalar que, este importante programa organizado por la Embajada de los Estados Unidos, el Consulado General y la Cámara de Comercio de Quito, ha constituido una noticia emblemática; de acuerdo con la Cámara de Comercio de Quito en la pujante ciudad de Ambato, seleccionaron a 400 mujeres, a fin de que recibieran capacitación directamente de conferencistas invitados, coaching, test de valoración de perfiles PDA, simulador de negocios, ferias de exposición de emprendimientos, etc.; tendrán acceso a conocimientos clave de formación empresarial, lo cual se traduce en una conquista para que puedan potenciar su propio negocio.

Igualmente, en la generación de contactos, participaron en actividades empresariales y la conformación de grupos de mujeres emprendedoras. Esta programación dio inicio en Quito con 120 participantes, prevén continuar trabajando para expandirlo próximamente en las ciudades de Manta, Ibarra, Puyo y Esmeraldas a cargo de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito; y en Durán, Cuenca y Loja por los especialistas del Centro Ecuatoriano Norteamericano de Guayaquil.

En este particular, resulta importante mencionar que de las 400 emprendedoras fueron seleccionadas como finalistas 30 y de allí quedaron dos ganadoras, entre ellas la señora Paola Garcés, emprendedora ambateña con su negocio llamado Mujeres haciendo Arte MARUART, en la línea de madera MDF como materia prima con la que elabora cajas caladas para guardar chocolates o flores; bases cuadradas y rectangulares para arreglos

frutales, bases hexagonales, octagonales, entre otros, de los que debe disponer en stock lo suficiente y necesario para cubrir los pedidos semanales y de épocas festivas.

En vista de esto, la fémina antes mencionada se hizo acreedora al premio consistente en una valiosa capacitación que le permitiría ampliar sus conocimientos para poner en práctica en su negocio y buscar la mejora continua del mismo, por tal razón, deberá enfocarse más bien en el hecho de realizar los trabajos y cumplir los pedidos con el propósito de obtener créditos económicos para el sustento de su familia. Está convencida de que, trabajando en equipo, y en convenios con otras mujeres trabajadoras, es más productivo trabajar dentro de la sociedad, con enlaces y alianzas estratégicas que de manera individual; actualmente se encuentra en capacitaciones de Marketing Digital y en lo que se refiere a importaciones y exportaciones, ya que su anhelo es industrializar su producción.

Según lo referenciado por Cisneros, Meza, Meza (2016), la realización de visitas y recorridos en diversas parroquias de la provincia de Tungurahua, detectó que hay un sinnúmero de emprendimientos, importantes y lucrativos, pero que muchos no son debidamente publicitados, por falta de conocimientos de sus emprendedores en los que respecta a marketing, publicidad, finanzas, liderazgo, entre otros., lo cual provoca en ocasiones pérdidas para ellos, pero que paso a paso, con el apoyo de diversos organismos están recibiendo capacitaciones para llenar sus vacíos en estos aspectos.

En el mismo orden de ideas, entre algunos organismos de capacitación se encuentran: el GAD Municipalidad de Ambato, Corpoambato, Cámara de Comercio de Ambato, de Quito, GAD Provincial de Tungurahua, entre otros., mencionado como ejemplos relevantes las parroquias de Quisapincha: donde producen cuero, calzado, flores; Pinllo: gastronomía, cultura; en Izamba: agricultura, gastronomía propia del lugar; por su parte en San Fernando: cultivos de cebolla, patatas, agricultura y ganadería, cuentan con vertientes de agua para regadío, páramos. Asimismo, en Santa Rosa: cereales,

legumbres, hortalizas, frutas, artesanía en madera; en Huachi Grande: producen orquídeas, elaboración de mermeladas de manera industrializada; con respecto a Atahualpa: tomate de árbol, alfalfa, presencia de pastos naturales; Montalvo: hay producción de tunas, entre otros.

Por otra parte, los emprendedores necesitan cada día más apoyo financiero, económico, y de capacitación, para poder pasar de un sector primario al industrializado y así superarse para la economía personal, familiar y del país en general. Lo expuesto anteriormente indica que el fortalecimiento económico por parte del gobierno permite ejecutar planes de emprendimiento y por ende mejorar la economía de las familias y del país. Esto significa que, el gobierno gana más invirtiendo en planes de apoyo económico que no haciéndolo puesto que esto impulsa el aparato productivo del mismo y envuelve a la sociedad en general en un espíritu de dinamismo y trabajo.

Desde el enfoque de género, y reflexionando a partir de la experiencia de las mujeres, lo popular adquiere singularidad en los entornos reproductivos de proximidad. En ellos, las mujeres compaginan actividades, establecen vínculos y recrean modos de acción que se escapan a la lógica modernizadora (Millar, 2014). Lo anterior quiere decir que el entorno reproductivo no se reduce aquí a lo doméstico, sino que se entrelaza con múltiples labores fuera de la vivienda. Esto indica que existe una perspectiva que contempla los trabajos domésticos y reproductivos como un terreno central para el sostenimiento y la vida económica.

Según Martínez y Ballester (2004), los programas de microcrédito son focalizados generalmente para las personas de bajos recursos o vulnerables, por gente pobre que no tiene acceso a los préstamos institucionales de la banca comercial o de otras instituciones públicas. Sin embargo, estos pobres tienen la capacidad de emprender actividades que eventualmente aumentarán su ingreso. Son los denominados “pobres emprendedores” y se diferencian de aquellos pobres que no tienen capacidad de llevar a cabo actividades económicas debido a la carencia de habilidades personales o al grado de indigencia en

que se encuentran”.

Como lo expresa la Red Latinoamericana de Mujeres transformando la Economía (2000) citado por Díaz (2007) “El mejoramiento de la situación económica de las mujeres mediante el acceso a recursos financieros les permite ampliar, diversificar, mejorar la calidad de su producción y aumentar la productividad, teniendo efectos directos sobre sus familias en términos de reducción de la pobreza y un mejor futuro para los hijos, ya que con los ingresos generados se pueden alcanzar mejoras sociales como el acceso a servicios básicos (salud, agua potable, saneamiento y educación), en otras palabras mejora la seguridad económica”.

El estudio del microcrédito en el Ecuador es de vital importancia, pero aún más el estudio del microcrédito para emprendimientos productivos destinado a mujeres, que si bien es cierto son uno de los sectores con mayor población en el país, también son uno de los sectores de la sociedad más relegados, refiriéndonos principalmente a las mujeres de la zona de la Perimetral al Noroeste de la ciudad de Guayaquil que son mujeres de escasos recursos económicos y que mayoritariamente viven en situación de pobreza por lo que el microcrédito se constituye en el instrumento de desarrollo económico tanto personal como familiar.

Considerando que Ecuador tiene poca inversión privada, el microcrédito constituye la forma en la que los pequeños microempresarios contribuyen al proceso de desarrollo del aparato productivo, generando nuevas plazas de trabajo y haciendo más competitivo al mercado interno. Es muy importante incrementar la eficiencia y el impacto del mercado crediticio sobre el desarrollo económico y social (Red Latinoamericana de Mujeres transformando la Economía, 2000). Se estima que el 50% del empleo nacional es generado por microempresas, de las cuales el 46% son propiedad de mujeres y generan alrededor del 25,7% del PIB y el 65% de los alimentos de consumo básico a nivel urbano son producidos por este sector, buscando reducir la pobreza y construir justicia social.

Conclusiones

La investigación expuesta tuvo como propósito fundamental resaltar los tipos de emprendimientos ejecutados por la población femenina, fundamentalmente por las madres solteras. A través del análisis de los datos expuestos, se consideran las siguientes conclusiones:

El número de madres solteras es considerablemente alto, lo cual genera la necesidad de garantizar y consolidar la economía de éstas. Asimismo, se reflejó que combinar las responsabilidades familiares en función de la atención de los hijos con las actividades laborales o el ejercicio del emprendimiento puede representar una complicación; pero esta puede minimizarse si las madres adoptan o se plantean un horario flexible para cumplir con ambos campos. De igual forma, se demuestra que si es posible para las madres solteras ejecutar un emprendimiento adoptando una actitud optimista ante este reto.

Se llegó, además, a la conclusión de que sin importar el tipo de emprendimiento que le toque llevar a la práctica a una madre, existe la posibilidad de que logre avanzar en dicho negocio o tal vez tenga la oportunidad de elegir y planificar el emprendimiento que ejecutará, lo cual demuestra que lo importante es valerse de este medio de emprendimiento para cumplir con el sustento de los suyos.

Los ejemplos de algunas madres solteras arrojan otra conclusión y es que éstas también pueden llegar a ser ejemplos de emprendimiento, lucha y perseverancia. Asimismo, otra conclusión que se puede sacar de lo antes expuesto es que el estado ecuatoriano ofrece apoyo financiero, ventaja de la cual se han valido muchas madres, pero hace falta más atención a este campo; por lo cual se sugiere el fortalecimiento de ayudas financieras y capacitación a través del empleo de mayor capital por parte del estado para alcanzar dicho objetivo.

Referencias Bibliográficas Consultadas

Alcaraz Rodríguez R. (2011). El emprendedor de éxitos. Cuarta edición. Editorial Mc GrawHill. México.

Arteaga, M. E., & Lasio, V. (2011). Educación En Emprendimiento En La Universidad Ecuatoriana: Estado Y Oportunidades De Mejora. Espae.Espol.Edu.Ec.

Austral, R., & Sociales, D. C. (2017). Discursos de género de las mujeres emprendedoras por oportunidad. El caso, 167–184.

Baty, Gordon (1990). Entrepreneurship for the nineties, Ed. Prentice Hall, USA, pp. 9-16.

Burch, Jhon (1986), Entrepreneurship, Ed. J. Wiley and Sonsl, USA, pp. 24-85.

Castaño, Allisson y Chan, Tatiana. (2018). Emprendimiento femenino impulsados por mujeres ecuatorianas.

Cisneros L, Meza Teresa, Meza Jorge (2016). Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (octubre 2016). “Análisis de los microemprendimientos dirigidos por mujeres en un sector popular de la ciudad de Guayaquil- Ecuador.

Díaz L. (2007) La red latinoamericana de mujeres transformando la economía: construir puentes entre la justicia económica y la equidad de género. Revista la ventana número 26.

Drucker, P. (1985) La innovación y el empresario innovador. Ed. Edhasa. Franck A. Entrepreneurshi, 4(1): 65-78.

Experiences from Penang, Malaysia. International Journal of gender and

GEM. (2013). Global Entrepreneurship Monitor.

Gray, D. y D. Cyr (1994), Como evaluar su potencial emprendedor, Ed. Vergara, España, pp. 15-118.

Guerrero, M., & Toaza López, V. (2019). El proceso administrativo como factor necesario para impulsar los emprendimientos. Caso: Los emprendimientos femeninos más importantes en el Ecuador, año 2018. Revista Visionario Digital, 3(4), 81- 97. <https://doi.org/10.33262/visionariodigital.v3i4.973>.

Halloran, James (1992), The entrepreneur's guide to starting a successful business, 2nd Edition, Ed. McGraw-Hill, USA, pp. 3-34.

Hiam Alexander y Karen Olander (1991). Guía del emprendedor, Ed. Prentice. México, pp. 23-45.

Kao, John (1989). Entrepreneurship, Creativity and Organization, Ed. Prentice Hall, USA, pp. 91-104.

Lobelia Janeth Cisneros Terán, Teresa de Jesús Meza Clark y Jorge Edison Meza Clark (2016): "Análisis de los microemprendimientos dirigidos por mujeres en un sector popular de la ciudad de Guayaquil- Ecuador.

Longenecker, J.G., Moore, C.W. y J.W. Petty (1994). Small Business Management, Estados Unidos.

Martínez M. y Ballester L. (2004). Pequeños emprendimientos rentables. Primera edición. Buenos Aires.

Méndez A., Garabiza B. (2019). Análisis de las condiciones socioeconómicas de las madres solteras que solicitaron el crédito de desarrollo humano para emprendimiento en la zona 8 del Ecuador. Revista Contribuciones a las ciencias sociales 2019 ISSN 1988-7833.

Millar (2014). "The precarious present: wageless labour and disruptive life in Rio de Janeiro, Brasil.

Moreira C, Olivero Félix; Córdova Carlos; Quintanilla A, (2016) Cinco casos exitosos de emprendimiento femenino en el ecuador. Revista de Pensamiento Il Crítico Latinoamericano (37). Pacarina del Sur [En línea], año 7, núm. 27, abril-junio, 2016. ISSN: 2007-2309.

Morris, M. H. y Kuratko, D. F. (2002). Corporate Entrepreneurship - Entrepre-

Morris, M. H. y Kuratko, D. F. (2002). Corporate Entrepreneurship - Entrepre-

Morris, M. H. y Kuratko, D. F. (2002). Corporate Entrepreneurship - Entrepre-neurial development within organizations. Fort Worth, Texas: Harcourt, Inc.

neurial development within organizations. Fort Worth, Texas: Harcourt, Inc

neurial development within organizations. Fort Worth, Texas: Harcourt, Inc

Observatorio de la Economía Latinoamericana (2016). Revista (octubre 2016). Ecuador.

Schollhammer, Hans (1980). Analysis and Assessment of internal Corporate Entrepreneurship Strategies, Ed. Graduate Shool of Management of UCLA, USA.

Stacey Nicholas (1980), The sociology of the entrepreneur, Ed. McMaster University, Canada

CAPÍTULO II

GESTIÓN LABORAL Y SOCIETARIA

Capítulo II

GESTIÓN LABORAL Y SOCIETARIA

Análisis entidades financieras pertenecientes al sector de la Economía Popular y Solidaria, Ecuador 2018

Analysis of financial institutions belonging to the sector of the Popular and Solidarity Economy, Ecuador 2018

Marco Antonio Suriaga Sánchez

ORCID: 0000-0003-4451-7653

marco.suriagas@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Lorena Marilyn Aroca Morán

ORCID: 0000-0003-1580-993X

lorenaaroca78@hotmail.com

Francisco Javier Olivares Coll

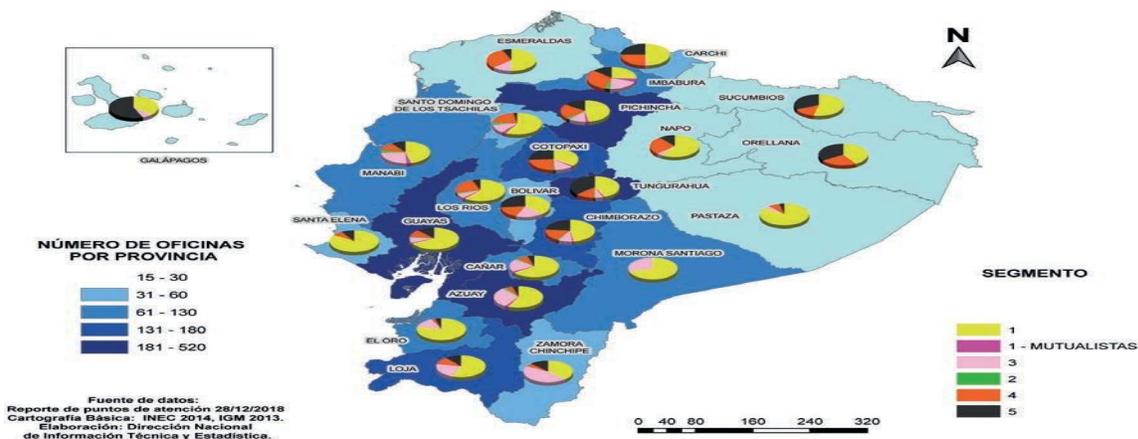
ORCID: 0000-0002-5303-1877

javierolivares35@hotmail.com

Gabriel Antonio León Coronel

ORCID: 0000-0001-6519-4924

gabrieleon61@hotmail.com



Resumen

El presente artículo tuvo el objetivo de determinar un análisis entre las variables concernientes a la conformación de las cooperativas del sistema financiero popular y solidario en el Ecuador al cierre del año 2018. Se aplicó la metodología cuantitativa, descriptiva y documental, tomando los datos de la fuente oficial de la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria. La conclusión a la que se llegó en la culminación artículo es que el número de cooperativas activas en el Ecuador, el número de socios, los Activos, Pasivos y Patrimonio que estas instituciones manejan en la economía del país.

Palabras Clave: Activos, Pasivos, Patrimonios, Socios, Cooperativa de Ahorro y Crédito, Economía Popular y Solidaria. PIB.

Abstract

This article aimed to determine an analysis between the variables concerning the formation of cooperatives of the popular and solidarity financial system in Ecuador at the end of 2018. The quantitative, descriptive and documentary methodology was applied, taking the data from the official source of the Superintendence of the Popular and Solidarity Economy. The conclusion reached in the article culmination is that the number of cooperatives active in Ecuador, the number of members, Assets, Liabilities and Patrimony that these institutions manage in the economy of the country.

Keywords: Assets, Liabilities, Patrimonies, Partners, Savings and Credit Cooperative, Popular and Solidarity Economy. PIB.

El artículo 239 del código orgánico monetario y financiero, señala que las Cooperativas tienen la obligación de publicar en un tiempo determinado sus informes y los indicadores financieros, al 31 de diciembre del 2018 las Cooperativas del SFPS mantienen 5 071 222 de depositantes, y 1363 582 socios sujetos de créditos, este estudio

financiero genera una actividad financiera entre los créditos y depósitos, respecto al PIB de 10,1% y 10.5% respectivamente

En todas estas 608 organizaciones existen 6,089.000 de socio. Y manejan US. \$ 14,011.000 en Activos US. D \$ 11.956.000 en pasivos y U.S.D \$ 2.049.000 en patrimonio

TABLA: 1 Composición del sector financiero popular y solidario por segmentos a diciembre del 2018

Segmento	Nro. Entidades	Nro. Socios	Activos (USD Millones)	Pasivos (USD Millones)	Patrimonio (USD Millones)
Segmento 1	31	4 317 228	9 699	8 306	1 393
Mutualistas	4	13 856	982	898	83
Segmento 2	40	1 179 381	1 768	1 488	278
Segmento 3	80	721 900	973	799	173
Segmento 4	176	485 318	477	381	92
Segmento 5	277	174 035	110	82	27
Total	608	6 891 718	14 011	11 956	2 049

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

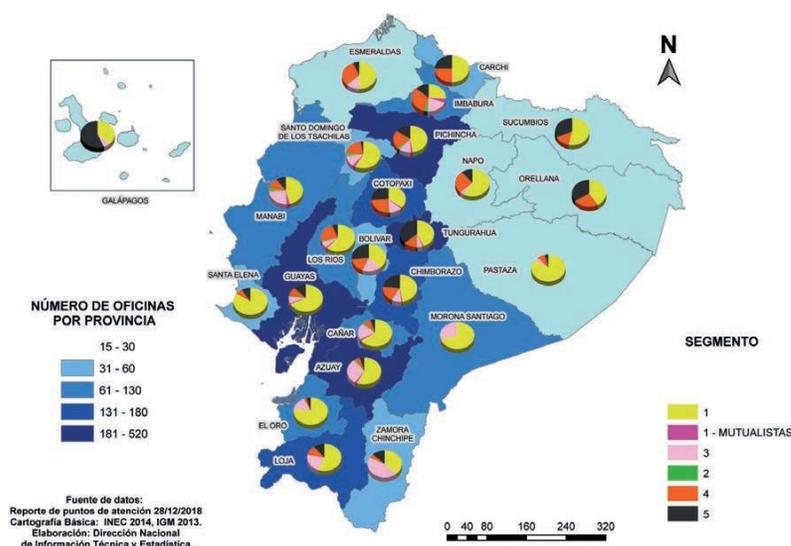
Las organizaciones de la Economía Popular y solidarias se clasifican en:

- 1.- Cooperativas de producción
- 2.- Cooperativas de consumo
- 3.- Cooperativas de viviendas
- 4.- Cooperativas de servicios
- 5.- Asociaciones productivas
- 6.- Organizaciones comunitarias.

Las Cooperativas de Ahorro y Créditos están en todo el país con oficinas en cada una de las Provincias, existen de los 5 segmentos, al cierre de ejercicio 2018 existen 603 cooperativa de ahorro y crédito, cuatro asociaciones de ahorro y crédito para la vivienda, una caja central, y una corporación.

Gráfico 1: Número de cooperativas en el país

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria



DEFINICION DE INDICADORES Y LIMITES DE RIESGO QUE SE APLICAN A LAS COOPERATIVAS DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO

Definir los límites de riesgo para los indicadores de solvencia, activos fijos/ptc, morosidad ampliada, participación activos improductivos, participación de cartera de crédito, indicador de liquidez, grado de absorción del margen financiero, ROA y eficiencia institucional en colocación.

SOLVENCIA

Mide la suficiencia patrimonial de una entidad para respaldar las operaciones actuales y futuras; y, cubrir las pérdidas no protegidas por las provisiones de los activos de riesgo.

PATRIMONIO TÉCNICO CONSTITUIDO
ACTIVOS PONDERADOS POR RIESGO

ACTIVOS FIJOS/PTC

Relación que permite medir cuanto de los activos fijos están cubiertos por el patrimonio técnico constituido de la entidad. El control de la participación de los activos fijos ayuda a que la entidad oriente su esfuerzo a incrementar los activos productivos.

ACTIVOS FIJOS
PATRIMONIO TÉCNICO CONSTITUIDO

CALIDAD DE ACTIVOS
MOROSIDAD AMPLIADA

Nivel de cartera total que presenta problemas de recuperabilidad y pueden ocasionar pérdidas en la institución.

CARTERA IMPRODUCTIVA
BRUTA POR SEGMENTO
CARTERA BRUTA

PARTICIPACIÓN DE ACTIVOS IMPRODUCTIVOS

Determina el porcentaje de los activos que no generan ingresos con respecto al total del activo.

ACTIVOS IMPRODUCTIVOS
ACTIVO TOTAL

PARTICIPACIÓN DE CARTERA DE CRÉDITO

Representa la participación de la cartera total con respecto a los activos.

CARTERA BRUTA

ACTIVOS

INDICADOR DE LIQUIDEZ

Capacidad de respuesta de la entidad frente a los requerimientos de efectivo de sus depositantes.

FONDOS DISPONIBLES + INVERSIONES

DEPÓSITOS A LA VISTA + DEPÓSITOS A PLAZO

RENTABILIDAD

GRADO DE ABSORCIÓN DEL MARGEN FINANCIERO

Capacidad que tiene la entidad para cubrir sus gastos operativos con los ingresos producto de la intermediación financiera.

GASTO OPERATIVO

MARGEN FINANCIERO NETO

ROA

Mide la rentabilidad que producen los activos para generar ingresos suficientes que permitan fortalecer el patrimonio.

(INGRESOS – GASTOS) *12

MARGEN FINANCIERO NETO

EFICIENCIA INSTITUCIONAL EN LA COLOCACIÓN

Mide el porcentaje de gasto que requiere una entidad para administrar el actual stock de cartera.

GASTOS DE OPERACIÓN

CARTERA DE CREDITO – PROVISION DE CRED. INCOBRABLE

PRODUCTO INTERNO BRUTO DEL ECUADOR

Durante el año 2018 la economía del Ecuador mostró un crecimiento del 1,1% según estimaciones del Banco Central del Ecuador (menor a la registrada el año anterior 2,4%), principalmente debido al déficit fiscal que enfrenta el país. Acorde a cifras del Banco Central del Ecuador, la tasa de inflación anual registrada fue de 0,27%, incrementándose respecto al año anterior (-0,20%). El desempleo a diciembre alcanzó el 3,7%, lo que representa una disminución en comparación al mismo periodo de 2017 (4,6%). Para el año 2019 el FMI prevé un crecimiento económico aún menor (0,7%) y una inflación de 0,1% en los precios al consumidor. Las perspectivas económicas para el Ecuador parecen indicar que la recuperación económica del país será lenta, mayormente como resultado de los desequilibrios fiscales del sector público, que estará contrayéndose y permitiendo nuevamente que el sector privado se convierta en el motor de la economía, pero el efecto no es inmediato, por lo que esto podría tardar hasta el 2020. Para aliviar la situación fiscal, el Gobierno Nacional gestionó que importantes organismos como el Fondo Monetario Internacional – FMI, Sistema de Naciones Unidas – ONU, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo – BID, y el Banco de Desarrollo para América Latina – CAF; apoyen la política económica del país mediante asistencia técnica y financiamiento, de bajo costo y a largo plazo, lo que podría mejorar las perspectivas económicas para el año en curso. A continuación, se muestra un gráfico en el que se puede observar la evolución del PIB desde 2001 (a precios constante 2007), y las tasas de variación históricas.

Gráfico 2
Crecimiento de organizaciones y socios de la EPS. Entre diciembre de 2017 y diciembre de 2018.



Fuente y elaboración: SEPS.

Conclusión

Entre diciembre del 2016 y diciembre del 2017 (última información financiera disponible), las principales cuentas que forman parte del Estado de Situación Financiera de las organizaciones de la EPS reflejaron un aumento en sus saldos. Es así que los activos se incrementaron en 2,5%, los pasivos en 3,5% y el patrimonio en un 1,3%. De la misma forma los ingresos presentaron un crecimiento de 8,3%, mientras que los costos y gastos aumentaron en 8,6%, sin embargo las utilidades disminuyeron en 7,5%. Las organizaciones que presentaron un mayor crecimiento de sus activos son los organismos de integración y las cooperativas no financieras con una variación 8,4% y 3,5%, respectivamente. Mientras que las organizaciones que registraron un mayor crecimiento en sus ingresos son las comunitarias 57,1% y cooperativas de la economía popular y solidaria 9,1%.

Bibliografía

García-Aguilar, J., Galarza-Torres, S., & Altamirano Salazar, A. (julio-diciembre de 2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. Revista Ciencia UNEMI, 10(23), 30 - 39. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6151264.pdf>

Valdés, A. (agosto-marzo de 2015). Exceso de confianza como determinante de la volatilidad en mercados accionarios latinoamericanos. Universidad de las Américas Puebla San Andrés Cholula, Puebla, México. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/cya/v61n2/0186-1042-cya-61-02-00324.pdf>

Bedoya Ospina, J. G. (enero-junio de 2017). Ciclos de crédito, liquidez global y regímenes monetarios: una aproximación para América Latina. Desarrollo y Sociedad (78), 271-313. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=169149895008>

Cabrer Borrás, B., & Rico Belda, P. (mayo-agosto de 2015). Determinantes de la estructura financiera de las empresas españolas. Estudios de economía aplicada, 33(2), 513-531. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30138714009>

Catarino Rúa, S. (2016). El reconocimiento de los bienes de dominio público. ¿Obtenido de <https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/85527/688-3427-1-PB.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

CODIGO ORGANICO MONETARIO Y FINANCIERO. (2014). CODIGO ORGANICO MONETARIO Y FINANCIERO. QUITO. Obtenido de <file:///C:/Users/USER/Desktop/TITULACION/paipers/Codigo-Organico-Monetario-yFinanciero.pdf>

Díaz Llanes, M. (abril-junio de 2013). INMOVILIZADO: EL PUNTO DE PARTIDA DE LA LIQUIDEZ. Revista Universo Contábil, 8(2), 134-145. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=117023653008>

Francischetti, C. E., Bertassi, A. L., Souza Girioli Camargo, L., Padoveze, Clóvis, L., & Calil, J. F. (2014). EL ANALISIS DE RIESGOS COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES RELATIVAS A INVERSIONES. Invenio, vol 17(33), 73-85.

Gutierrez, F., & Angeles Uribe, E. (2014). Sistema financiero y actividad económica en

México: negocio y divergencia del sector bancario. *Revista Analisis Economico*, 171-198. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=323532046001>

Herrera, P., & García Fronti, J. (julio-diciembre, de 2014). Impacto del crédito gubernamental en el sistema financiero. *Revista Finanzas y Política Económica*, 6(2), 247-268. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=323532046001>

Legaz Ortiz, J., Montoya del Corte, J., & Rodríguez Ariza, L. (2015). Efectos de la reforma contable en el patrimonio neto consolidado a 1 de enero de 2008 de los grupos españoles que no aplican normativa NIIF. *Revista de Contabilidad*, 18(2), 217-224. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=359741634010> 24

Nava Rosillón, M. A. (2014). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*. Oliveros Delgado, J. A. (2015). Estructura económico-financiera de pequeñas y medianas empresas manufactureras colombo-venezolanas. *Revista Venezolana de Gerencia*, 20(71), 397-418 .

Pérez Grau, S. L. (enero-junio de 2014). SELECCIÓN DE ÍNDICES FINANCIEROS MEDIANTE TÉCNICAS ESTADÍSTICAS DEL ANÁLISIS MULTIVARIANTE. *Entramado*, 9(1), 118-140.

Pesce, Gabriela, Redondo, J., Milanese, G., Menna, Joaquín, & Amarilla, R. (abril-junio de 2018). Índice multifactorial para la evaluación del desempeño financiero de fondos comunes. *Estudios Gerenciales*, 34(147), 200-215.

Rocha Junior, F. L. (2016). El Capital financiero en Lenin y sus contribuciones para el debate sobre el proceso de. *Cuadernos de Economía Crítica*(5), 37-59.

Rubio-Misas, M., & Fernández Moreno, M. (2016). Análisis de la solvencia de las mutualidades de previsión social. *Revista de Estudios Regionales*, (107), 63-85. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=75549850003>

Santillán Salgado, R., Fonseca Ramírez, A., & Venegas Martínez, F. (jul./sep. de . 2018). impacto de los precios de los metales en la estructura de capital de las empresas minero-metalúrgicas en América Latina (2004-2014). (v, Ed.) 63(3). Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422018000400001&lang=pt

SUPERINTENDENCIA DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA. (5 de junio de 2012).

HUGO JACOME. Valencia, M., & Alejandro, B. (enero-junio de 2014). Prueba de sesgo sobre rendimientos financieros en el mercado colombiano. Lecturas de economía(80), 79-102. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=155230074003>

Vera-Colina, M. A., Melgarejo-Molina, Z. A., & Mora-Riapira, E. H. (Julio - septiembre de 2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, 24(53), 149-160. Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/documents/20181/360860/GUIA+PARA+LA+GESTION+DE+LIMITES+DE+RIESGO+CONCENTRACION.pdf/1c03ca08-320a-4281-b070-5c83240984.redalyc.org/articulo.oa?id=81831420012>

La competencia y el impacto del comercio internacional en los mercados de los países en desarrollo

Competition and the impact of international trade on the markets of developing countries

Pamela Roxana López Pincay

ORCID: 0000-0001-6901-9031

pamelopez206@yahoo.com

Jannina Alexandra Montalván Espinoza

ORCID: 0000-0001-5655-5273

jannina.montalvanes@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Solanda Esmeralda Sánchez Manzaba

ORCID: 0000-0003-1738-8817

solsanchez_28@yahoo.es

Resumen

El comercio internacional desempeña un papel clave en la economía del país y la economía mundial. Generalmente, las políticas exteriores son relacionadas con las barreras de comercio siendo las más difíciles de conseguir, además de jugar un papel importante para el sector empresarial y sus competidores. A través de este trabajo se analizan tres aspectos importantes relacionados con el comercio internacional y el mercado de la competencia: la importancia del libre comercio en una economía; la forma en que influye en una economía capitalista de libre comercio y cómo un pequeño número de proveedores conducen a la competencia imperfecta. Este artículo trata de responder a preguntas importantes relacionadas con el tema principal, como razones de por qué es importante el libre comercio; lo que hace que la globalización lleve la economía del comercio; ¿y es seguro monopolio en el largo plazo? conceptos adicionales sobre los países en desarrollo, diversos sistemas económicos, serán parte de este trabajo. Hoy en día, la mayoría de los mercados están poblados y, por lo general manipulado por las

grandes empresas. Algunos de ellos son el único proveedor (monopolio) o, más típicamente, uno de los pocos proveedores (oligopolio), actualmente con más fuerza a nivel nacional, pero cada vez más a nivel mundial. El avance del capitalismo se atribuye a la propagación del libre comercio y el libre mercado. Debido a que los gobiernos, se argumentan a restringir el comercio internacional y, más generalmente no interfiere en el trabajo del mercado de que estos países podrían desarrollar el capitalismo. Ningún monopolio es seguro en el largo plazo. Las empresas que alguna vez tuvieron casi monopolio de sus respectivos mercados y habían sido considerados invencibles han perdido esas posiciones e incluso desaparecido en el basurero de la historia.

Palabras clave: comercio internacional, la competencia en el mercado, la economía capitalista, fronteras abiertas, el monopolio.

Abstract

International trade plays a key role in the country's economy and the world economy. Necessarily, foreign policies are related to trade barriers being the most difficult to achieve, in addition to playing an important role for the business sector and its competitors. Through this work, three important aspects related to international trade and the competition market are analyzed: the importance of free trade in an economy; The way it influences a capitalist free trade economy and how a small number of suppliers leads to imperfect competition. This article tries to answer important questions related to the main topic, as reasons why free trade is important; what makes globalization carry the economy of commerce; And is monopoly safe in the long term? Additional concepts about developing countries, various economic systems, will be part of this work. Today, most markets are populated and usually manipulated by large companies. Some of them are the only supplier (monopoly) or, more frequently, one of the few suppliers (oligopoly), currently with more force at the national level, but increasingly worldwide. The advance of capitalism is attributed to the spread of free trade and the free market. Because governments argue and restrict international trade and more commonly do not interfere in the market work of these countries that develop capitalism. No monopoly is safe in the

long term. Companies that once had almost a monopoly on their markets and those that had been affected by inventories have lost those positions and even disappeared in the garbage dump of history.

Keywords: international trade, market competition, capitalist economy, open borders, monopoly.

Introducción

El comercio internacional (libre comercio) puede traer muchos beneficios, ya que, proporciona un mercado más grande, que permite a los productores producir más barato, y por tal razón como la producción es de mayor cantidad por lo general reduce los costos. Este aspecto es especialmente importante para las economías más pequeñas, debido a que tendrán que producir todo caro, si no pueden negociar y tienen un mercado más grande.

Al aumentar la competencia, el comercio internacional puede obligar a los productores a ser más eficientes, en la medida en que no son empresas de países en desarrollo que serían eliminadas por empresas extranjeras muy superiores. (Enderson & E, 2003)

También podría producir innovación al exponer a los productores a nuevas ideas, por esta razón, el comercio internacional es particularmente importante para los países en desarrollo. Sin embargo, para aumentar sus capacidades productivas y así desarrollar sus economías, necesitan adquirir mejores tecnologías.

La expansión del comercio internacional y la inversión extranjera fue provocada no sólo por el progreso tecnológico, sino también por los dos principales acontecimientos sociopolíticos de la década de 1980. Uno de ellos fue el colapso del comunismo mundial. La caída del muro de Berlín y la posterior disolución del imperio soviético liberaron a unos 400 millones de personas de los grilletes de los sistemas económicos mandado centralmente cerradas. El segundo acontecimiento fue la desaparición de la dependencia del Tercer Mundo en la sustitución de importaciones, una política comercial y económica basada en la idea de que un país en desarrollo puede aumentar su riqueza mediante la

importación de tan pocos bienes como sea posible y confiando en cambio en sustitutos producidos localmente. Cuando la sustitución de importaciones resultó ser un fracaso colosal, los países que luchan en todo el mundo. (Commission, 2014)

El autor (Bussolo & B, 2005) en su estudio expresa que, para estos países sería impensable no aprovechar todas las tecnologías que pueden importar, ya sea en forma de máquinas o licencias de tecnología o consultoría técnica. Por grandiosa que sea una teoría económica, es específica de su tiempo y espacio, para poder aplicarlo fructíferamente, por lo tanto, se requiere un buen conocimiento de las fuerzas tecnológicas e institucionales que caracterizan los mercados, industrias y países particulares que se analizan durante el desarrollo de este trabajo de investigación.

Métodos y materiales

Para el desarrollo de este proceso investigativo, se plantea como metodología la encaminada hacia una orientación científica particular que se encuentra determinada por la necesidad de indagar en forma precisa y coherente una situación, en tal sentido (Davila, 2015) define la metodología “como aquellos pasos previos que son seleccionados por el investigador para lograr resultados favorables que le ayuden a plantear nuevas ideas”.(p.66)

Lo citado por el autor, lleva a entender que el desarrollo de la acción investigativa busca simplemente coordinar acciones enmarcadas en una revisión bibliográfica con el fin de complementar ideas previas relacionadas *La competencia y el impacto del comercio internacional en los mercados de los países en desarrollo*, a través de una revisión de literatura, para así finalmente elaborar un cuerpo de consideraciones generales que ayuden a ampliar el interés propuesto.

Tipo de Investigación

Dentro de toda práctica investigativa, se precisan acciones de carácter metodológico mediante las cuales, se logra conocer y proyectar los eventos posibles que la determinan, así como las características que hacen del acto científico un proceso interactivo ajustado a una realidad posible de ser interpretada. En este sentido, se puede decir, que la presente investigación corresponde al tipo documental, definido por Castro (2016), “se ocupa del estudio de problemas planteados a nivel teórico, la información requerida para abordarlos se encuentra básicamente en materiales impresos, audiovisuales y /o electrónicos”. (p.41).

En consideración a esta definición, la orientación metodológica permitió la oportunidad de cumplir con una serie de actividades inherentes a la revisión y lectura de diversos documentos donde se encontraron ideas explícitas relacionadas con los tópicos encargados de identificar a cada característica insertada en el estudio. Por lo tanto, se realizaron continuas interpretaciones con el claro propósito de revisar aquellas apreciaciones o investigaciones propuestas por diferentes investigadores relacionadas con el tema de interés, para luego dar la respectiva argumentación a los planteamientos, en función a las necesidades encontradas en la indagación.

Fuentes Documentales

El análisis correspondiente a las características que predomina en el tema seleccionado, llevan a incluir diferentes fuentes documentales encargadas de darle el respectivo apoyo y en ese sentido cumplir con la valoración de los hechos a fin de generar nuevos criterios que sirven de referencia a otros procesos investigativos. Para (CASTRO, 2016) las fuentes documentales incorporadas en la investigación documental o bibliográfica, “representa la suma de materiales sistemáticos que son revisados en forma rigurosa y profunda para llegar a un análisis del fenómeno”.(p.41). Por lo tanto, se procedió a cumplir con la realización de una lectura previa determinada para encontrar aquellos

aspectos estrechamente vinculados con el tema, con el fin de explicar mediante un desarrollo las respectivas apreciaciones generales de importancia.

Técnicas para la Recolección de la Información

La conducción de la investigación para ser realizada en función a las particularidades que determinan a los estudios documentales, tiene como fin el desarrollo de un conjunto de acciones encargadas de llevar a la selección de técnicas estrechamente vinculadas con las características del estudio. En tal sentido, (Bolívar, 2015), refiere, que es “una técnica particular para aportar ayuda a los procedimientos de selección de las ideas primarias y secundarias”. (p. 71).

Por ello, se procedió a la utilización del subrayado, resúmenes, fichaje, como parte básica para la revisión y selección de los documentos que presentan el contenido teórico. Es decir, que mediante la aplicación de estas técnicas se pudo llegar a recoger informaciones en cuanto a la revisión bibliográfica de los diversos elementos encargados de orientar el proceso de investigación. Tal como lo expresa, (Bolívar, 2015) “las técnicas documentales proporcionan las herramientas esenciales y determinantes para responder a los objetivos formulados y llegar a resultados efectivos” (p. 58). Es decir, para responder con eficiencia a las necesidades investigativas, se introdujeron como técnica de recolección el método inductivo, que hizo posible llevar a cabo una valoración de los hechos de forma particular para llegar a la explicación desde una visión general.

Asimismo, se emplearon las técnicas de análisis de información para la realización de la investigación que fue ejecutada bajo la dinámica de aplicar diversos elementos encargados de determinar el camino a recorrer por el estudio, según, (Bolívar, 2015) las técnicas de procesamiento de datos en los estudios documentales “son las encargadas de ofrecer al investigador la visión o pasos que debe cumplir durante su ejercicio, cada una de ellas debe estar en correspondencia con el nivel a emplear” (p. 123). Esto indica,

que para llevar a cabo el procesamiento de los datos obtenidos una vez aplicado las técnicas seleccionadas, tales como: fichas de resumen, textual, registros descriptivos entre otros, los mismos se deben ajustar al nivel que ha sido seleccionado.

RESULTADOS

El libre comercio mejora la vida de las personas, permite a cada persona especializarse en hacer lo que mejor saben hacer. También fomenta la competencia en el suministro de bienes y servicios, que a su vez incentiva a las personas a desarrollar productos y servicios mejores y más baratos. Con el tiempo, estas mejoras dan como resultado aumentos en la producción y la productividad.

El autor (Chang, 2014) confirma que el índice de libertad económica estima que “la apertura comercial” (el grado en que las economías están abiertas al comercio de bienes, servicios, capitales y personas) es un determinante importante del PIB. Desde hace más de 50 años, Hong Kong y Singapur han sido esencialmente zonas de libre comercio, que explican en gran parte por qué, durante ese tiempo, han crecido de pequeños puertos pesqueros en ciudades enormemente ricas.

Los responsables políticos de todo el mundo aprendieron de estos ejemplos y reconocieron que la importancia de la libertad de comercio tiene como finalidad mejorar el bienestar y aumentar los niveles de vida y como resultado, las barreras comerciales han estado cayendo en todo el mundo desde el final de la Segunda Guerra Mundial. De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio, la media “aplicada” tarifa en los países desarrollados se ha reducido de más de 10% en 1980 a menos del 5% en la actualidad. La tarifa media aplicada en los países en desarrollo ha caído, también, de más del 30% a principios de 1980 a menos del 15% en 2000. En parte como resultado de las caídas de dichas barreras, los flujos comerciales han aumentado de manera exponencial. (Edwards, 2013)

Globalizaciones y la expansión del comercio internacional

La globalización se refiere al fenómeno mundial de aumento, y la interconexión cultural, tecnológico, económico entre las naciones. En una economía globalizada, la actividad económica está restringido por las zonas horarias o las fronteras nacionales. Es esencialmente el capitalismo a nivel mundial, en lugar de un grupo nacional (Commission, 2014). Hoy en día, los productos raramente se hacen en un solo lugar de principio a fin. En su lugar, se montan sobre una larga serie de pasos individuales generalmente ubicados en diferentes partes del mundo.

Esta tendencia se ha acelerado dramáticamente desde la década de 1980, ya que los avances tecnológicos han hecho que sea más fácil para las personas viajar, comunicarse y hacer negocios a nivel internacional.

El crecimiento de nuevas potencias económicas en el final del siglo 20, como China, India y Brasil, se ha intensificado la competencia en términos de precio y calidad de los bienes being producido, y, quizás más importante, para el acceso a la energía y materias primas. Al mismo tiempo, estos países están creando un nuevo grupo de consumidores ricos y sus economías están más abiertos de lo que eran hace 10 ó 15 años. Por ejemplo, los aranceles de importación de China se redujeron de 19,8% en 1996 al 4,7% en 2012. Durante el mismo período, la disminución en la India fue del 20,1% y el 7% en Brasil y un 13,8% a un 10%, aunque otros, menos visibles, las barreras a exportaciones todavía permanecen. Las fronteras abiertas han permitido a las empresas a la fuente de las cosas más baratos de todo el mundo y ofrecen las mejores ofertas a los consumidores. Además fronteras abiertas han aumentado la competencia entre los productores, obligándolos a reducir sus costos y mejorar sus tecnologías. Incluso desde la perspectiva de los consumidores, los beneficios de cada vez mayor del comercio incluyen precios más bajos

y mayor poder de elección, ya que los alimentos importados, bienes de consumo y componentes para los productos fabricados son más baratos.

Quienes se oponen a la globalización caracterizan el fenómeno como una forma de expansionismo occidental y el imperialismo cultural, afirmando que será más que aumentar las oportunidades para que las naciones más ricas para tomar ventaja de los más pobres. Esto sucede, los críticos, porque las corporaciones multinacionales pueden explotar el trabajo y la laxitud de las regulaciones económicas típicos de los países en desarrollo donde no hay sindicatos. Creyendo, a pesar de la abrumadora evidencia en contrario, que una economía planificada asegura el mayor beneficio económico a los pobres, el movimiento anti-globalización tiende a favorecer el socialismo sobre el capitalismo. También se advierte que la globalización podría erradicar la diversidad regional y dar lugar a una cultura homogeneizada mundo donde las culturas “nativos” son tragados por las tradiciones occidentales.

Los partidarios de responder globalización señalando que desde la década de 1980, todas las naciones que ha experimentado un aumento de su producción manufacturera también ha visto aumentar su ingreso per cápita, que los países abiertos al comercio tienden a ser mucho más próspera que las naciones con economías cerradas, y que el aumento de los salarios generados por la globalización correlato con la pobreza reducida y mejores condiciones de vida para todos. Las mejoras más notables en este sentido se han realizado en el Este de Asia.

Las dos más importantes entidades pro-globalización hoy en día son la Organización Mundial del Comercio y el Foro Económico Mundial. La primera, que consta de 144 miembros, fue creada para establecer un conjunto de reglas para regular el comercio mundial a través del proceso de consenso entre los miembros. Esta última es una fundación privada que no posee el poder de toma de decisiones, pero es un foro de redes

de gran alcance para muchos de los líderes empresariales, gubernamentales y no lucrativas del mundo.

Unión Europea y el libre comercio

La Unión Europea se ha posicionado de libre comercio en el nivel básico de la política económica de la comunidad. La política comercial de la Unión es un ingrediente esencial de su amplia estrategia de 2020 para impulsar el empleo y crear una economía más moderna, viable y sostenible. Una economía nacional dinámico requiere la Unión a ser cada vez más competitivos en el exterior. Mientras que el libre comercio ha sido ampliamente representado como algo muy importante para el crecimiento económico y la creación de empleo, en el caso de la unión esta necesidad está presionando aún más. Debido a que dos tercios de las importaciones en la UE son materias primas, productos intermedios y componentes que necesitan los fabricantes de la UE, es necesario que los restos del mercado de Europa abren a dichos suministros. Restringiendo su flujo o elevar el costo de las importaciones sería contraproducente al aumentar los costos y la reducción de la competitividad de las empresas europeas, tanto en casa como en el extranjero. Es por ello que el libre comercio es vista como la herramienta que puede ayudar a sacar a la UE de la crisis actual. Las crisis que se inició en los Estados Unidos con la crisis de las hipotecas de alto riesgo en 2007-08 expusieron las debilidades inherentes dentro de la UE. Junto con la profundización del mercado único y específico de inversión a nivel europeo en ámbitos como la investigación, la educación y la energía, el libre comercio es uno de los principales factores desencadenantes para estimular la economía europea.

Los mercados abiertos generan más crecimiento económico y más y mejores empleos para Europa y sus socios. En el caso de los datos de la UE son abrumadoras. En 2011, el 14% de la población activa de la UE dependía directa o indirectamente de las exportaciones al resto del mundo. Esto ha aumentado en un 50% desde 1995. A esto se

añade la creciente importancia de la inversión extranjera directa para la creación de empleo, con americana y empresas japonesas ahora emplea a más de 4,6 millones de personas en Europa. La liberalización del comercio crea oportunidades adicionales para la innovación y el crecimiento de la productividad más fuerte. El comercio y los flujos de inversión difundir nuevas ideas y la innovación, las nuevas tecnologías y las mejores investigaciones, lo que lleva a mejoras en los productos y servicios que las personas y empresas utilizan. La experiencia de los países de la UE ha demostrado que un aumento del 1% en la apertura de la economía se traduce en un 0.

Unión Europea y los países en desarrollo

Un país en desarrollo, también llamado un país menos desarrollado, es una nación con un menor nivel de vida, la base industrial subdesarrollada, y bajo índice de desarrollo humano (IDH) en relación con otros países. Por otro lado, los países desde finales de 1990 en desarrollo tendían a mostrar tasas de crecimiento más altas que los desarrollados. No hay ningún universal acordada criterio para lo que hace que un país en desarrollo contra desarrollado y qué países encajan estas dos categorías, aunque no hay puntos de referencias generales, tales como el PIB de una nación per cápita en comparación con otras naciones.

Por otra parte, según la clasificación del Fondo Monetario Internacional (FMI) antes de abril de 2004, todos los países de Europa central y oriental, así como los países de la antigua Unión Soviética (URSS) en Asia Central (Kazajstán, Uzbekistán, Kirguistán, Tayikistán y Turkmenistán) y Mongolia, no se incluyeron bajo cualquiera desarrollados o las regiones en desarrollo, sino que más bien se refiere como "países en transición"; sin embargo, son ampliamente considerados (en los informes internacionales) como "países en desarrollo". Los países en desarrollo son, en general, los países que no han alcanzado un importante grado de industrialización relación con su población, y tienen, en la mayoría de los casos, un medio a bajo nivel de vida. Existe una fuerte asociación entre el bajo

ingreso y el crecimiento de población.

La Unión activamente anima a los países a utilizar el comercio para construir sus propias economías y mejorar el nivel de vida en desarrollo. El crecimiento del comercio puede mejorar sus ingresos de exportación y promover la diversificación de sus economías allá de los productos y materias primas. Para ayudar a los países en desarrollo de las exportaciones, la Unión fue la primera organización en el mundo para conceder un sistema generalizado de preferencias (SGP), en 1971, en las que se introdujo tarifas preferentes de importación a todos los países en desarrollo, dándoles acceso vital a los mercados europeos. Sin embargo, en las últimas cuatro décadas los equilibrios económicos y comerciales mundiales han cambiado enormemente. Varios países en desarrollo más avanzados han integrado con éxito en el sistema de comercio mundial, mientras que un número mayor de países más pobres han sido cada vez más a la zaga. En el entorno competitivo actual, las preferencias arancelarias deben ir a los países más necesitados. Como resultado, el reformado sistema de preferencias generalizadas (SPG) - efectiva a partir de 2014 - se centra en los beneficios de los países menos desarrollados (PMA) y otros bajos y las economías de ingresos bajos o medios sin otro acceso preferencial a la UE.

Cómo la economía capitalista libre juego comercio

La economía capitalista es una economía en la que la producción está organizada en busca de ganancias, en lugar de para el consumo propio o para la obligación política. El capitalismo, también se conoce como la libre empresa o un sistema de libre mercado, es la estructura económica que permite a la gente a usar su propiedad privada cuando lo estimen conveniente, con un mínimo de interferencia por parte del gobierno. Bajo el capitalismo, las personas son libres de trabajar en puestos de trabajo de su propia elección, para tratar de vender sus productos o servicios a cualquier precio lo desean, y

para seleccionar entre diversos proveedores de productos y servicios para el mejor valor.

Los mercados han cambiado. En la época de Smith, los mercados eran en gran parte local o, como máximo, de alcance nacional, excepto en los principales productos básicos que se comercializan a nivel internacional o una gama limitada de productos manufacturados. Estos mercados fueron servidos por numerosas empresas a pequeña escala, lo que resulta en el estado en que los economistas llaman estos días de competencia perfecta, en la que ningún vendedor individual puede influir en el precio (Smith, 2005). Hoy en día, la mayoría de los mercados están pobladas y, a menudo manipulado por las grandes empresas. Algunos de ellos son el único proveedor (monopolio) o, más típicamente, uno de los pocos proveedores (oligopolio) no sólo a nivel nacional, pero cada vez más a nivel mundial. A diferencia de las pequeñas empresas en el mundo de Adam Smith, las empresas de monopolio u oligopolio pueden influir en los resultados del mercado - que tienen lo que los economistas llaman el poder de mercado. Una empresa monopolista puede restringir deliberadamente su salida a subir sus precios hasta el punto de que su beneficio se maximiza. Las empresas oligopólicas no pueden manipular sus mercados tanto como una empresa puede monopolista, pero pueden coludirse deliberadamente para maximizar sus beneficios por no bajo corte entre sí los precios de esto se conoce como un cartel. Como resultado, la mayoría de los países tienen una ley de competencia con el fin de contrarrestar tales comportamientos anticompetitivos romper los monopolios y la prohibición de colusión entre las empresas oligopólicas. Monopolista y empresas oligopólicas eran considerados como curiosidades teóricas incluso hace unas pocas décadas. Hoy en día, algunos de ellos son incluso más importantes que las empresas monopolísticas y oligopólicas en la conformación de nuestra economía. Ejercicio de su función como uno de los pocos compradores de ciertos productos, a veces en una escala global, las empresas como Wal-Mart, Amazon, Tesco y Carrefour ejercicio grande, a veces incluso la definición de influencia sobre lo que se produce en el remate de lo grande que una porción de los beneficios y lo que los consumidores compran.

El avance del capitalismo en los países de Europa Occidental y sus vástagos en el siglo XIX se atribuye a menudo a la propagación de libre comercio y el libre mercado (Foro Económico Mundial., 2015). Es sólo porque el gobierno en estos países, se argumenta, no gravar o restringir el comercio internacional y más generalmente no interfiere en el funcionamiento del mercado de que estos países podrían desarrollar el capitalismo. El capitalismo ha experimentado enormes cambios en los últimos dos siglos y medio. Hoy en día la competencia es entre grandes compañías multinacionales con la capacidad no sólo para influir en los precios, sino de redefinir las tecnologías en un corto espacio de tiempo y de manipular a los gustos del consumidor a través de la creación de imagen de marca y publicidad.

El capitalismo crea riqueza mediante la mejora continua a niveles cada vez más altos de productividad y sofisticación tecnológica. Para que este proceso tenga éxito se requiere que el "viejo" serán destruidos antes de que el "nuevo" puede tomar el relevo. El progreso tecnológico, la fuerza de conducción definitiva del capitalismo, requiere el descarte continuo de fábricas obsoletas, sectores económicos, e incluso las habilidades humanas. El sistema recompensa la adaptable y la eficiencia, al tiempo que castiga al redundante y la menos productiva. Aunque el capitalismo finalmente distribuye más equitativamente la riqueza que cualquier otro sistema económico conocido, ya que tiende a recompensar el más eficiente y productiva, que tiende a la riqueza concentrado, el poder y las actividades económicas. Cabe señalar que el capitalismo "puro", sin trabas de ninguna manera por el gobierno, ¿no existe ni en Estados Unidos ni en ningún otro lugar del mundo. Por otra parte, el sistema capitalista de Estados Unidos de hoy difiere de manera significativa de otros sistemas capitalistas de todo el mundo, al igual que se diferencia del capitalismo que existía en los EE.UU. a finales del siglo 20. Mientras que los derechos de propiedad privada y ciertas cantidades de la libertad económica siempre han sido parte de la vida estadounidense desde ese momento, esos derechos y libertades se han vuelto cada vez más lastrado por la regulación gubernamental pesada (Sullivan & Sheffrin, 2003).

El surgimiento del capitalismo moderno ha cambiado todo esto. La fortuna de los grandes empresarios que surgieron en el capitalismo ya no dependían del patrocinio de algunos clientes ricos. Más bien, estos empresarios comenzaron a atender a las necesidades y deseos de una clase de trabajo con nuevas facultades que consiste en millones de personas. Al cumplir con esas necesidades y deseos, los empresarios aumentaron en gran medida su propia riqueza e influencia. En los primeros días de la revolución industrial, se abusa de los trabajadores. Sin embargo, se organizan en sindicatos que protegían sus intereses cambiaron y el capitalismo en sí, presionando a evolucionar a partir de su modelo de explotación temprano a uno más humano. Como resultado, el capitalismo ha ayudado a mejorar la vida de las personas de todos los estratos sociales. Por ejemplo, la transición a la era capitalista trajo un dramático descenso en las tasas de mortalidad infantil y un aumento significativo en la esperanza de vida. Por otra parte, la media del trabajador de cuello azul bajo el capitalismo era mucho más rica que los “patrones” de las economías socialistas.

Conclusiones

El libre comercio puede ser beneficioso para cualquier país a pesar de su estado de desarrollo económico, ya que impulsa la oportunidad para la eficiencia de la economía, la innovación, la especialización, conocimientos técnicos y adquisición de capacidades tecnológicas. Como vimos en el caso de la Unión Europea, el libre comercio no sólo se ha correlacionado con el crecimiento económico y la creación de empleo en el área de la comunidad, sino como una herramienta para apoyar el progreso económico de los países en desarrollo.

A pesar del capitalismo es el sistema económico más conocido para la distribución justa de la riqueza y en recompensar a los actores económicos más eficientes y productivos, que tiende a la riqueza concentrado, el poder y las actividades económicas. Por esta

razón, el sistema es y seguirá siendo objeto de debate y controversia entre sus seguidores y críticos.

La competitividad se ve como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país, así como su capacidad de mantener un alto nivel de ingresos. El nivel competitivo de una economía determina la probabilidad de que su ritmo de crecimiento en el tiempo.

En la actualidad ajustes globales, los mercados están pobladas y, a menudo manipulado por las grandes empresas, que tienen poder de mercado. Para contrarrestar y mitigar las posibilidades de comportamientos contrarios a la competencia, la mayoría de los países tienen una legislación de competencia para romper los monopolios y la prohibición de colusión entre las empresas oligopólicas. Sin embargo, la historia ha demostrado que hay un monopolio es seguro en el largo plazo. Las empresas que alguna vez tuvieron casi monopolio de sus respectivos mercados y habían sido considerados invencibles han perdido esas posiciones e incluso desaparecido en el basurero de la historia.

Bibliografía

Bolívar, J. (2015). *Investigación Documental*. México. Pax.

Bussolo, M., & B, N. (2005). *¿Se benefician los pobres de los pactos comerciales regionales? Una ilustración del Acuerdo de Libre Comercio de Centroamérica* . Nicaragua: Banco Mundial.

Castro, J. (2016). *Técnicas Documentales*. México. Limusa.

Chang, H. (2014). *Economics: the user's guide*. USA: Pelican.

- Commission, E. (2014). *Free trade is a source of economic growth*. . Luxemburg Publications Office of the European.: European Union .
- Davila, A. (2015). *Diccionario de Términos Científicos*. . Caracas: Editorial Oasis.
- Edwards, S. (2013). *Orientación comercial, distorsiones y crecimiento en los países en desarrollo*. Recuperado el 20 de 01 de 2020, de Revista de Economía del Desarrollo: Recuperado de <https://books.google.al/>
- Enderson, & E, J. (2003). Gravity with gravitas: A solution to the border puzzle. *American Economic Review, American Economic Association, vol. 93 (1)*, pp. 170-192.
- Foro Economico Mundial. (2015). *El informe de competitividad global 2014-2015*. Ginebra.
- Smith, A. (2005). *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. E-publicación de la Universidad del Estado de Pensilvania.
- Sullivan, A., & Sheffrin, S. (2003). *Economía: Principios en acción*. NY: Upper Saddle Rive

Tipos de emprendimiento social en los dignatarios de las Juntas de Acciones Comunales (JAC) de la comuna 3 de municipio de Maicao La Guajira.

Types of social entrepreneurship in the dignitaries of the Community Action Boards (JAC) of commune 3 of the municipality of Maicao La Guajira.

Norelys Cárdenas Fragozo

ORCID: 0000-0003-1384-4213

ncardenas@uniguajira.edu.co

Universidad de la Guajira - Riohacha, Colombia

Resumen

Este capítulo presenta los resultados de un estudio realizado por los investigadores de la universidad de La Guajira. De la investigación que lleva por título “Emprendimiento social en los dignatarios de las juntas de acciones comunales (jac) de la comuna 3 del municipio de Maicao. Para dar respuestas las nuevas exigencias que permean en la globalización, en busca de un desarrollo sostenible tanto en lo económico, social, tecnológico y sobre todo puedan llevar a cabo procesos de desarrollo barrial o local, brindando la posibilidad de demostrarles que la organización social bien organizada y compenetrada con la comunidad puede alcanzar factores de mejoramiento y bienestar social en un sector determinado. Por ello, es pertinente describir los tipos de emprendimiento social en los dignatarios de las juntas de acciones comunales (JAC) de la comuna 3 del municipio de Maicao. Metodológicamente, está enmarcado desde el enfoque positivista, de tipo descriptivo y de campo. La población está constituida por 24 barrios, los cuales representan la totalidad del universo poblacional de 528 dignatarios. Se decidió a criterio de los investigadores tomar una muestra representativa de la totalidad de los sujetos, indicando así una población de 223 sujetos. Para la recolección de la información se utilizará un cuestionario conformado

por (36) con alternativas de respuesta (Escala Likert). Los resultados fueron analizados a través de la estadística descriptiva, específicamente en tablas de frecuencias y graficas con una distribución porcentual de los datos obtenidos, Se puede concluir dentro de los tipos de emprendimiento social han sido deficientes en el contexto sujeto a estudio a través de ONGs, empresa social híbrida y empresa social con ánimo de lucro.

Palabras clave: Emprendimiento social, dignatarios, junta de acción comunal, Municipio de Maicao.

Abstract

This chapter presents the results of a study carried out by researchers from the University of La Guajira. From the research entitled "Social entrepreneurship in the dignitaries of the community action boards (jac) of commune 3 of the municipality of Maicao. To respond to the new demands that permeate globalization, in search of sustainable development, both economically, socially, and technically, and above all, they can carry out neighborhood or local development processes, offering the possibility of showing them that social organization is well Organized and intertwined with the community, it can achieve factors of improvement and social well-being in a given sector. For this reason, it is pertinent to describe the types of social entrepreneurship in the dignitaries of the community action boards (JAC) of commune 3 of the municipality of Maicao. Methodologically, it is framed from the positivist, descriptive and field perspective. The population is made up of 24 neighborhoods, which represent the entire population universe of 528 dignitaries. It was decided at the researchers' discretion to take a representative sample of all the subjects, thus indicating a population of 223 subjects. To collect the information, a questionnaire made up of (36) with alternative responses (Likert Scale) will be used. The results were analyzed through descriptive statistics, specifically in frequency tables and graphs with a percentage distribution of the data obtained. It can be concluded that the types of social entrepreneurship have been deficient in the context subject to study through NGOs. , hybrid social enterprise and for-profit social enterprise.

Keywords: Social entrepreneurship, dignitaries, community action board, Municipality of Maicao.

Introducción

En el desarrollo del emprendimiento social se utilizan técnicas de administración, innovación y creatividad para esparcir el capital social de una comunidad como barrios o comunas de las ciudades. En ese orden, los emprendedores sociales tienen su valor agregado en la comunidad, transformando vida desde las organizaciones sin ánimo de lucro. Es decir, proponen, crean, innovan con la intencionalidad de potencializar los proyectos que son trabajados con la sociedad para garantizar las metas propuestas.

Es por ello, que la Junta de Acción Comunal(JAC) de la comuna tres (3), correspondiente al municipio de Maicao, se encuentra encaminados al fortalecimiento de la organización social y comunal aunando esfuerzos y recursos para procurar la solución de las necesidades más sentidas de la comunidad, donde todos los interesados participan en su desarrollo y cuiden como suyo poniendo su empeño las acciones planeadas, demostrando que pueden resolver problemáticas de manera social comunitaria a corto, mediano y largo plazo.

De esta manera, el ministerio del interior (2014), manifiesta los líderes comunales pioneros de la participación ciudadana, deben transmitir liderazgo para la autogestión a través de la organización comunal y así construir líderes que representen las necesidades de la comunidad para mejorar circunstancialmente su convivir, en torno al espacio, territorio, comunidad y organización social. En la india, tal como lo manifiesta el autor Curto (2014), el emprendimiento social tuvo la iniciativa por parte de un grupo de personas identificado como “los intocables”, el cual se basó en desarrollar una sociedad

basada en iguales oportunidades para todo ser humano independiente de su casta, raza y naturales atributos. Su principal objetivo fue la liberación económica y social de la comunidad.

En Colombia, el emprendimiento social ha venido desarrollándose de manera importante desde inicios del presente siglo, a través del decreto 2559 que contempla la fusión de Entidades gubernamentales como la Agencia para la Superación de la Pobreza Extrema (ANSPE) a través de su red de proyectos sociales y su actividad Hilando Proyectos, apoya diferentes agrupaciones que realizan emprendimientos sociales entre las que se cuentan Ahmsa, la Fundación Alpina, la Fundación Social, entre otras.

En el Departamento de La Guajira a través del Plan Departamental de Emprendimiento (2016) trabaja en articulación con la Cámara de Comercio de La Guajira constituye herramienta que facilitan la integración de las instancias públicas y privadas, la academia, el sector productivo y comunidad organizada para poner en marcha programas específicos que apoyen las iniciativas emprendedoras para dar cumplimiento a la Ley 1014 de 2006 que fomenta la cultura del emprendimiento y fortalece la estrategia para la transformación productiva, la generación de empleo y el mejoramiento competitivo en el departamento.

En el municipio de Maicao el emprendimientos consiste en su mayoría de establecimientos unipersonales, determinados por la propia informalidad Estas personas son “emprendedoras por necesidad”, debido se ven obligadas a generar por su cuenta y riesgo un negocio para sobrevivir. En este sentido, los organismos de acción comunal como elemento dinamizador generaran soluciones a las problemáticas o necesidades de su comunidad, convirtiéndose en un soporte para acceder al desarrollo integral comunitario sostenible y sustentable contribuyendo a solucionar los problemas sociales detectados, manifestando que estas dificultades se da por desconocimiento de la normativa en primer lugar, los contratos que salen por las diferentes ONGs, factor

económico, contexto social, la falta de formación académica, competencia laboral, la cultura etc.

Por lo cual, cuyo objetivo fue pertinente describir los tipos de emprendimiento social en los dignatarios de las juntas de acciones comunales (JAC) de la comuna 3 del municipio de Maicao. Metodológicamente, La investigación fue descriptivo, diseño de campo de corte transversal y no experimental. La muestra estuvo constituida por 23 sujetos decanos de las diferentes facultades, coordinadores de programa, personal de la oficina de planeación, vicerrectoría de investigación y extensión, vicerrectoría académica. Se utilizó como técnica de recolección de datos la encuesta utilizando la escala Likert con cinco (5) alternativas de respuesta Siempre (S), Casi siempre (CS), Algunas Veces (AV), Casi nunca, (CN) y Nunca (N), siendo sometido a un proceso de validez y confiabilidad del instrumento Se aplicó la estadística descriptiva mediante la distribución de frecuencia absoluta y relativa

Desarrollo

Emprendimiento

Para los autores Robles y Pelekais (2015), consideran que el emprendimiento ha cobrado interés para las escuelas de negocios desde la década de los ochenta, por vincular la creación con dirección de empresas. Entre otras palabras este término se asocia a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional en alcanzar una meta u objetivo, también se utiliza para referirse a la persona que inicia una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente.

Para los investigadores el emprendedor es un sujeto de cambio económico que se introduce a las innovaciones en el mercado laboral, para generar cambios estructurales en las actividades productivas del ser humano. De modo que este pueda alcanzar mejoramiento en su calidad de vida, en esa medida es utilizado para persona que inician su propio negocio o proyecto, para generar ingreso y lograr con esto empleabilidad en las

condiciones socioeconómica para alcanzar su calidad de vida.

Emprendimiento social

Hablar de emprendimiento social, es buscar las diferentes estrategias sostenibles e innovadoras que sea de impacto a una problemática social. Es por ello, que las personas en este siglo y desde la perspectiva social a través de la convivencia, las organizaciones y emprendedores han generado expectativas enfocadas a generar posibilidades económicas y mejoramiento de la calidad de vida, estos lo pueden lograr a través de las organizaciones sin ánimo de lucro que nacen con una función social.

En este sentido, el emprendimiento social ha cambiado los esquemas presentes y futuros, ya que generan una oportunidad única para trascender más allá de convertirte en empresario hacia un empresario social preocupado por quienes están a su alrededor en disconformidad con el modelo económico actual. Por lo tanto, el emprendimiento social no encaja en el paradigma de las empresas públicas del sector estatal ni en el de las empresas privadas del sector capitalista ni el de las organizaciones no gubernamentales (ONGs), (EmprendeSocial, 2017).

El emprendimiento social o la creación de empresas sociales se desarrolla como una alternativa de transformación, nace de inmensas inquietudes propias del Tercer Sector (el trabajo con la unión de otros en riesgo de exclusión social, el deseo de una transformación social) con herramientas y estrategias propias del sector empresarial (sostenibilidad, estrategias de mercadeo, estrategias de financiación, servicio al cliente) (Cardona, Rada & Palma, 2017).

Por su parte Chica, Posso y Montoya (2016) afirman que el emprendimiento social es un área de interés relativamente reciente, siendo Bill Drayton, fundador de Ashoka (la asociación de emprendedores sociales más grande del mundo) quien popularizó en los años ochenta el término de “emprendedor social” para referirse a aquellos emprendedores cuyo objetivo principal es generar cambio social, abordando problemas sociales a través de plataformas empresariales.

El emprendimiento social permite la integración de actores y agentes socio-económicos, tanto de las esferas públicas como privadas, y hace posibles nuevas formas y expresiones de innovación social dando lugar a nuevos modelos de negocios. Desde su perspectiva, el emprendimiento social lo constituyen organizaciones que trabajan en programas de proyección social en donde al interior de la misma se usan conceptos administrativos y empresariales.

El emprendimiento social se ha conceptualizado por numerosos investigadores; sin embargo, los investigadores expresan que el emprendimiento social, son fuerzas emprendedoras con nuevas ideas para resolver problemas sociales, culturales ambientales con el propósito de potenciar la participación ciudadana hacia nuevos yacimiento de nuevos negocios emprendedores.

Tipos de emprendimiento social

Las claves para diferenciar ambos tipos de emprendimiento se encuentran en tres pilares (Dess, 1998; Lepoutre et al., 2011):

1) Su misión, el emprendedor social crea su negocio con el objetivo prioritario de dar solución a un problema social. Y esto no implica que la empresa social renuncie a tener o fijar objetivos económicos, ni que las empresas comerciales no puedan intentar generar también valor social, a través de sus prácticas de responsabilidad social corporativa. Se trata de una cuestión de prioridades.

2) La innovación, el emprendedor social debe participar en un proceso de innovación continua. Una empresa social debe ofrecer soluciones creativas y diferentes.

3) Ingresos, si bien, algunos emprendedores sociales dependen del apoyo de los recursos públicos y/o donaciones, la empresa social no tiene por qué eludir la financiación a través de la generación de ingresos y beneficios propios. Los recursos generados facilitarán la supervivencia y el éxito de la empresa social, lo que ayudará a cubrir las necesidades de

grupos socialmente excluidos (Riddley-Duff, 2008) y aumentará el bienestar social (Murphy y Coombes, 2009), ganando, a su vez, legitimidad ante los posibles donantes (Sud et al., 2009). Para clasificar a los emprendedores sociales en función de estos tres pilares, Lepoutre et al. (2011) proponen que se distinga tres tipos:

1.- Las ONGs

Con una fuerte misión social y en las que más del 95% de sus ingresos dependen de los donantes. Entre ellas se pueden distinguir a su vez dos tipos, aquellas que no presentan ningún tipo de innovación, las que se denominan ONG tradicionales, y aquellas que tratan de solucionar un problema social de forma innovadora. Este último tipo de empresa se denomina empresa social sin ánimo de lucro.

2.- La empresa social híbrida

Este tipo de organización, que sigue manteniendo una fuerte misión social, tiene un carácter innovador y más del 5% de sus ingresos provienen del mercado.

3.-La empresa social con ánimo de lucro

Estas son empresas innovadoras que, simultaneando los objetivos económicos y sociales, les dan a estos últimos el doble de importancia que a los primeros. Bajo estas teorías, el emprendedor social es la persona quien toma la iniciativa empresarial innovada, teniendo como objeto principal el trabajo social y comunitario para obtener un beneficio económico.

Los emprendimientos sociales se materializan a través de las denominadas empresas sociales. En el informe de emprendimiento social presentado por el GEM (Curto, 2012) se mencionan las tres principales características que poseen en mayor o menor medida estas empresas, que en modo resumido son:

- Prevalencia del fin social (o medioambiental) frente al fin económico.

- Capacidad de auto-sostenibilidad.
- Presencia de innovación.

En función de la relevancia que tengan estos factores, se pueden identificar cuatro tipos de empresas sociales, a saber:

Figura 1. Tipos de emprendimiento social.



Fuente: Cárdenas (2019).

- **Las ONG tradicional:** el objetivo social/medioambiental es el único o principal y tiene el estatus de organización sin ánimo de lucro.
- **Empresa social sin ánimo de lucro:** el objetivo social/medioambiental es el único o principal; tiene estatus de organización sin ánimo de lucro y es innovadora en su(s) proyecto(s).
- **Empresa social híbrida.**

El objetivo social/medioambiental es el único u ocupa una posición muy importante y existe una estrategia de generación de ingresos que está integrada o es complementaria a la misión de la organización.

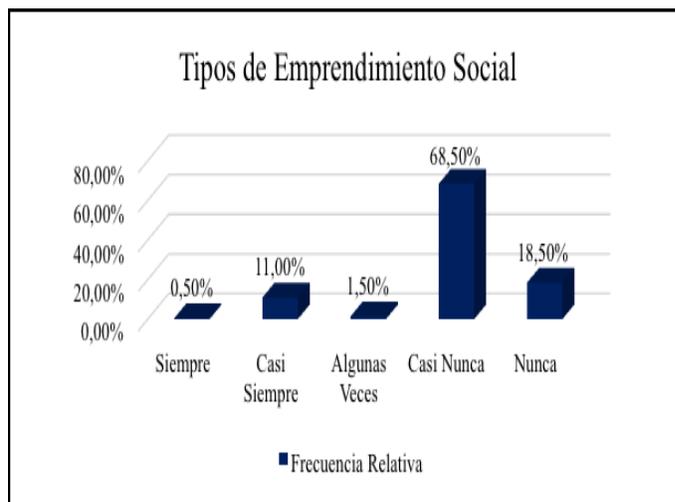
- **Empresa social con ánimo de lucro:** el objetivo social/medioambiental ocupa una posición importante pero no tiene por qué ser el único y existe una estrategia clara de generación de ingresos.

Análisis y Discusión De Los Resultados.

Tabla n°6: Tipos de Emprendimiento Social

Gráfico n°2: Tipos de

Dimensiones	Tipos de emprendimiento social							Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	
	Las ONGs		Empresa social híbrida			Empresa social con ánimo de lucro				
Indicadores	10	11	12	13	14	15	16	17		
Siempre	0	0	0	0	1	0	0	1	2	0,50%
Casi Siempre	0	0	0	0	22	0	0	22	44	11,00%
Algunas Veces	0	0	0	0	3	0	0	3	6	1,50%
Casi Nunca	45	45	45	45	2	45	45	2	274	68,50%
Nunca	5	5	5	5	22	5	5	22	74	18,50%
Total	50	50	50	50	50	50	50	50	400	100,00%



Emprendimiento Social

Fuente: elaboración propia (2019), Excel 2013

El 1,5% afirma que solo algunas veces las ONGs, empresa cuyo objetivo social/medioambiental es el único o principal y tiene el estatus de organización sin ánimo de lucro, como por ejemplo la Cruz Roja., la empresa social híbrida cuyo objetivo social/medioambiental es el único u ocupa una posición muy importante, es decir, un tipo de organización que combina la creación de valor social y económico, empresas que sin olvidar su misión social, tienen carácter innovador y más del 50% de sus ingresos provienen del mercado o a través de financiación ajena y la empresa social con ánimo de lucro, cuyo objetivo principal es la creación de valor social sin eximirse de generar beneficios económico, cumplen con sus propósitos de emprendimiento social, a través de sus prácticas de responsabilidad social corporativa, de la generación de ingresos y

beneficios propios con la finalidad de coadyuvar a cubrir las necesidades de grupos socialmente excluidos.

Mientras que, 68,5% de los interpelados señalan que casi nunca el emprendimiento social asume que su misión, crear un negocio con el objetivo prioritario de dar solución a un problema social. Y esto no implica que la empresa social renuncie a tener o fijar objetivos económicos, ni que las empresas comerciales no puedan intentar generar también valor social, a través de sus prácticas de responsabilidad social corporativa. Así mismo 18,5% señala que nunca el emprendedor social participa en procesos de innovación continua, debido a que no concibe q una empresa social como un instrumento ofrecer soluciones creativas y diferentes.

No obstante solo el 11,5% de los encuestados expresa que siempre o casi siempre los emprendimiento sociales dependen del apoyo de los recursos públicos y/o donaciones, por lo que se ven obligados a la financiación a través de la generación de ingresos y beneficios propios. Los recursos generados facilitarán la supervivencia y el éxito de la empresa social, lo que ayudará a cubrir las necesidades de grupos socialmente excluidos (Riddley-Duff, 2008) y aumentará el bienestar social (Murphy y Coombes, 2009), ganando, a su vez, legitimidad ante los posibles donantes (Sud et al., 2009).

Conclusiones y Recomendaciones

Objetivo	Conclusiones	Recomendaciones
<p><i>Describir los tipos de emprendimiento social en los dignatarios de las juntas de acciones comunales (JAC) de la comuna 3 del municipio de Maicao.</i></p>	<p><i>Se puede concluir con este objetivo que los tipos de emprendimiento social han sido deficientes en el contexto sujeto a estudio a través de ONGs, empresa social híbrida y empresa social con ánimo de lucro.</i></p>	<p><i>-Promover la construcción de organizaciones de base y empresas comunitarias.</i></p> <p><i>-Constituir empresas o proyectos rentables con el fin de financiar sus programas en beneficio de la comunidad.</i></p> <p><i>-Crear y desarrollar procesos económicos de carácter colectivo y solidario para lo cual podrán celebrar contratos de empréstito con entidades nacionales o internacionales.</i></p> <p><i>-Presentar un modelo socioempresarial que sirva de apoyo para la administración y organización de las comisiones empresariales de las organizaciones de acción comunal, conforme a la normatividad vigente para las organizaciones solidarias.</i></p>

Referencias bibliográficas

Acebedo, M. y Velasco, M. (2017) "Emprendimiento social femenino: prolegómenos conceptuales y estudio de casos", Revista CIEG, 27, pp. 102-116.

Disponible en: [http://www.grupocieg.org/archivos_revista/Ed.%2027%20\(102%20116\)%20Acebedo%20Afanadorenero%202017_articulo_id290.pdf](http://www.grupocieg.org/archivos_revista/Ed.%2027%20(102%20116)%20Acebedo%20Afanadorenero%202017_articulo_id290.pdf) [Consultado 29-11-2016]

Arias Fidiás G. (2016). El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica. 2016 Editores EL PASO, Caracas - República Bolivariana de Venezuela.

Apetrei, A., Ribeiro, D., Roig, S. y Tur, A. M. (2013). El emprendedor social- una explicación intercultural. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, (78), 37-52.

Bargsted, M. (2013). El emprendimiento social desde una mirada psicosocial. Civilizar, 13 (25), 121-132.

Baltza, B. (2009). Características de una persona emprendedora. Seminario sobre innovación social en el ámbito de los Servicios Sociales. Fundación EDE. Recuperado de <http://www.innobasque.com/Modulos/DocumentosVisor.aspx?docId=262>.

Becerra, M. E., Cortés, E. M., Malacara, A. R. y Alegría, N. L. (2014). Factores detonadores del Emprendimiento Social, base para el análisis de casos de éxito. International Review of Business Research Papers, 10 (3), 134- 156.

Cantillon. R. (1775) The Circulation and Exchange of Goods and Merchandise. Essai sur la Nature du Commerce en Général, Ch. 3. London: Macmillan.

Campos, G. y Pérez, G. (2010). Técnicas documentales y bibliográficas en la investigación. México. Porrúa.

Campos, G. (2010). Introducción al arte de la investigación científica. México. Porrúa.

Cardona, D., Rada, A. M., & Palma, H. G. H. (2017). Creación de empresa como pilar para el desarrollo social e integral de la región caribe. *Apuntes críticos. Saber, ciencia y libertad*, 12(1), 15.

Curto, M. (2012). Los emprendedores sociales: innovación al servicio del cambio social. *Cuadernos de la Cátedra "la Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Cooperativo*, 13. Recuperado de http://www.iese.edu/es/files/Cuaderno%2013_tcm5-75666.pdf

Chávez, N. (2010). *Introducción a la Investigación. Educativa*. 5ta Edición. Caracas, Venezuela. Editorial Talleres de ARS Gráfica. De Lara, A (2011).

Chica, M., Posso, M y Montoya, J. (2016) "Importancia del emprendimiento social en Colombia", 2, Working Papers, Disponible en:<http://hemeroteca.unad.edu.co/index.php/working/article/view/1915> [Consultado 29-11-2016]

Departamento Nacional de Planeación, Política de Innovación Social, (2014). *Innovación y emprendimiento social: alternativa de alto impacto para la construcción de un nuevo modelo de desarrollo para el país*. Recuperado de: www.fondoemprender.com/.../INNOVACION_Y_EMPRENDIMIENTO_SOCIAL.PD.

Dees, J. G. (1998). Enterprising nonprofits: What do you do when traditional sources of funding fall short? *Harvard Business Review* n.76 (pp. 55-67).

Díaz Narváez, V. P. (2014). El concepto de ciencia como sistema, el positivismo, neopositivismo y las "investigaciones cuantitativas y cualitativas". *Salud Uninorte*. Barranquilla (Col.), 227-244.

EmprendeSocial. (10 de Septiembre de 2017). Emprende Social. Recuperado de: <https://emprendesocial.com/sobre-nosotros/que-es-el-emprendimiento-social/>.

Escobar, a. (2013). La influencia de la familia en el emprendimiento empresarial – el caso de tres pymes de los sectores comercial y de servicios de la ciudad de Sincelejo-. Revista Pensamiento Gerencial, [S.l.], n. 1, sep. 2013. Disponible en: <http://revistas.unisucre.edu.co/index.php/rpg/article/view/86/97>. Fecha de acceso: 04 July 2019.

Franco, P. (2014). El emprendimiento social al interior del centro de emprendimiento UR emprende de la universidad del rosario. Trabajo de grado. Maestría en estudios sociales. Universidad del Rosario Gutiérrez,.

Field, A. (2009). *Discovering Statistics using SPSS*. Los Angeles: SAGE.

Gatica et al. (2012). La innovación social en Chile y el rol del estado en su desarrollo. Escuela de Administración Pontificia Universidad Católica de Chile.:

GEM España (2010). *Informe GEM España 2010*. Recuperado de <http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/Informes%20antiguos/GEM2010.pdf>.

Gem. (2009) GEM Special Report: A global perspective on entrepreneurship Education and Training. Babson, Universidad Del Desarrollo, Reykjavik University.

[Global Entrepreneurship Monitor \(2015\). Reporte Nacional 2015-2016. ITESM. México. \(En línea\). Disponible en: http://www.gemconsortium.org/report.](http://www.gemconsortium.org/report)

[Global Entrepreneurship Monitor CALI 2010-2011 Reporte GEM Reporte GEM: Cali 2010-2011 / Fernando Pereira L. ... \[et al.\]. -- Santiago de Cali: Pontificia Universidad Javeriana, Sello Editorial Javeriano, c2011. 94 p.: il.; 24 cm. Incluye referencias bibliográficas.](#)

Gómez, L.; Martínez, P.; Figueroa, C.; Pereira, F.; Quiroga, R. F.; Vesga, R.; Varela, R. y Álvarez, L. M. (2011). Reporte GEM Colombia 2010. Editorial Universidad del Norte

Guzmán, A; y Trujillo, M. (2008). Emprendimiento social – Revisión de literatura. Estudios gerenciales Vol. 24 No. 109.

Gutiérrez, R. (2007). Emprendimientos sociales En sectores Estratégicos de desarrollo En Colombia. Iniciativa en emprendimientos Sociales, IESO, Facultad de administración de la universidad de los andes.

Guzmán, A; y Trujillo, M. (2008). Emprendimiento social – Revisión de literatura. Estudios gerenciales Vol. 24 No. 109.

George, D. y Mallery, P. (2003). SPSS for Windows step by step: A Simple Guide and Reference. 11.0 Update (4.^a ed.). Boston: Allyn & Bacon.

Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista-Lucio, M. del P. (2014). Metodología de la investigación (6ta ed.). México D.F.: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. DE C.V.

Hofstede, g. (2001): Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations, Sage Publications, California.

Jiménez, w; González, j (2014). Calidad de vida urbana: una propuesta para su evaluación. Revista de estudios sociales. P.p 159/175. Disponible en: <https://res.uniandes.edu.co/view.php/917/index.php?id=917>.

Kerlinger & Lee (2004) Kerlinger, F. N. y Lee, H. B. (2002). Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales (5^a ed.). México: McGraw-Hill. P. 124.

NYU Stern (2014). Creating social change & impact through business innovation. Recuperado de <http://www.stern.nyu.edu/experience-stern/about/departmentscenters-initiatives/centers-of-research/berkeley-center/programs/social-entrepreneurship>.

Plan Departamental de Emprendimiento 2016- 2019 Cámara de comercio del Departamento de La Guajira.

Plan de desarrollo 2016-2019, Plan Local de Empleo (PLE) “Por un nuevo Maicao, de la mano con el empleo”, 2016).

Pardo, Antonio y Ruiz, Miguel (2005). Análisis de datos con spss 13. Editorial: S.A. McGRAW-Hill / Interamericana De España

Patiño, O., Gómez, M. y Cruz, E. (2016) “Estudio de las competencias de los emprendedores/innovadores sociales. El caso del Premio ELI de la Universidad EAN”, Revista esc.adm.neg., 81, pp.75-90. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n81/n81a04.pdf> [Consultado 30-11-2016].

Red de Emprendedores Sociales de Ashoka (2014). Reis, T. K. and Clohesy, S J. (2001) Unleashing new resource and entrepreneurship for the common good: a philanthropic renaissance. New Directions for Philanthropic Fundraising, 32, 109-144. In: E. R. Tempel(ed), Understanding Donor Dynamics: the Organizational side of Charitable Giving. Jossey.Bass, San Francisco CA.

Robles, A; Pelekais, c (2015) Emprendimiento y gerencia de los procesos organizativos. Editorial Académica Española. Madrid.

Said Business School (2014). Defining social entrepreneurship. Recuperado de <http://www.sbs.ox.ac.uk/ideas-impact/skoll/about-skoll-centre-social-entrepreneurship/what-social-entrepreneurship>.

Silva, J (2014). Metodología de la investigación: Elementos básicos. Colegial Bolivariana. Caracas. Venezuela.

Sierra Bravo, Restituto (2003). Tesis doctorales y trabajos de investigación científica. (5ª ed.). Editorial: S.A. Ediciones Paraninfo.

Scott, W. R. (2013). Institutions and organizations: Ideas, interests, and identities. Nueva York: Sage Publications

Supo José (2015), Cómo empezar una tesis – Tu proyecto de investigación en un solo día Primera edición: Enero del 2015 Editado e Impreso por BIOESTADISTICO EIRL Av. Los Alpes 818. Jorge Chávez, Paucarpata, Arequipa, Perú. Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú. N ° 2015-00002.

Tamayo M. y Tamayo (2012). El proceso de investigación científica. Cuarta Edición. Limusa. México.

Tamayo y Tamayo, Mario. (2012). El proceso de la investigación científica: Incluye evaluación y administración de proyectos de investigación. México: Limusa 4°.ed

Urbano, D., Toledano, N., y Soriano, D. R. (2010). Analyzing social entrepreneurship from an institutional perspective: evidence from Spain. Journal of social entrepreneurship, 1(1), 54-69.

Welch, S. y Comer, j. (1988). Quantitative Methods for Public Administration: Techniques And Applications. Editorial Books/Cole Publishing Co. ISBN 10:0534108881/ 13: 9780534108885. U.S.A.

Debate de Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria (LOSPT)

Debate on the Organic Law of Tax Simplification and Progressivity (LOSPT)

Pedro Albuquerque Freire

ORCID: 0000-0002-0038-3422

pafconsultor@hotmail.com

Resumen

En el presente trabajo de investigación se analizan las reformas tributarias relacionadas al Impuesto a la Renta, Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a la Salida de Divisas y el Impuesto a los Consumos Especiales. Como ya es de conocimiento de todos, los impuestos son aquellos tributos, a través de los cuales, un Estado obtiene, en su mayor parte, los ingresos públicos que serán de mucha relevancia para solventar un país. El ingreso público forma parte de la actividad financiera y, con estos recursos, el Estado se ve obligado a llevar a cabo sus acciones y compromisos con el objeto de maximizar el bienestar de la sociedad que preside. Gracias a estos recursos se pone en ejecución el manejo de la administración del país, la construcción de escuelas y hospitales, la prestación de servicios, y demás beneficios. Asimismo, se debe tomar en cuenta que para que un país se desarrolle de una manera correcta, debe existir un equilibrio entre sus ingresos y sus gastos, para lograr con éxito los objetivos planeados.

Palabras clave: Impuestos, renta, tributos, ingresos, gastos

Abstract

In this research work, we will analyze the tax reforms related to Income Tax, Value Added Tax, Foreign Currency Exit Tax and Special Consumption Tax. As everyone knows, taxes are those taxes, through which a State obtains, for the most part, public revenues that will

be of great importance to solve a country. Public income is part of financial activity and, with these resources, the State is forced to carry out its actions and commitments in order to maximize the well-being of the society it presides over. Thanks to these resources, the administration of the country, the construction of schools and hospitals, the provision of services, and other benefits are put into operation. Likewise, we must take into account that for a country to develop in a correct way, there must be a balance between its income and its expenses, in order to successfully achieve the planned objectives.

Keywords: Taxes, income, taxes, income, expenses

(Ley Orgánica para la Transparencia Fiscal, Optimización del Gasto Tributario, Fomento a la Creación de Empleo, Afianzamiento de los Sistemas Monetario y Financiero, y Manejo Responsable de las Finanzas Públicas – 404 artículos, (37 D) DG 8, DT 25, DD 4; CT, LRTI, LRETE, LOFPAIGEEEF, COPCI, COOTAD, COPFP, 22 LEYES).

IMPUESTO A LA RENTA

Ingresos exentos:

Último inciso eliminado:

“En la determinación y liquidación del impuesto a la renta no se reconocerán más exoneraciones que las previstas en este artículo, aunque otras leyes, generales o especiales, establezcan exclusiones o dispensas a favor de cualquier contribuyente,..... ”

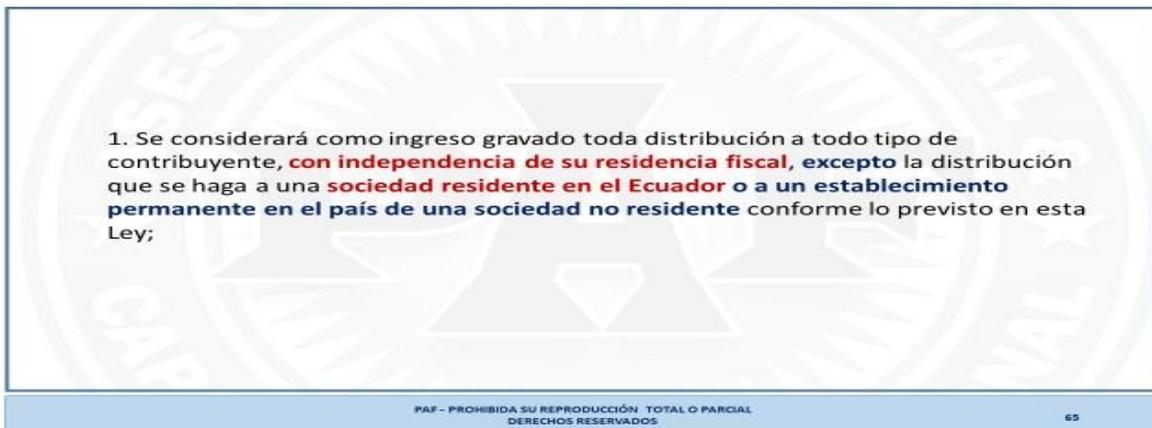
Inciso 1

“Para fines de la determinación y liquidación del impuesto a la renta, están exonerados exclusivamente los siguientes ingresos:”

- Solo se mantiene la exención de los dividendos distribuidos por sociedades nacionales o extranjeras residentes en el Ecuador, a otras sociedades nacionales.

- La capitalización de utilidades no será considerada como distribución de dividendos.
- Los intereses percibidos por ISFN por préstamos otorgados a emprendedores calificados, hasta el 3% de los ingresos gravados.

Ingresos gravados:



- Dividendos distribuidos a sociedades extranjeras y personas naturales no residentes en el Ecuador.
- Se contemplan cambios en la determinación del ingreso gravado y en las reglas para el cálculo de las retenciones.
- No aplica crédito tributario para personas naturales que son accionistas, socios o beneficiarios efectivos de sociedades ecuatorianas.

2. El ingreso gravado será igual al cuarenta por ciento (40%) del dividendo efectivamente distribuido;



5. En el caso de que la **distribución** se realice a **no residentes** fiscales en Ecuador **y el beneficiario efectivo sea una persona natural residente** fiscal en el Ecuador **se aplicará lo dispuesto en el numeral 3 de este artículo; y,**

Retención en la fuente

Hasta el 25%
del ingreso gravado

6. En el caso de que la sociedad que distribuye los dividendos **incumpla el deber de informar** sobre su composición societaria, se procederá a la **retención del impuesto a la renta, sobre los dividendos que correspondan a dicho incumplimiento, con la máxima tarifa de impuesto a la renta aplicable a personas naturales.**

Tarifa aplicable

35%

Cuando una sociedad otorgue a sus beneficiarios de derechos representativos de capital, **préstamos de dinero, o a alguna de sus partes relacionadas préstamos no comerciales**, esta operación se considerará como pago de dividendos anticipados y, por consiguiente, la sociedad deberá efectuar **adicionalmente** la **retención correspondiente a la tarifa prevista para sociedades** sobre el monto de la operación. **Tal retención** será declarada y pagada al mes siguiente de efectuada dentro de los plazos previstos en el reglamento y **constituirá crédito tributario para la sociedad en su declaración del impuesto a la renta.**

Lo dispuesto en el presente artículo no obsta la aplicación de las respectivas disposiciones de los convenios tributarios de la materia suscritos por el Ecuador y vigentes, según corresponda.”.

- **Actualmente 18 convenios**
- **En dividendos, no más del 15%**
- **En Ecuador, el 10% de retención**

Deducciones – Art. 10

Sustitución del numeral 2

- Intereses pagados o devengados por bancos, aseguradoras y entidades financieras de la EPS, por créditos externos otorgados de manera directa o indirecta por partes relacionadas, siempre que no superen el 300% con respecto al patrimonio.
- En el caso de otras sociedades o de personas naturales, el monto del interés en operaciones con partes relacionadas o independientes, no deberá ser mayor al 20% de la utilidad antes de participación laboral, más intereses, depreciaciones y amortizaciones del respectivo ejercicio fiscal.
- Los intereses pagados o devengados en exceso de las relaciones indicadas no serán deducibles.
- Tampoco serán deducibles los intereses y costos financieros de los créditos externos no registrados en el BCE.

El registro del crédito mismo en el BCE, y el de los correspondientes pagos al exterior, hasta su total cancelación, son condiciones que deben cumplirse para dicha deducibilidad.

- Serán deducibles los costos o gastos derivados de contratos de arrendamiento mercantil o leasing de acuerdo a la técnica contable, salvo cuando el plazo del contrato sea inferior al plazo de vida útil estimada del bien.
- Al final del numeral 4 se agregó que se deducirán con el 50% adicional los seguros de créditos contratados para la exportación.
- Se sustituye el numeral 13, que no fue tocado por ambos Proyectos. “Las provisiones para atender el pago de desahucio y de pensiones jubilares patronales, actuarialmente formuladas por empresas especializadas o de profesionales en la materia, siempre que, para las segundas, se cumplan las siguientes condiciones:
 - a) Se refieran al personal que haya cumplido por lo menos 10 años de trabajo en la misma empresa; y,
 - b) Los aportes en efectivo de estas provisiones sean administrados por empresas especializadas en administración de fondos, autorizadas por la Ley de Mercado de Valores.



PAF – PEDRO ALBURQUERQUE FREIRE
Asesoría Empresarial & Capacitación Profesional
E-mail: pafconsultor@hotmail.com 0958923511

ACADÉMICOS
TIPS TRIBUTARIO No. 192
Diciembre 11, 2019

DESAHUCIO Y PENSIONES JUBILARES PATRONALES 1/2

- Revisando el Texto Final para Votación de la Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria, enviado al Presidente de la Asamblea Nacional por el Presidente de la Comisión Especializada Permanente del Régimen Económico y Tributario, el lunes 9 de diciembre, encuentro que se ha incluido la sustitución del numeral 13 del artículo 10 – Deducciones – de la LRTI, que no fue tocado ni en el Proyecto de Ley Orgánica para la Transparencia Fiscal (*que fue archivado*), ni en el Proyecto de Ley Orgánica de Simplicidad y Progresividad Tributaria que fue discutido.
- Indica la reforma que son gastos deducibles *“Las provisiones para atender el pago de desahucio y de pensiones jubilares patronales, actuarialmente formuladas por empresas especializadas o de profesionales en la materia, siempre que, para las segundas, se cumplan las siguientes condiciones:*
 - a.- *Se refieran al personal que haya cumplido por lo menos 10 años de trabajo en la misma empresa; y,*
 - b.- *Los aportes en efectivo de estas provisiones sean administrados por empresas especializadas en administración de fondos, autorizadas por la Ley de Mercado de Valores.”*

Continúa

FUENTE: TEXTO FINAL DEL Proyecto de LOSPT)

WWW.PEDROALBURQUERQUE.COM

info@pedroalburquerque.com

Reformas al numeral 16

- Quienes podrán deducir sus gastos personales serán las personas naturales con ingresos netos inferiores a \$ 100.000.00.
- No obstante, las personas naturales que tengan ingresos netos mayores a \$ 100.000.00 podrán deducir sus gastos personales de salud por enfermedades catastróficas, raras o huérfanas, así como los de sus padres, cónyuge o pareja en unión de hecho e hijos, que no perciban ingresos gravados y que dependan de este.

Anticipo de Impuesto a la Renta

- Eliminación de la obligatoriedad del anticipo de Impuesto a la Renta.
- Pago voluntario del AIR. (50% IRC – retenciones ejercicio anterior).

Contribución única y temporal sobre los ingresos de sociedades

- Las sociedades pagarán esta contribución sobre ingresos gravados del PF 2018, inclusive sobre los que se encuentren bajo IRU.
- Contribución no será superior al 25% del IRC ejercicio 2018.
- Esta contribución no podrá ser utilizada como crédito tributario.
- Ni como gasto deducible 2020, 2021, 2022.
- No aplica para EP.
- Declaración y pago hasta el 31 de marzo de cada ejercicio fiscal.
- Pago tardío sujeto a intereses calculados según CT.
- Podrá concederse facilidades para el pago de la contribución por un plazo máximo de hasta 3 meses, sin exigencia de cuota inicial.
- Falta de presentación de la declaración será sancionado con multa de \$ 1.500.00 por cada mes o fracción de mes de retraso.
- Multa no excederá del 100% de la contribución.
- Pero, además, se determina que la presentación tardía de la declaración será sancionada según el primer inciso del Art. 100 de la LRTI, esto es, cobro de multa del 3% por cada mes o fracción de mes de retraso, que no excederá del 100% (debe entenderse de la contribución).

Hay que estar conscientes de que se trataría de 2 multas, pues es lo que se deduce de la parte final del último inciso, cuando indica claramente que “El pago de las referidas multas no exime a los sujetos pasivos del pago de la obligación tributaria.”

- Tarifa progresiva para ejercicios 2020, 2021, 2022.

Ingresos gravados desde	Ingresos gravados Hasta	Tarifa
\$ 1.000.000,00	\$ 5.000.000,00	0,10%
\$ 5.000.000,01	\$ 10.000.000,00	0,15%
\$ 10.000.000,01	En adelante	0,20%

Impuesto a la renta único para actividades agropecuarias

- Tarifa diferenciada para producción y venta local y para exportación.

Impuesto a la renta único para el sector bananero

- Nueva modalidad de cálculo del IRU para el caso de:
 - Producción y venta local de banano y para la
 - Exportación de banano producido o no por el mismo sujeto pasivo.

RÉGIMEN IMPOSITIVO PARA MICROEMPRESAS

Contribuyentes sujetos al régimen

- Este régimen sería aplicable por microempresas, incluidos los emprendedores que cumplan condición de microempresas.

VARIABLES	CATEGORÍAS		
	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA
Personal ocupado	1 a 9 trabajadores	10 a 49 trabajadores	50 a 199 trabajadores
Ventas o ingresos brutos anuales	Iguales o menores a \$ 300.000.00	entre \$ 300.001 y \$ 1.000.000.00	entre \$ 1.000.001 y \$ 5.000.000.00

En caso de inconformidad frente a las variables aplicadas, el valor de las ventas o ingresos brutos anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa,

según lo establecido en el inciso segundo del artículo 53 del COPCI.

Límites

- No podrán acogerse a este régimen los contribuyentes cuyas actividades económicas sean:
 - LRTI – Art. 28 - Por contratos de construcción.
 - LRTI – Art. 29 – De urbanización, lotización y otras similares.
 - Ni tampoco aquellos sujetos pasivos cuya actividad económica sea la
 - Prestación de servicios profesionales,
 - Ocupación liberal,
 - Relación de dependencia
 - Aquellos que perciban exclusivamente rentas de capital.

Deberes formales

- Comprobantes de venta. Estarán obligados a entregar facturas y solicitarán comprobantes de venta por sus adquisiciones de bienes o y servicios.
- Contabilidad. Estarán obligados a llevar contabilidad.
- Presentación de declaraciones. Deberán presentar declaraciones de IR, IVA, ICE.

Impuesto a la renta

- Aplicarán el 2% sobre los ingresos brutos del respectivo ejercicio, exclusivamente de los provenientes de la actividad empresarial.
- Los ingresos de otras fuentes se sujetarán al régimen general.
- Presentarán la declaración anual del IR.

- No serán agentes de retención de IR, excepto en los siguientes casos:
 - *Art. 39. Ingresos gravables de no residentes.*
 - *Art. 39.2. Distribución de dividendos o utilidades.*
 - *Art. 43. Retenciones en la fuente de ingresos del trabajo en relación de dependencia.*
 - *Art. 48. Retenciones en la fuente sobre pagos al exterior.*
- Tampoco serán agentes de retención del IVA, excepto en la importación de servicios

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO – IVA

- Se incorporan nuevos bienes gravados con tarifa 0% de IVA
 - *Flores, follajes y ramas cortadas, en estado fresco, trituradas y preservadas.*
 - *Glucómetros, lancetas, tiras reactivas para medición de glucosa, bombas de insulina y marcapasos.*
 - *Papel periódico, periódicos y revistas.*

¿Cómo reconocerlos?
- Se incorporan servicios gravados con tarifa 12%,
 - *Servicios digitales, con condiciones y requisitos que se establecerán en el Reglamento.*

¿Cómo reconocerlos?

IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS

Exenciones

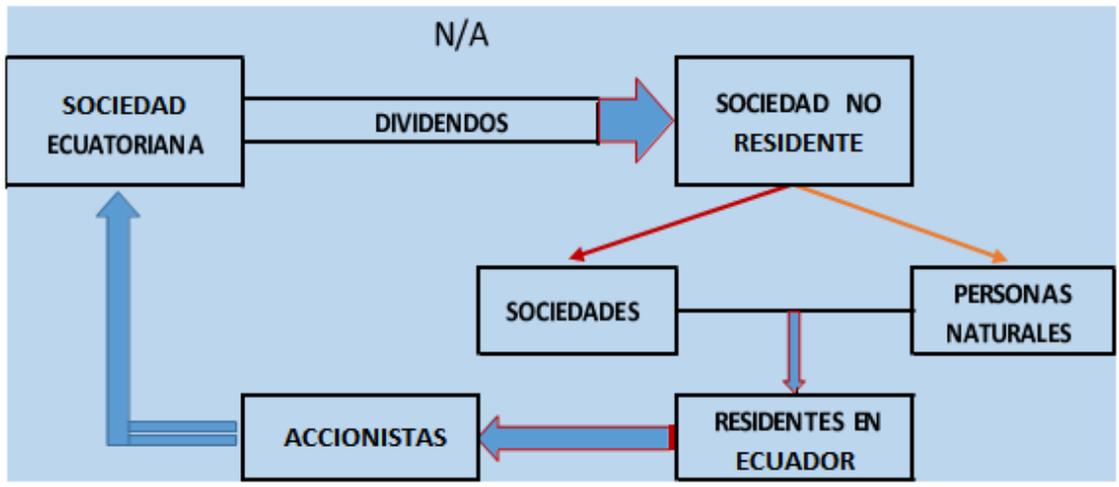
- Se elimina la condición del plazo de 360 días calendario o más en los

pagos realizados al exterior, por concepto de la amortización de capital e intereses genera dos sobre créditos otorgados por instituciones financieras internacionales, o entidades no financieras especializadas calificadas por los entes de control correspondientes en Ecuador.

- Los dividendos distribuidos a favor de otras sociedades extranjeras o de personas naturales no residentes en el Ecuador, aun cuando estén domiciliadas en paraísos fiscales.



- No se aplicará esta exoneración cuando los dividendos se distribuyan a favor de sociedades extranjeras de las cuales, a su vez, dentro de su cadena de propiedad, posean directa o indirectamente derechos representativos de capital, las personas naturales o sociedades residentes o domiciliadas en el Ecuador, que sean accionistas de la sociedad que distribuye los dividendos.



- Se mantiene la tarifa del 5% y el derecho a crédito tributario.

ICE

- Cambios en las reglas para la determinación de la base imponible de los bienes y servicios sujetos a ICE.
- Se incrementa del 25% al 30% el margen mínimo de comercialización, calculado sobre el precio de venta del fabricante, menos el IVA y menos el ICE, y el precio ex aduana.
- La base imponible del ICE no considera ningún descuento.
- La base imponible del ICE no incluye el IVA, pero la base imponible del IVA, sí incluye ICE. (Art. 59 LRTI).
- Los PVPs se deberán colocar en las etiquetas, salvo en ciertos casos.
- Deberá informarse al SRI la lista de precios de productos gravados con el ICE y de los cambios o nuevos.
- Se incorporan las fundas plásticas utilizadas como empaques primarios, a razón de \$ 0,10 por funda, que se aplicará en forma gradual a partir del 2020, 90 días después de entrar en vigencia la Ley.
 - 2020, \$ 0,04 por funda
 - 2021, \$ 0,06 por funda
 - 2022, \$ 0,08 por funda
 - 2023, \$ 0,10 por funda, y en adelante

Conclusión

En el Ecuador, existe una gran desconfianza en relación con la distribución de los impuestos y la inversión pública, pues la corrupción generada por los políticos y servidores públicos es aún más grande que cualquier buena labor que éstos realicen. Esta desconfianza expone a que los ciudadanos decidan no querer pagar sus impuestos, pues dicen que no se sabe con certeza hacia dónde va todo el dinero recaudado, debido a que no son bien administrados. Este pensamiento antitributario, en relación al Estado, hace que no se recaude todos los fondos suficientes para el buen control y desarrollo económico del país, por lo cual éste deberá ser transparente en todo momento con respecto a los fondos recaudados por impuestos y demás ingresos.

Referencias Bibliográficas

<https://www.pbplaw.com/es/proyecto-de-ley-de-transparencia-fiscal/>

<https://confirmado.net/2019/11/08/manifiesto-al-pais-sobre-el-proyecto-de-ley-organica-para-la-transparencia-fiscal/>

Jiménez, J. P., Gómez Sabaini, J., & Podestá, A. (2010). Evasión y equidad en América Latina.

Rodríguez, V. M. (2015). La moral tributaria en América Latina y la corrupción como uno de sus determinantes. *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, 60(224), 103-132.

Rodríguez, V. M. (2017). La equidad del sistema tributario y su relación con la moral tributaria. *Un estudio para América Latina. Investigación económica*, 125-152.

<http://www.lacamara.org/website/wp-content/uploads/2017/03/IPE-325-Reformas-tributarias-I.pdf>

<https://www.sri.gob.ec/web/guest/impuesto-renta>

Los extensos de los siguientes artículos por su calidad, siendo sometidos a un proceso de revisión y analizados según los criterios de evaluación por lectores externos expertos, y ajustándose a las normas que comprenden el proceso editorial, fueron algunos publicados en revistas indexadas; y otros aceptados para su posterior publicación; a la fecha de edición de este documento.

El Balance Social Empresarial en las Pymes del Ecuador
The Corporate Social Balance in Smes in Ecuador

Víctor Hugo Briones Kusactay

ORCID: 0000-0003-1362-3787

victor.brionesk@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Rafael Emiliano Apolinario Quintana

ORCID: 0000-0003-0288-1975

rapolinq@hotmail.com

Lady Diana Benavides Zambrano

ORCID: 0000-0002-6406-2716

lady.benavidesz@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

***Recepción: 17/01/2020 *Aceptación: 20/02/2020 *Publicación: 27/04/2020**

Ver extenso en Revista FIPCAEC, No. 18. abril-junio (2020) Vol. 5, Año 5

<https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/issue/view/19>

DOI: <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i18>

Resumen

Las PYMES afiliadas a la superintendencia de economía popular y solidaria contribuyen al desarrollo económico y equitativo, por ende, deben presentar un balance social empresarial que refleje la contribución a la comunidad, estas deben identificar los factores que influyen en el bienestar de la sociedad, de sus directivos y colaboradores que vincule lo empresarial con lo social. El aporte del balance social como herramienta de gestión empresarial de responsabilidad social con la comunidad le permite crecer y desarrollarse. El objetivo de esta investigación es analizar el cumplimiento del balance social empresarial en las

cooperativas de ahorro y crédito, utilizando el método no paramétrico, cualitativo y transversal, dado que se entrevistara a 85 empresas asociadas en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria del Ecuador para evaluar su rendición de cuentas y el cumplimiento de la Responsabilidad Social Empresarial de estas, se usara el método de comprobación de resultados y se usara el Coeficiente de Correlación de datos de Spearman, en el que se deberá comprobar la necesidad de las Pymes del Ecuador en implementar un Modelo de Balance Social que aporte al cumplimiento de RSE y obtener el desarrollo sostenible y sustentable que requieren las empresas en el Ecuador.

Palabras clave: Balance Social, Responsabilidad Social, Sostenibilidad y Desarrollo Social.

Abstract

SMEs affiliated with the superintendence of popular and solidarity economy contribute to economic and equitable development, therefore, they must present a corporate social balance that reflects the contribution to the community, these must identify the factors that influence the welfare of society, of its managers and collaborators that link business with social. The contribution of the social balance as a corporate social responsibility management tool with the community allows it to grow and develop. The objective of this research is to analyze the compliance of the corporate social balance in credit unions, using the non-parametric, qualitative and transversal method, given that 85 associated companies will be interviewed in the Superintendence of Popular and Solidarity Economy of Ecuador to To evaluate your accountability and compliance with the Corporate Social Responsibility of these, the method of checking results will be used and the Spearman Data Correlation Coefficient will be used, in which the need for Ecuador's SMEs should be checked in Implement a Social Balance Model that contributes to CSR compliance and obtain the sustainable and sustainable development required by companies in Ecuador.

Keywords: Social Balance, Social Responsibility, Sustainability and Social Development.

Reemplazo de personal humano por inteligencia artificial: Ventajas y desventajas
Replacement of human personnel by artificial intelligence: Advantages and disadvantages

Flor María Lorena Estrada Carrera

ORCID: 0000-0003-4281-8903

festradac@uees.edu.ec

Universidad Espíritu Santo

Omar Gabriel Mejía Flores

ORCID: 0000-0001-5129-8933

omar.mejiaf@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Betty Janeth Soledispa Cañarte

ORCID: 0000-0002-2268-8227

betty.soledispa@unesum.edu.ec

Universidad Estatal del Sur de Manabí

**Ver extenso en Revista Científica “Investigación y Negocios”,
No. 22, Vol. 13, 2do Semestre 2020**

<https://www.ingcomercial.edu.bo/revistainvestigacionynegocios/index.php/revista/issue/archive>

Resumen

En la actualidad podemos observar una tendencia a la automatización en todos los ámbitos de nuestras vidas. La materia laboral no es la excepción, cada vez son más los puestos de trabajos ocupados por robots. El presente estudio se realizó a través de una revisión bibliográfica de fuentes electrónicas tales como ebooks, documentos de sitios web y noticias, con la finalidad de establecer las principales ventajas y desventajas del reemplazo de personal humano por robots. Entre las ventajas encontramos aumento de la producción, de la calidad de los productos, precisión en el proceso, disminución de los costos de producción, reducción de los márgenes de error y de riesgos para el humano, así como el tiempo adicional para los líderes empresariales. Entre las desventajas están el aumento de la tasa de desempleo, la disminución en la recaudación de impuestos, la falta de empatía y

el peligro de ser hackeados. Se concluye que las empresas deben buscar un equilibrio entre la máquina y el hombre, los robots fuera de reemplazar al personal humano deben ser incorporados responsablemente a los ambientes laborales.

Palabras clave: Reemplazo, Personal Humano, Inteligencia Artificial

Abstract

Today we can observe a trend towards automation in all areas of our lives. Labor matters are no exception, more and more jobs are occupied by robots. The present study was carried out through a bibliographic review of electronic sources such as ebooks, website documents and news, in order to establish the main advantages and disadvantages of the replacement of human personnel by robots. Among the advantages are increased production, product quality, process precision, lower production costs, reduced margins of error and human risk, as well as additional time for business leaders. . Disadvantages include an increase in the unemployment rate, a decrease in tax collection, a lack of empathy and the danger of being hacked. It is concluded that companies must seek a balance between machine and man; robots, apart from replacing human personnel, must be responsibly incorporated into work environments.

Keywords: Replacement, Human Personnel, Artificial Intelligence

CAPÍTULO III

GESTIÓN FINANCIERA

Y CONTABLE

Capítulo III GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

Aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera en las Empresas Ecuatorianas

Application of International Financial Information Rules in Ecuadorian Companies

Betty Auxiliadora De La Hoz Suárez

ORCID: 0000-0002-5800-9775

betty.hoz@hotmail.com

Raúl Xavier Castro Ramírez

ORCID: 0000-0002-9179-0778

castrorr@uq.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Marco Antonio Suriaga Sánchez

ORCID: 0000-0003-4451-7653

marco.suriagas@uq.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

*Recepción: 20/01/2020 *Aceptación: 17/02/2020 *Publicación: Junio 2020

Ver extenso en Revista Dominio de las Ciencias, Vol. 6. No. 03 (2020): Especial Junio

<https://www.dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/issue/view/45/showToc>

DOI: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i3>

Resumen

El presente estudio analiza la aplicación de las normas internacionales de información financiera en las empresas ecuatorianas. Identifica las diferencias entre la Normativa Internacional de Información financiera y la Normativa Ecuatoriana de Contabilidad, describe las características de la información financiera a nivel internacional, y explica los

principales problemas presentes en la aplicación de Normas Internacionales de Información Financiera en Ecuador. En cuanto a la metodología, el estudio es descriptivo-documental, y emplea diferentes técnicas o estrategias de localización e identificación. Los resultados muestran que en Ecuador existen 25 NIC vigentes, 5 Interpretaciones a las NIC, 16 NIIF y 14 interpretaciones a las NIIF. Los principales problemas presentes en la aplicación de normas internacionales de información financiera son la sustitución del concepto de costo histórico por el de valor razonable, y el registro de la propiedad, planta y equipo, que exige que todos los años se revise el método de depreciación, la vida útil, y el deterioro de valor de los activos. Otros problemas tienen que ver con fechas, traducción, interpretaciones de la norma, costos de implementación, falta de personal cualificado, oposición al proceso y aplicación rigurosa y consistente de las normas. Se concluye que la aplicación de estándares internacionales en Ecuador no ha sido fácil porque requiere de tiempo, dedicación, culturización y recursos; y que la no aplicación de normas internacionales de contabilidad puede distorsionar la información presentada, generando problemas en la toma de decisiones, problemas de inversión, problemas de financiamiento, entre otros.

Palabras clave: Normativa internacional, NIC, NIIF, empresas ecuatorianas

Abstract

This study analyzes the application of international financial reporting standards in Ecuadorian companies. It identifies the differences between the International Financial Information Regulations and the Ecuadorian Accounting Regulations, describes the characteristics of the financial information at an international level, and explains the main problems present in the application of International Financial Reporting Standards in Ecuador. Regarding the methodology, the study is descriptive-documentary, and uses different techniques or strategies for location and identification. The results show that in Ecuador there are 25 current IAS, 5 Interpretations to IAS, 16 IFRS and 14 interpretations to IFRS. The main problems present in the application of international financial reporting

standards are the replacement of the concept of historical cost with that of fair value, and the registration of property, plant and equipment, which requires that the depreciation method be reviewed every year. , the useful life, and the deterioration of the value of the assets. Other problems have to do with dates, translation, interpretations of the standard, costs of implementation, lack of qualified personnel, opposition to the process and rigorous and consistent application of the standards. It is concluded that the application of international standards in Ecuador has not been easy because it requires time, dedication, culture and resources; and that the non-application of international accounting standards can distort the information presented, generating problems in decision-making, investment problems, financing problems, among others.

Keywords: International regulations, IAS, IFRS, Ecuadorian companies

Los Costos como Estrategia de Gestión y Control y su Impacto en la Competitividad y la Protección del Medio Ambiente

Costs as a Management and Control Strategy and its Impact on Competitiveness and Environmental Protection

Betty Janeth Soledispa Cañarte

ORCID: 0000-0002-2268-8227

betty.soledispa@unesum.edu.ec

Universidad Estatal del Sur de Manabí

Viviana Del Rocío Saltos Buri

ORCID: 0000-0002-4832-8676

viviana.saltos@unesum.edu.ec

Universidad Estatal del Sur de Manabí

Mariuxi Vanessa Barrera Argüello

ORCID: 0000-0002-5498-4637

mariuxi.barreraarg@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

*Recepción: 15/01/2020 *Aceptación: 14/02/2020 *Publicación: Abril 2020

Ver extenso en Revista Polo del Conocimiento, Vol. 5 No 04. Abril 2020

<https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/issue/view/66/showToc>

DOI: [10.23857/pc.v5i4](https://doi.org/10.23857/pc.v5i4)

Resumen

La presente investigación tiene el propósito de analizar los Costos como Estrategia de Gestión y Control y su Impacto en la Competitividad y la Protección del Medio Ambiente desde una óptica gerencial, ya que los mercados de los países desarrollados han introducido exigencias ambientales de los consumidores, y presionan a las empresas y trabajadores para cumplir a cabalidad las normas ambientales. Para lo cual, los requerimientos ambientales han sido considerados a nivel local, lo que genera las

empresas consideren estos factores dentro de su proceso de toma de decisiones, transformándose en una variable importante en el logro de una competitividad empresarial. Para cumplir con el objetivo de la investigación que es plantear estrategias competitivas dentro de la estructura de costos de las empresas ecuatorianas en función del cuidado del medio ambiente, se identifica los costos ambientales que incurren mayormente las empresas para prevenir y corregir procesos productivos que contaminen el ecosistema, proponer alternativas de solución que mitiguen los impactos ambientales dentro del ecosistema ecuatoriano por parte de las empresas y medir el impacto que tendrá la aplicación de las alternativas de solución para la mitigación de la contaminación ambiental en las empresas ecuatorianas.

Palabras clave: Estrategia, Control, Competitividad, Protección, Medio Ambiente.

Abstract

The present investigation has the purpose of analyzing Costs as a Management and Control Strategy and its Impact on Competitiveness and Environmental Protection from a managerial perspective, since the markets of developed countries have introduced environmental requirements of consumers, and they pressure companies and workers to fully comply with environmental standards. For which, environmental requirements have been considered at the local level, which generates companies consider these factors in their decision-making process, becoming an important variable in achieving business competitiveness.

In order to fulfill the objective of the investigation, which is to propose competitive strategies within the cost structure of Ecuadorian companies based on environmental care, the environmental costs that companies incur to prevent and correct productive processes that contaminate the environment are identified ecosystem, propose alternative solutions that mitigate environmental impacts within the Ecuadorian ecosystem by companies and measure the impact that the application of alternative solutions for the mitigation of environmental pollution in Ecuadorian companies will have.

Keywords: Strategy, Control, Competitiveness, Protection, Environment.

Contabilidad. Herramienta en las Finanzas Accounting. Tool in Finance

Sidia Elizabeth Vera Gutiérrez

ORCID: 0000-0002-4400-5079

sidia.veragu@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Erika Sonia Quiñonez Alvarado

ORCID: 0000-0002-3520-5183

erika.quinoneza@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Mariuxi Vanessa Barrera Argüello

ORCID: 0000-0002-5498-4637

mariuxi.barreraarg@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

*Recepción: 20/01/2020 *Aceptación: 17/02/2020 *Publicación: Junio 2020

Ver extenso en Revista Dominio de las Ciencias, Vol. 6. No. 03 (2020): Especial: Junio

<https://www.dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/issue/view/45/showToc>

DOI: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i3>

Resumen

Siendo un principio económico hecho regla, desde el sentido social de la economía las necesidades son infinitas y los recursos escasos. Cuando se habla de finanzas de inmediato se relaciona al manejo de dinero, a rendimiento de capitales e incluso a un mercado específico, el mercado financiero. Pretendemos a través de esta investigación explicar teóricamente como se convierte la contabilidad en una herramienta obligatoria para la disciplina financiera. La misma ciencia nos ha llevado a encontrar un equilibrio en esto mostrando que la aplicabilidad de cada teoría se relaciona con los fenómenos estudiados, sean naturales o sociales. Las finanzas son una herramienta, para la toma de decisiones, la contabilidad es el medio base para no sustentar esas decisiones en una torre de cartas de naipes. Mientras más fiable sea la información, más preciso es el pronóstico, más aún

cuando se evalúa desde la reinvención o la crisis. Muchos son los retos en estos tres campos, quisiera dejar en la palestra una gran incógnita que demanda una profundización teoría de distintas disciplinas, pero nos centramos en las finanzas virtuales. La nueva era de la moneda virtual, desde un punto de vista ético, teórico y tecnológico ¿Cómo se prepara la teoría contable y económica para el devenir?

Palabras clave: Finanzas, Contabilidad, Mercado, Economía, Herramienta

Abstract

Being an economic principle made rule, from the social sense of the economy the needs are endless and the resources scarce. When it comes to finance, it is immediately related to money management, capital performance and even a specific market, the financial market. Through this investigation, we intend to explain theoretically how accounting becomes a mandatory tool for financial discipline. Science itself has led us to find a balance in this by showing that the applicability of each theory is related to the phenomena studied, whether natural or social. Finance is a tool, for decision making, accounting is the basic means of not supporting those decisions in a tower of cards. The more reliable the information, the more accurate the forecast, even more so when it is evaluated since the reinvention or the crisis. There are many challenges in these three fields, I would like to leave in the forefront a great mystery that demands a deepening theory of different disciplines, but we focus on virtual finance. The new era of virtual currency, from an ethical, theoretical and technological point of view, how is accounting and economic theory prepared to become?

Keywords: finance, accounting, market, economy, tool

Análisis de las Razones Financieras de la Construcción de Edificios y Casas de Vivienda de la Ciudad de Guayaquil

Analysis of the Financial Reasons for the Construction of Buildings and Housing Houses of the City of Guayaquil

Simón Bolívar Parrales Escalante

ORCID: 0000-0002-1372-533X

simon.parralese@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Joe André Parrales Vidal

ORCID: 0000-0001-9072-7729

joe_parralesvidal@hotmail.com

Oscar Simón Ibarra Carrera

ORCID: 0000-0002-2503-0703

oscar.ibarrac@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

*Recepción: 20/01/2020 *Aceptación: 17/02/2020 *Publicación: Junio 2020

Ver extenso en Revista Dominio de las Ciencias, Vol. 6. No. 03 (2020): Especial: Junio

<https://www.dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/issue/view/45/showToc>

DOI: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i3>

Resumen

La actividad de la construcción es el motor principal para el desarrollo del país, abarca un determinado número de personas empleadas, además de fomentar empleos y mejora sociales en la comunidad, ayuda al desarrollo de otras industrias como la de cemento, arena, piedra y otras materias primas que se necesita para la construcción. En el periodo del 2011 al 2016 se realizará un análisis de como la actividad de la construcción se ha visto beneficiada o afectada durante estos siete años, tanto en la parte económica y financiera. En este referido estudio se tomará en consideración los índices financieros expuestos en la página de la Superintendencia de compañías, para poder determinar durante este periodo, como ha sido el rendimiento financiero de este tipo de negocio, para lo cual se ha

considerado diez empresas importantes, de acuerdo a la suscripción de su capital. El estudio determina un análisis de los comportamientos económicos en las empresas constructoras. Por lo tanto, el diseño de la investigación presenta un enfoque cualitativo y cuantitativo que permitió diagnosticar el sector de la construcción y su incidencia en los indicadores financieros, mediante una investigación causal que accede observar y analizar las causas y efectos del objeto de investigación. Los métodos de investigación empleados en el presente estudio son cuantitativo y analítico siendo estos instrumentos los que permitieron recopilar información para analizar y predecir mediante la técnica de observación un diagnóstico de los elementos desfragmentados, con el fin de estudiarlos, comprenderlos y obtener resultados claros.

Palabras clave: Indicadores financieros, Sector de la construcción, Capital suscrito, Actividad económica.

Abstract

The construction activity is the main engine for the development of the country, covers a certain number of people employed, in addition to promoting jobs and social improvement in the community, helps the development of other industries such as cement, sand, stone and others Raw materials needed for construction. In the period from 2011 to 2016, an analysis will be carried out of how the construction activity has benefited or affected during these seven years, both economically and financially. In this referred study, the financial indices exposed on the Superintendency of Companies page will be taken into account, in order to determine during this period, how the financial performance of this type of business has been, for which ten important companies have been considered, according to the subscription of its capital. The study determines an analysis of economic behaviors in construction companies. Therefore, the research design presents a qualitative and quantitative approach that allowed the diagnosis of the construction sector and its impact on the financial indicators, through a causal investigation that agrees to observe and analyze the causes and effects of the object of investigation. The research methods used in the

present study are quantitative and analytical, these instruments being the ones that allowed us to gather information to analyze and predict by means of the observation technique a diagnosis of the defragmented elements, in order to study them, understand them and obtain clear results.

Keywords: Financial indicators, Construction sector, Subscribed capital, Economic activity.

La Contabilidad Medioambiental en el sector de la construcción
Environmental Accounting in the construction sector

Hernán Patricio Delgado Solís

ORCID: 0000-0003-0400-700X

hernan.delgado@unesum.edu.ec

Universidad Estatal del Sur de Manabí

Paco Egdon Granoble Chancay

ORCID: 0000-0001-6690-4916

paco.granoble@unesum.edu.ec

Universidad Estatal del Sur de Manabí

Gary Orlindo Arturo Vásquez Ponce

ORCID: 0000-0002-6850-5166

gary.vasquez@unesum.edu.ec

Universidad Estatal del Sur de Manabí

***Recepción: 25/11/2019 *Aceptación: 30/12/2019 *Publicación: 14/01/2020**

Ver extenso en Revista FIPCAEC, Vol. 5. No. 16(5): Enero-Marzo (2020)

<https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/issue/view/17>

DOI: <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i14>

Resumen

Los tomadores de decisiones en la industria de la construcción han expresado una falta de control sobre los problemas ambientales más amplios causados por la construcción. Dado que la medición y evaluación del desempeño ambiental de la empresa es una de las formas en que el responsable de la toma de decisiones puede tomar el control (o la apariencia de control), exigen herramientas gerenciales de contabilidad ambiental. Sin embargo, existe una tendencia a que las herramientas se desarrollen sin considerar qué problemas deben resolver. El objetivo de este trabajo es contribuir a la comprensión de la contabilidad ambiental gerencial en las organizaciones de proyectos de construcción. Tres preguntas son exploradas: • ¿Cómo manejan las herramientas de contabilidad ambiental

gerencial cuantitativa los problemas ambientales desde la perspectiva de la organización del proyecto de construcción? • ¿Qué roles juegan las herramientas cuantitativas de contabilidad ambiental gerencial en la toma de decisiones en las organizaciones de proyectos? • ¿Qué obstáculos e incentivos afectan las decisiones "verdes" en las organizaciones de proyectos de construcción? Se muestra que las herramientas existentes, destinadas a integrar dimensiones ambientales y económicas, son borrosas y poco claras. Una conclusión es que para tomar 'buenas' decisiones, el que toma las decisiones debe usar herramientas complementarias. Un requisito previo es que los responsables de la toma de decisiones aumenten su conocimiento de las dimensiones ambientales para aumentar su capacidad de comprender otros parámetros además del dinero. Se muestra que el uso de las herramientas, en lugar de las figuras, cumple una variedad de objetivos, como el aprendizaje, la creación de consenso, la comunicación y la asignación de responsabilidades.

Palabras clave: Contabilidad ambiental, Gestión ambiental, Industria de la construcción, Toma de decisiones.

Abstract

Decision makers in the construction industry have expressed a lack of control over the broader environmental problems caused by construction. Since measuring and evaluating a company's environmental performance is one of the ways that the decision maker can take control (or the appearance of control), they require management tools for environmental accounting. However, there is a tendency for tools to be developed regardless of what problems they need to solve. The objective of this work is to contribute to the understanding of managerial environmental accounting in construction project organizations. Three questions are explored: • How do quantitative managerial environmental accounting tools handle environmental problems from the perspective of the construction project organization? • What roles do quantitative environmental management accounting tools play in decision-making in project organizations? • What obstacles and incentives affect

"green" decisions in construction project organizations? Existing tools, intended to integrate environmental and economic dimensions, are shown to be blurred and unclear. One conclusion is that to make 'good' decisions, the decision maker must use complementary tools. A prerequisite is that decision-makers increase their knowledge of environmental dimensions to increase their ability to understand parameters other than money. The use of tools, rather than figures, is shown to meet a variety of objectives, including learning, consensus building, communication, and assigning responsibilities.

Keywords: Environmental accounting, Environmental management, Construction industry, Decision making.

La importancia del pensamiento matemático en la enseñanza de las finanzas a nivel superior

The importance of mathematical thinking in teaching finance at a higher level

Humberto Pedro Segarra Jaime

ORCID: 0000-0003-3946-952X

humberto.segarraj@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Luis Enrique Soto Chávez

ORCID: 0000-0001-8854-6881

luis.sotoc@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Washington Aurelio Hidalgo Hidalgo

ORCID: 0000-0002-8615-7062

washington.hidalgoh@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

*Recepción: 15/01/2020 *Aceptación: 14/02/2020 *Publicación: Abril 2020

Ver extenso en Revista Polo del Conocimiento, Vol. 5 No 04. Abril 2020

<https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/issue/view/66/showToc>

DOI: [10.23857/pc.v5i4](https://doi.org/10.23857/pc.v5i4)

Resumen

Este artículo aborda la importancia de la enseñanza de las matemáticas en los negocios y las finanzas. El proceso investigativo explora la naturaleza del pensamiento y el razonamiento requerido para adelantar estudios financieros o económicos implica el uso de habilidades de pensamiento y creatividad de orden superior para la enseñanza de las matemáticas en clases. Se demuestra cómo varias habilidades requeridas en finanzas están relacionadas con la forma matemática de pensar y razonar centrando la atención al pensamiento financiero en general y a la enseñanza de las matemáticas en las finanzas

debido a la falta de habilidades financieras que existen. Esto podría abordarse a través del aprendizaje y la enseñanza de los estudiantes mediante la remodelación de las escuelas de negocios para que incluyan bien diseñados, cursos de matemática financiera obligatorios en programas de grado. Los patrones de razonamiento matemático, pensamiento, explicaciones y simplificaciones requeridas en la transferencia de conocimiento a los estudiantes se consideran tarea de enseñanza por parte de los expertos. Si la metodología descrita se adhiere a los futuros negocio, los estudiantes de finanzas podrán tener una mejor experiencia educativa en pensamiento matemático y razonamiento, así como un pensamiento de orden superior creando habilidades en sus cursos y programas de grado.

Palabras clave: Matemáticas financieras; matemática aplicada, razonamiento matemático, educación financiera.

Abstract

This article addresses the importance of teaching mathematics in business and finance. The research process explores the nature of thinking and the reasoning required to advance financial or economic studies involves the use of higher order thinking and creativity skills for teaching mathematics in class. It demonstrates how several skills required in finance are related to the mathematical way of thinking and reasoning focusing attention to financial thinking in general and the teaching of mathematics in finance due to the lack of financial skills that exist. This could be addressed through student learning and teaching by remodeling business schools to include well, mandatory financial mathematics courses in degree programs. The patterns of mathematical reasoning, thinking, explanations and simplifications required in the transfer of knowledge to students are considered a teaching task by experts. If the described methodology adheres to future businesses, finance students may have a better educational experience in mathematical thinking and reasoning, as well as higher order thinking by creating skills in their courses and degree programs.

Keywords: Financial mathematics; applied mathematics, mathematical reasoning, financial education.

Emprendimiento como Modelo productivo en Latinoamérica
Entrepreneurship as a productive model in Latin America

Richard Romero Izurieta

ORCID: 0000-0002-3387-6661

richard.romeroi@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Gary Roberto Rivera Barberán

ORCID: 0000-0003-0445-9356

gary.riverab@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Byron Vicente León Palacios

ORCID: 0000-0002-4214-5203

bpalacios2@unemi.edu.ec

Universidad Estatal de Milagro

***Recepción: 17/01/2020 *Aceptación: 20/02/2020 *Publicación: 27/04/2020**

Ver extenso en Revista FIPCAEC, No. 18. abril-junio (2020) Vol. 5, Año 5

<https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/issue/view/19>

DOI: <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i18>

Resumen

El emprendimiento ha identificado elementos básicos que resaltan la naturaleza multifacética y holística, hacia nuevas visiones. Es por ello, que se considera emprendedores en etapas iniciales al porcentaje de la población adulta y nacional que es dueño de un negocio, siempre que este no supere los 3,5 años de antigüedad, mientras los que superen este período, se consideran emprendedor establecido. Se consideran que los cuatro componentes principales del emprendimiento son: motivación y determinación, idea y mercado, recursos y habilidades. El enfoque sistémico del emprendimiento considera

algunos factores que influyen sobre la existencia de oportunidades de negocios tales como las condiciones de la demanda, por ejemplo, el tamaño y dinamismo del mercado, el perfil de las firmas que conforman la estructura empresarial y los esfuerzos registrados en el campo de la ciencia y tecnología. El emprendimiento por necesidad en economías de bajo desarrollo, es elevado en Latinoamérica. Cuando las economías se van desarrollando, este tipo de emprendimiento tiende a disminuir, debido a que los sectores crecen, generando mayor oportunidad de trabajo, mientras que el emprendimiento por oportunidad tiende a aumentar basado en actividades cualitativas. Existen varios limitantes del emprendimiento en Latinoamérica: la escasa educación y formación de emprendimiento, altas cargas impositivas y el apoyo aislado que resulta insuficiente por parte del Estado. Ese acompañamiento técnico necesario se mostró ausente en la mayoría de las fuentes consultadas, ocasionando el cierre de muchos proyectos en marcha. Se aplicó una metodología descriptiva, con un enfoque documental, es decir, revisar fuentes disponibles en la red, con contenido oportuno y relevante para dar respuesta a lo tratado en el presente artículo.

Palabras clave: emprendimiento, motivación, éxito, oportunidad, habilidades, innovación.

Abstract

Entrepreneurship has identified basic elements that highlight the multifaceted and holistic nature, towards new visions. That is why, in the early stages, entrepreneurs are considered the percentage of the adult and national population that owns a business, provided that it does not exceed 3.5 years old, while those who exceed this period, are considered established entrepreneurs. The four main components of entrepreneurship are considered to be: motivation and determination, idea and market, resources and skills. The systemic approach to entrepreneurship considers some factors that influence the existence of business opportunities such as demand conditions, for example the size and dynamism of the market, the profile of the firms that make up the business structure and the efforts recorded in the field of science and technology. Entrepreneurship by necessity in low development economies is high in Latin America. When economies develop, this type of

entrepreneurship tends to decrease, because the sectors grow, generating greater job opportunities, while entrepreneurship by opportunity tends to increase based on qualitative activities. There are several limitations of entrepreneurship in Latin America: poor education and entrepreneurship training, high tax burdens and isolated support that is insufficient by the State. This necessary technical support was absent in most of the sources consulted, causing the closure of many ongoing projects. A descriptive methodology was applied, with a documentary approach, that is, reviewing sources available on the network, with timely and relevant content to respond to what is discussed in this article.

Keywords: entrepreneurship, motivation, success, opportunity, skills, innovation.

Convergencia hacia el estándar de Normas Internacionales de Información Financiera. Caso: Sistema Empresarial Colombiano

Convergence towards the International Financial Reporting Standards standard.

Case: Colombian Business System

Aminta Isabel De La Hoz Suárez

ORCID: 0000-0001-6230-8869

aminta_delahoz@corposucre.edu.co

Corporación Universitaria Antonio José de Sucre

***Recepción: 17/01/2020 *Aceptación: 20/02/2020 *Publicación: Abril 2020**

Ver extenso en Revista Polo del Conocimiento, Vol. 5 No 04. Abril 2020

<https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/issue/view/66/showToc>

DOI: [10.23857/pc.v5i4](https://doi.org/10.23857/pc.v5i4)

Resumen

Converger o migrar a estándares internacionales de información financiera, ha sido la idea del estado colombiano para dar paso a la generación de información fiable que atienda a los requerimientos de los mercados internacionales, por lo cual es interesante revelar en este escrito literario que ha implicado converger hacia el estándar de Normas Internacionales de Información Financiera en el sistema empresarial colombiano. Metodológicamente, el estudio es descriptivo, partiendo de los documentos legales emitidos por el ordenamiento jurídico colombiano bajo las directrices del Consejo Técnico de la Contaduría Pública (CTCP) como garante del proceso de transición hacia este estándar. Se puede evidenciar que el sistema empresarial colombiano por directriz del Estado con asesorías del CTCP y la Superintendencia de Sociedades aplica la tercera opción del proceso de migración sumida en la convergencia a NIIF. En términos generales, las empresas que han migrado al estándar NIIF son en su mayoría grandes entidades que han aplicado NIIF plenas y parte de ellas ya estaban trabajando bajo este criterio, sin embargo, el grueso de empresas del sector empresarial representado por encima del 90%

del conjunto, categorizadas en el grupo 2 (pymes- microempresas) han hecho en algunos casos aplicaciones tímidas que reportan más a la forma que al fondo. Sin embargo, parte de esta situación se debe a los retos e implicaciones por asumir las NIIF, por lo cual se enunciaron recomendaciones a considerar directamente por los empresarios – dueños y las organizaciones desde sus áreas funcionales medulares.

Palabras Clave: Aplicación del estándar NIIF, sistema empresarial colombiano, operaciones empresariales, lenguaje contable-financiero, implicaciones.

Abstract

Converging or migrating to international financial information standards has been the idea of the Colombian state to make way for the generation of reliable information that meets the requirements of international markets, which is why it is interesting to reveal in this literary writing that it has involved converging towards the International Financial Reporting Standards standard in the Colombian business system. Methodologically, the study is descriptive, based on the legal documents issued by the Colombian legal system under the guidelines of the Technical Council of Public Accounting (CTCP) as guarantor of the process of transition to this standard. It can be seen that the Colombian business system by directive of the State with advice from the CTCP and the Superintendency of Companies applies the third option of the migration process immersed in the convergence to IFRS. In general terms, the companies that have migrated to the IFRS standard are mostly large entities that have applied full IFRS and part of them were already working under this criterion, however, the bulk of companies in the business sector represented over 90% of the set, categorized in group 2 (SMEs-microenterprises) have in some cases made shy applications that report more to the form than to the background. However, part of this situation is due to the challenges and implications of assuming IFRS, therefore recommendations were made to be considered directly by business owners and organizations from their core functional areas.

Keywords: Application of the IFRS standard, Colombian business system, business operations, accounting-financial language, implications.

Manejo Fiscal de Finanzas en el Cooperativismo
Tax Management of Finance in Cooperativism

Abad Eduardo Palacios Dueñas

ORCID: 0000-0002-3584-9253

abad.palacios@unesum.edu.ec

Universidad Estatal del Sur de Manabí

Carmen Yesenia Garibaldi Alcívar

ORCID: 0000-0002-7760-7762

carmen.garibaldi7411@utc.edu.ec

Universidad Técnica de Cotopaxi

José Luis Romero Villagrán

ORCID: 0000-0002-0593-3905

jose.romerov@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

*Recepción: 15/01/2020 *Aceptación: 14/02/2020 *Publicación: Abril 2020

Ver extenso en Revista Polo del Conocimiento, Vol. 5 No 04. Abril 2020

<https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/issue/view/66/showToc>

DOI: [10.23857/pc.v5i4](https://doi.org/10.23857/pc.v5i4)

Resumen

Las cooperativas son entidades que se configuran basándose en parámetros de solidaridad, ayuda mutua y sistemas de autogestión. Podrían definirse como uniones voluntarias de personas, tanto físicas como jurídicas, que tienen como fin, el realizar una actividad conjunta con la intención de satisfacer una necesidad económica y social común a todas ellas. Entiéndase con esto que, los cooperativistas, por ser socios de una

cooperativa, no persiguen el lucro individual, sino que buscan la obtención de un beneficio colectivo y caracterizan por ser, a la vez, socios y usuarios de la entidad. Las finanzas tienen características muy particulares en el caso de las organizaciones cooperativas. Estas características surgen de la naturaleza misma de estas organizaciones, donde convergen las dinámicas asociativa y empresarial como dimensiones constitutivas de este tipo de organización. Es decir, las finanzas cooperativas se nutren de la economía social y de las finanzas sociales, y se apartan en gran medida de las categorías analíticas y modelos desarrollados por la teoría financiera para las empresas capitalistas. Por ende, representan una sociedad abierta, que realiza operaciones con sus socios, para cubrir sus propias necesidades, pero que también puede realizar operaciones con terceros no socios; de allí, que sean reconocidas como las principales entidades pertenecientes al sector de economía social, pues poseen los requisitos necesarios para ser calificadas como entidades de economía social, ya que se crean para satisfacer las necesidades de sus socios y tanto la distribución del beneficio, como la toma de decisiones, no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, siendo este último aspecto, el que constituye el principio democrático del enfoque de economía social. Por tal razón, son definidas como empresas mercantiles porque actúan en el mercado, realizan actividades económicas dirigidas al mercado, con estructura organizativa propia y ordenación de los medios de producción.

Palabras Claves: Cooperativas, Manejo Fiscal, Finanzas, Empresas Mercantiles, Medios de Producción

Abstract

Cooperatives are entities that are configured based on parameters of solidarity, mutual help and self-management systems. They could be defined as voluntary unions of people, both physical and legal, whose purpose is to carry out a joint activity with the intention of satisfying an economic and social need common to all of them. It is understood with this that, the cooperative members, because they are members of a cooperative, do not pursue individual profit, but seek to obtain a collective benefit and are characterized by being, at

the same time, partners and users of the entity. Finance has very particular characteristics in the case of cooperative organizations. These characteristics arise from the very nature of these organizations, where associative and business dynamics converge as constitutive dimensions of this type of organization. That is, cooperative finance draws on social economy and social finance, and largely departs from the analytical categories and models developed by financial theory for capitalist companies. Therefore, they represent an open society, which carries out operations with its partners, to cover its own needs, but which can also carry out operations with non-partner third parties; hence, they are recognized as the main entities belonging to the social economy sector, since they have the necessary requirements to be qualified as social economy entities, since they are created to meet the needs of their partners and both the distribution of the benefit, and The decision-making process is not directly linked to the capital contributed by each partner, the latter being the one that constitutes the democratic principle of the social economy approach. For this reason, they are defined as mercantile companies because they act in the market, carry out economic activities aimed at the market, with their own organizational structure and management of the means of production.

Keywords: Cooperatives, Fiscal Management, Finance, Commercial Companies, Means of Production

CAPÍTULO IV

GESTIÓN TRIBUTARIA

Capítulo IV GESTIÓN TRIBUTARIA

Evasión Tributaria como mecanismo de alteración de los Estados Financieros

Tax Evasion as a mechanism for alteration of Financial Statements

Jean Steve Carrera López

ORCID: 0000-0003-3648-0539

jean.carrerale@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Roberto Marcelo Martínez Hinojosa

ORCID: 0000-0001-9759-3305

roberto.martinezh@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Mariana de Jesús Lozano Robles

ORCID: 0000-0001-6288-5340

mariana.lozanorob@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

*Recepción: 20/01/2020 *Aceptación: 17/02/2020 *Publicación: Junio 2020

Ver extenso en Revista Dominio de las Ciencias, Vol. 6. No. 03 (2020): Especial: Junio

<https://www.dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/issue/view/45/showToc>

DOI: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i3>

Resumen

La existencia de una conciencia tributaria a través de una administración efectiva facilita el cumplimiento de estas obligaciones fiscales y por ello es conveniente y necesaria su formación, el cual depende principalmente del nivel medio de educación, de la confianza que los gobiernos inspiren en los contribuyentes y de su adecuada difusión. El impuesto

representa la contribución de los ciudadanos para garantizar las necesidades básicas de la sociedad, De allí, que la declaración de estos impuestos debe considerarse un deber formal en la conducta de todo ciudadano. Esto lleva a plantear, que la conciencia tributaria de la ciudadanía es mayor cuando se sanciona con eficacia la evasión de impuestos, cuando se otorgan las facilidades y la información adecuada para cumplir con las obligaciones tributarias y cuando se conoce y se confía en el buen uso y destino que se hace de los recursos tributarios. Por todo esto, es necesario e importante que toda persona encargada de manejar los procedimientos administrativos de una empresa maneje y conozca adecuadamente los lineamientos legales que apoyan el ejercicio de cumplir con la retención del respectivo impuesto; de allí, que estas normas deben ser bien precisadas y determinadas por los funcionarios públicos responsables del proceso de retención y enteramiento del impuesto, a los fines de evitar errores materiales o formales por desconocimiento de la normativa tributaria. En definitiva, es de gran valor que se establecida una cultura tributaria dentro de las organizaciones, la cual les permita a la administración de estas empresas minimizar los riesgos de incurrir en delitos fiscales que pondrían en riesgo la estabilidad económica de su organización.

Palabras Clave: Cultura Tributaria – Evasión Tributaria – Estados Financieros – Normativas Fiscales

Abstract

The existence of a tax conscience through effective administration facilitates the fulfillment of these fiscal obligations and therefore its formation is convenient and necessary, which depends mainly on the average level of education, on the trust that governments inspire in taxpayers and of its adequate diffusion. The tax represents the contribution of citizens to guarantee the basic needs of society. Hence, the declaration of these taxes should be considered a formal duty in the conduct of every citizen. This leads us to state that the tax conscience of citizenship is greater when tax evasion is effectively sanctioned, when facilities and adequate information are granted to comply with tax obligations and when the good use and destination of tax resources is known and trusted. For all this, it is necessary

and important that every person in charge of managing the administrative procedures of a company manages and properly knows the legal guidelines that support the exercise of complying with the withholding of the respective tax; hence, these rules must be well specified and determined by the public officials responsible for the withholding and tax collection process, in order to avoid material or formal errors due to ignorance of tax regulations. In short, it is of great value that a tax culture has been established within organizations, which allows the administration of these companies to minimize the risks of incurring tax crimes that would jeopardize the economic stability of their organization.

Keywords: Tax Culture, Tax Evasion, Financial Statements, Fiscal Regulations

Estudio de factibilidad de los procesos logísticos en el Sector Industrial de la Cerámica

Feasibility study of logistics processes in the Ceramic Industrial Sector

Ítalo Omar Martillo Pazmiño

ORCID: 0000-0003-3762-221X

italo.martillop@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Milton Felipe Proaño Castro

ORCID: 0000-0002-3761-8440

milton.proañoc@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Isabel Cristina Mero Villamar

ORCID: 0000-0002-6585-2955

isabel.merovi@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

***Recepción: 15/01/2020 *Aceptación: 14/02/2020 *Publicación: Abril 2020**

Ver extenso en Revista Polo del Conocimiento, Vol. 5 No 04. Abril 2020

<https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/issue/view/66/showToc>

DOI: [10.23857/pc.v5i4](https://doi.org/10.23857/pc.v5i4)

Resumen

La presente de investigación tiene el propósito de analizar la factibilidad de los procesos logísticos en el sector industrial de la cerámica desde una óptica gerencial, explorando las estrategias logísticas sobre el desempeño industrial cerámico, en el marco teórico se analizará la gestión logística, Cadena de suministro, las bases de las opciones estratégica en las técnicas del benchmarking y ajuste. Las ciencias económicas buscan descripciones y relaciones entre características de los fenómenos que se están analizando durante el proceso investigativo. A partir de las relaciones que se detectan, posiblemente se pueda formular generalidades empíricas, ya que el enfoque será Empírico-Analítico, sustentado

en el positivismo, ya que la investigación se basa en la observación y experimentación, metodológicamente hablando, la investigación es tipo descriptiva no experimental. Para alcanzar su objetivo de analizar los sistemas logísticos en el sector Industrial de la cerámica a través de un Estudio de Factibilidad de los procesos logísticos en el sector de la cerámica, para lo cual se analiza la situación actual del sector Industrial de la cerámica a nivel mundial, el impacto de la Evolución del sector Industrial de la cerámica en los procesos logístico que utilizan para la clasificación del producto, de esta manera se determinará las estrategias logísticas sobre el desempeño empresarial en el sector industrial de la cerámica.

Palabras clave: Proceso logístico, estrategia, industria, cerámica

Abstract

The purpose of this research is to analyze the feasibility of logistics processes in the ceramic industrial sector from a management perspective, exploring the logistics strategies on ceramic industrial performance, in the theoretical framework, logistics management, Supply Chain will be analyzed. , the basis of strategic options in benchmarking and adjustment techniques. The economic sciences look for descriptions and relationships between characteristics of the phenomena that are being analyzed during the research process. From the relationships that are detected, empirical generalities can possibly be formulated, since the approach will be Empirical-Analytical, based on positivism, since research is based on observation and experimentation, methodologically speaking, research is descriptive not experimental To achieve its objective of analyzing the logistics systems in the Ceramics Industrial sector through a Feasibility Study of the logistic processes in the ceramics sector, for which the current situation of the Ceramics Industrial sector is analyzed at the level worldwide, the impact of the evolution of the Ceramics Industrial sector in the logistic processes used for the classification of the product, in this way the logistic strategies on business performance in the ceramics industrial sector will be determined.

Keywords: Logistic process, strategy, industry, ceramics

La Evasión Tributaria en América Latina
The Tax Evasion in Latin America

Omar Gabriel Mejía Flores

ORCID: 0000-0001-5129-8933

omar.mejiaf@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Esperanza Teresa García Quimiz

ORCID: 0000-0003-1330-3337

esperanza.garcia@unesum.edu.ec

Universidad Estatal del Sur de Manabí

Merridy Monserrate Padilla Hidalgo

ORCID: 0000-0002-7488-3577

merredy.padilla@unesum.edu.ec

Universidad Estatal del Sur de Manabí

*Recepción: 15/01/2020 *Aceptación: 14/02/2020 *Publicación: Abril 2020

Ver extenso en Revista Polo del Conocimiento, Vol. 5 No 04. Abril 2020

<https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/issue/view/66/showToc>

DOI: [10.23857/pc.v5i4](https://doi.org/10.23857/pc.v5i4)

Resumen

La cultura tributaria es crucial para el desarrollo de los países pero esto no puede suceder si los gobiernos no hacen uso eficiente del dinero público, la corrupción, el desvío de fondos, el mal manejo de las partidas presupuestarias, servicios públicos deficientes, desestimulan las obligaciones tributarias de los ciudadanos. La metodología de la investigación es de tipo revisión bibliográfica, apoyados por documentos e investigaciones alojadas en medios electrónicos. Como conclusión general los latinoamericanos en su gran

mayoría no confían en la administración pública, el continente como tal tiene profundas desigualdades económicas, servicios públicos muy poco eficientes, corrupción, entre otros que hace que los ciudadanos no paguen adecuadamente sus impuestos. El impuesto a la renta y el IVA son los impuestos directos que más recaudan los gobiernos, y son estos los que presentan mayores índices de evasión, en todos los trabajos revisados concuerdan con esta afirmación.

Palabras clave: Tributación, evasión tributaria, América Latina

Abstract

Tax culture is crucial for the development of countries but this cannot happen if governments do not make efficient use of public money, corruption, diversion of funds, mishandling of budget items, poor public services, discourage obligations Taxation of citizens. The research methodology is a bibliographic review type, supported by documents and research hosted in electronic media. As a general conclusion, Latin Americans mostly do not trust public administration, the continent as such has deep economic inequalities, very inefficient public services, corruption, among others that makes citizens not pay their taxes properly. The income tax and VAT are the direct taxes that governments collect most, and it is these that have the highest rates of evasion, in all the reviewed works agree with this statement.

Keywords: Taxation, tax evasion, Latin America

Finanzas públicas y fiscalidad en la era de la economía digital

Public finance and taxation in the era of the digital economy

Raquel Arancibia Padilla

ORCID: 0000-0003-2724-8463

arancibia.raquel@usfx.bo

Universidad Mayor, Real y Pontificia de
San Francisco Xavier de Chuquisaca
Sucre, Bolivia

*Recepción: 17/01/2020 *Aceptación: 20/02/2020 *Publicación: Junio 2020

Ver extenso en Revista Dominio de las Ciencias, Vol. 6. No. 03 (2020): Especial: Junio

<https://www.dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/issue/view/45/showToc>

DOI: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i3>

Resumen

El Comercio Electrónico, también conocido como nuevos negocios digitales, se ha convertido en los últimos años en uno de los medios más utilizados para realizar compras que; a pesar de las circunstancias, de operación, cada año registra un incremento.

Los negocios internacionales implican la participación de más de 1.300 millones de usuarios que navegan por la web haciendo negocios, promoviendo un movimiento económico alrededor de los 2 billones de dólares, una cifra, que sin duda, ha superado la proyección del Instituto Latinoamericano de Comercio Digital requiriendo, que el sistema tributario internacional incorpore nuevos mecanismos de recaudación, encontrándose actualmente en proceso de discusión, para su implementación, mejor conocido como proyecto BEPS.

Palabras Clave: Tecnologías de comunicación e información, Comercialización electrónica, Sistema Tributario Internacional, Administración Tributaria Internacional

Abstract

Electronic Commerce, also known as new digital businesses, it has become in the current years one of the most used ways to make purchases; In spite of the circumstances, operations, every year registers an increase.

International business involves the participation of more than 1.3 billion users who use the web doing business, promoting an economic movement of around 2 billion dollars, a figure that has undoubtedly exceeded the projection of Latin American Institute of Digital Commerce, requiring the international tax system incorporate new collection mechanisms, being currently in the process of discussion, for its implementation, better known as the BEPS project.

Keywords: Communication and information technologies, Electronic marketing, International Taxes System, International Taxes Administration

CAPÍTULO V

GESTIÓN DE AUDITORÍA

Capítulo V GESTIÓN DE AUDITORÍA

Modelo Deming Prize de gestión de calidad para la productividad de las Pymes Ecuatorianas

Deming Prize Quality Management Model for the productivity of Ecuadorian Smes

Francisco Xavier Mata López

ORCID: 0000-0002-0434-5626

francisco.matalop@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Daniel Antonio Mata López

ORCID: 0000-0003-0478-0393

daniel.matal@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Julio Enrique Terranova Mera

ORCID: 0000-0002-5973-3933

julio.terrانovam@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

*Recepción: 15/01/2020 *Aceptación: 14/02/2020 *Publicación: Abril 2020

Ver extenso en Revista Polo del Conocimiento, Vol. 5 No 04. Abril 2020

<https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/issue/view/66/showToc>

DOI: [10.23857/pc.v5i4](https://doi.org/10.23857/pc.v5i4)

Resumen

La presente investigación tiene como propósito analizar el modelo de gestión de calidad DEMING PRIZE y cómo su aplicación puede ir en beneficio de la productividad de pequeñas y medianas empresas ecuatorianas. El estudio identifica las fases del proceso de gestión de calidad, describe los enfoques de la gestión de calidad existentes, y explica el Modelo de Gestión de Calidad DEMING PRIZE, así como, los beneficios de su aplicación en las PYMES ecuatorianas. Está calificada como una investigación de tipo descriptiva – documental, puesto que analiza la variable desde una óptica analítica,

utilizando fuentes de información bibliográficas e información de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y de la Federación Nacional de Pequeños Industriales del Ecuador (FENAPI). Los resultados muestran que muchas PYMES ecuatorianas no aplican Sistemas de Gestión de Calidad o principios de Calidad y otras ni siquiera los conocen, ni les interesa. Aun así, existe un porcentaje razonable de empresas que desean conocer más acerca de la aplicación y ventajas de los modelos de sistemas de calidad. Se concluye que entre los principales principios de calidad que deben aplicar las PYMES ecuatorianas para alcanzar mejores niveles de calidad, se encuentran: enfoque al cliente, liderazgo, participación del personal, enfoque en los procesos, gestionar como un sistema, mejora continua, decisiones basadas en hechos, y, relaciones positivas con proveedores.

Palabras clave: Modelo DEMING PRIZE, Gestión de calidad, Productividad, PYMES

Abstract

The purpose of this research is to analyze the DEMING PRIZE quality management model and how its application can benefit the productivity of small and medium-sized Ecuadorian companies. The study identifies the phases of the quality management process, describes the existing quality management approaches, and explains the DEMING PRIZE Quality Management Model, as well as the benefits of its application in Ecuadorian SMEs. It is described as a descriptive-documentary investigation, since it analyzes the variable from an analytical perspective, using bibliographic information sources and information from the Superintendence of Companies, Securities and Insurance and the National Federation of Small Industrialists of Ecuador (FENAPI) . The results show that many Ecuadorian SMEs do not apply Quality Management Systems or Quality principles and others do not even know or interest them. Even so, there is a reasonable percentage of companies that want to know more about the application and advantages of quality systems models. It is concluded that among the main quality principles that Ecuadorian SMEs must apply to achieve better levels of quality, are: customer focus, leadership, staff participation, focus on processes, manage as a system, continuous improvement, decisions based in facts, and, positive relationships with suppliers.

Keywords: DEMING PRIZE Model, Quality Management, Productivity, SMEs

Lavado de activos, delitos fiscales, narcotráfico y afectación de derechos sexuales de la mujer

Washing of assets, tax crimes, narcotraphic and affection of sexual rights of women

Marco Antonio Suriaga Sánchez

ORCID: 0000-0003-4451-7653

marco.suriagas@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Rosa Johanna Estrada Cedeño

ORCID: 0000-0003-1355-1410

jestrada8025@hotmail.com

Jessica Mercedes Villón Vera

ORCID: 0000-0002-8892-2661

jvillon.3377@hotmail.com

Cristina Miriam Romero Myers

ORCID: 0000-0002-7705-0458

cmromero@notariapublicaguayas.com

*Recepción: 17/01/2020 *Aceptación: 20/02/2020 *Publicación: 27/04/2020

Ver extenso en Revista FIPCAEC, No. 18. abril-junio (2020) Vol. 5, Año 5

<https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/issue/view/19>

DOI: <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i18>

Resumen

El presente artículo tiene el objetivo de establecer la relación entre el lavado de activos, delitos fiscales, narcotráfico y afectación de derechos sexuales a la mujer. Se aplicó el análisis exegético, metodología cuantitativa, descriptiva y documental, con uso de encuesta aplicada a profesionales del derecho en libre ejercicio, cuyos resultados evidenciaron que los esfuerzos del Estado por cumplir con los acuerdos suscritos con los organismos internacionales, generó que se sistematice el proceso y las acciones para detectar y erradicar el lavado de activos en el país, situación que es observada con beneplácito por la mayoría de los profesionales del derecho que fueron abordados en la presente

investigación, no obstante, manifestaron su criterio de que se debe erradicar los delitos precedentes, para evitar gastar más recursos en el combate al lavado de activos, estableciendo un nexo entre UAFE con sistemas tributarios, aduaneros, financieros, estatales, privados, para que el control sea efectivo. En conclusión, el Estado debe planificar y ejecutar estrategias para fortalecer el combate contra narcotráfico, corrupción, delitos fiscales y sexuales, para minimizar el riesgo de lavado de activos en el territorio ecuatoriano, porque la falta de control de delitos precedentes al blanqueo de capitales, influye en el agravamiento del mismo.

Palabras clave: Lavado de Activos, Delitos Fiscales, Narcotráfico, Derechos Sexuales

Abstract

This article aims to establish the relationship between money laundering, tax crimes, drug trafficking and the involvement of sexual rights of women. The exegetical analysis, quantitative, descriptive and documentary methodology was applied, with the use of a survey applied to legal professionals in free exercise, whose results showed that the efforts of the State to comply with the agreements signed with international organizations, generated the systematization of the process and actions to detect and eradicate money laundering in the country, a situation that is observed with approval by the majority of legal professionals who were approached in the present investigation, however, expressed their opinion that the eradication of previous crimes, to avoid spending more resources in the fight against money laundering, establishing a link between UAFE with tax, customs, financial, state, and private systems, so that the control is effective. In conclusion, the State must plan and execute strategies to strengthen the fight against drug trafficking, corruption, tax and sexual crimes, to minimize the risk of money laundering in Ecuadorian territory, because the lack of control of crimes prior to money laundering, influences its aggravation.

Keywords: Money Laundering, Tax Crimes, Drug Trafficking, Sexual Rights

Auditoría Financiera para el control interno en los procesos departamentales de una empresa

Financial Audit for internal control in the departmental processes of a company

Jean Steve Carrera López

ORCID: 0000-0003-3648-0539

jean.carreralo@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Deyton Darío Bedor Vargas

ORCID: 0000-0003-1215-865X

dbedor@gmail.com

Ely Israel Borja Salinas

ORCID: 0000-0003-1465-9538

eborjas@unemi.edu.ec

Universidad Estatal de Milagro

***Recepción: 15/01/2020 *Aceptación: 14/02/2020 *Publicación: Abril 2020**

Ver extenso en Revista Polo del Conocimiento, Vol. 5 No 04. Abril 2020

<https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/issue/view/66/showToc>

DOI: [10.23857/pc.v5i4](https://doi.org/10.23857/pc.v5i4)

Resumen

En esta investigación se analizarán los procesos, procedimientos y actividades que se ejecutan en el área administrativa financieras a través de técnicas de auditoría, se evaluarán controles internos, recolección de datos y medidores de eficiencia y eficacia; mediante la aplicación de estos procesos metodológicos se podrán identificar riesgos inherentes que afecten el giro normal de la empresa y/o a las actividades que realizan los colaboradores (talento humano), los cuales serán plasmados en un informe o dictamen que incluya recomendaciones y planes de mejora para ayudar a los colaboradores para que cumplan la misión y visión de la empresa a través de las actividades que realizan de

acuerdo a la funciones departamentales asignadas. Los resultados muestran que los informes de auditoría son un aporte valioso al Gerente General, al Directorio y a los miembros de la Junta de Accionistas, con la finalidad que cumplan con las metas que se han propuestas a corto y largo plazo. Se concluye que la auditoría permitirá cambiar las estrategias comerciales a las fuentes externas a la empresa como son los clientes para reducir tiempos de entrega del producto terminado, cumplir con los proveedores en los días de créditos otorgados y cumplir con los pagos de saldos y con las entidades de regulación y control cumpliendo con normas y reformas del régimen ecuatoriano vigente que es el Servicio de Rentas Internas.

Palabras clave: Auditoria financiera, controles internos, procesos departamentales

Abstract

In this investigation the processes, procedures and activities that are executed in the financial administrative area will be analyzed through audit techniques, internal controls, data collection and efficiency and effectiveness meters will be evaluated; By applying these methodological processes, inherent risks that affect the normal turn of the company and / or the activities carried out by employees (human talent) can be identified, which will be reflected in a report or opinion that includes recommendations and improvement plans to help employees to fulfill the mission and vision of the company through the activities they carry out according to the assigned departmental functions. The results show that the audit reports are a valuable contribution to the General Manager, the Board of Directors and the members of the Shareholders' Meeting, in order to meet the goals that have been proposed in the short and long term. It is concluded that the audit will allow commercial strategies to be changed to sources outside the company such as customers to reduce delivery times of the finished product, comply with suppliers on the days of credits granted and comply with balance payments and payments. regulatory and control entities complying with the norms and reforms of the current Ecuadorian regime that is the Internal Revenue Service.

Keywords: Financial audit, internal controls, departmental processes

Factores amenazantes del desarrollo sostenible de peces pelágicos en Ecuador desde una óptica gerencial

Threatening factors of sustainable development of pelagic fish in Ecuador from a management optics

Luis Humberto Barzola López

ORCID: 0000-0003-4849-7469

luisb_18@hotmail.com

Roberto Jacinto Campos Vera

ORCID: 0000-0002-3553-6986

robertocamposvera@yahoo.com

Boris Iván Soto Galarza

ORCID: 0000-0003-2184-4467

borissotog@hotmail.com

***Recepción: 20/01/2020 *Aceptación: 17/02/2020 *Publicación: Junio 2020**

Ver extenso en Revista Dominio de las Ciencias, Vol. 6. No. 03 (2020): Especial: Junio

<https://www.dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/issue/view/45/showToc>

DOI: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i3>

Resumen

El presente trabajo tiene como propósito analizar los factores amenazantes del desarrollo sostenible de peces pelágicos en Ecuador desde una óptica gerencial. describe los peces pelágicos como un tipo de actividad dentro del sector pesquero; caracteriza la pesca de peces pelágicos; explica las consecuencias que pueden generar los factores amenazantes en el sector pesquero de Ecuador y la manera cómo estas deben ser gerenciadas. Metodológicamente hablando, la investigación es de tipo descriptiva no experimental, ya que se observa y describe el comportamiento del sujeto sin influir sobre él, de modo que la variable es analizada sin manipulación alguna, presentándose en su estado natural. La fuente de información es bibliográfica, utilizándose, además, las estadísticas pesqueras proporcionadas por el Instituto Nacional de Pesca (INP). Para los resultados, se realizó un análisis de la pesquería de peces pelágicos en el Ecuador, desde el año 1982 hasta el año

2017, mostrando una diferencia exorbitante de reducción de la pesca con respecto al máximo del historial, producto principalmente de la sobrepesca. Se concluye que ninguna de estas cifras presentadas en el historial, se acerca a los resultados arrojados en la década de los 80, los cuales superaron el millón de toneladas en la mayoría de los años. En pocas palabras, no se han podido observar desembarques de peces pelágicos en altas cantidades desde la década de los 90. Por ello, es importante analizar la situación desde una perspectiva gerencial a fin de focalizar estrategias que permitan maximizar la producción y desembarque de peces pelágicos.

Palabras clave: Amenazas, Desarrollo sostenible, peces pelágicos, sector pesquero

Abstract

The purpose of this paper is to analyze the threatening factors of the sustainable development of pelagic fish in Ecuador from a management perspective. describes pelagic fish as a type of activity within the fishing sector; characterizes the fishing of pelagic fish; It explains the consequences that threatening factors can generate in Ecuador's fisheries sector and how they should be managed. Methodologically speaking, the research is of a non-experimental descriptive type, since the behavior of the subject is observed and described without influencing it, so that the variable is analyzed without any manipulation, presenting itself in its natural state. The source of information is bibliographic, using, in addition, fishery statistics provided by the National Fisheries Institute (INP). For the results, an analysis of the pelagic fish fishery in Ecuador was carried out, from 1982 to 2017, showing an exorbitant difference in fishing reduction with respect to the maximum record, mainly due to overfishing. It is concluded that none of these figures presented in the history, is close to the results obtained in the 80s, which exceeded one million tons in most years. In short, it has not been possible to observe landings of pelagic fish in high quantities since the 1990s. Therefore, it is important to analyze the situation from a management perspective in order to focus strategies that maximize the production and landing of pelagic fish.

Keywords: Threats, Sustainable development, pelagic fish, fishing sector

CAPÍTULO VI

ECONOMÍA

Capítulo VI ECONOMÍA

Indicadores Macroeconómicos como apoyo para la toma de decisiones Macroeconomic Indicators as support for decision making

Eduardo Alfredo Bautista Quijije

ORCID: 0000-0002-1880-2365

eduardo.bautista@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Patricio Edgar Buendía Noroña

ORCID: 0000-0002-1700-5110

patricio.buendiano@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Jimmy Javier Jara Niveló

ORCID: 0000-0003-0667-7453

jimmy.jaran@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

*Recepción: 17/01/2020 *Aceptación: 20/02/2020 *Publicación: 27/04/2020

Ver extenso en Revista FIPCAEC, No. 18. abril-junio (2020) Vol. 5, Año 5

<https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/issue/view/19>

DOI: <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i18>

Resumen

El presente artículo tiene como propósito analizar los indicadores macroeconómicos como apoyo para la toma de decisiones. Se define el término de indicadores macroeconómicos y sus diferentes tipologías, luego se caracterizar los indicadores sociales y económicos presentes en la economía ecuatoriana, y se analiza la importancia de los indicadores para el proceso de toma de decisiones. Metodológicamente se tipifica como un estudio descriptivo - documental, realizándose una revisión bibliográfica de la variable objeto de estudio y tomando información generada por el Banco Central de Ecuador y de la

Federación Nacional de Cámaras de Comercio del Ecuador, quienes otorgan cifras macroeconómicas comparativas de las variables macroeconómicas. Los resultados muestran que ante la desaceleración económica que viene presentando la economía ecuatoriana, el Estado se ha visto en la necesidad de tomar decisiones en materia de economía relacionadas con precios de combustibles; otorgamiento de bonos familiares; aranceles de importación; aumento de créditos hipotecarios; reformas laborales; entre otras decisiones. Se concluye que los indicadores macroeconómicos arrojan información importantísima de dónde se está, y a dónde se quiere llegar y representan el pilar fundamental del proceso de toma de decisiones de la nación.

Palabras clave: Indicadores, índices macroeconómicos, toma de decisiones

Abstract

The purpose of this article is to analyze macroeconomic indicators as support for decision making. The term macroeconomic indicators and their different typologies are defined, then the social and economic indicators present in the Ecuadorian economy are characterized, and the importance of the indicators for the decision-making process is analyzed. Methodologically it is typified as a descriptive - documentary study, carrying out a bibliographic review of the variable under study and taking information generated by the Central Bank of Ecuador and the National Federation of Chambers of Commerce of Ecuador, who grant comparative macroeconomic figures of the variables macroeconomic. The results show that in the face of the economic slowdown that the Ecuadorian economy has been presenting, the State has been in need of making economic decisions related to fuel prices; granting of family bonds; import tariffs; increase in mortgage loans; labor reforms; Among other decisions. It is concluded that macroeconomic indicators yield very important information of where they are, and where they want to reach and represent the fundamental pillar of the nation's decision-making process.

Keywords: Indicators, macroeconomic indices, decision making

Variables Macroeconómicas que influyen en las finanzas públicas de Ecuador

Macroeconomic variables that influence in public finance of Ecuador

Nubia Elizabeth Casquete Baidal

ORCID: 0000-0002-4683-1606

nubia.casqueteb@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Pedro Ufredo León Cedeño

ORCID: 0000-0002-4510-9216

pedro.leonce@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Hernán Patricio Delgado Solís

ORCID: 0000-0003-0400-700X

hernan.delgado@unesum.edu.ec

Universidad Estatal del Sur de Manabí

***Recepción: 17/01/2020 *Aceptación: 20/02/2020 *Publicación: 27/04/2020**

Ver extenso en Revista FIPCAEC, No. 18. abril-junio (2020) Vol. 5, Año 5

<https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/issue/view/19>

DOI: <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i18>

Resumen

El presente estudio tiene como finalidad analizar los factores macroeconómicos que pueden afectar las finanzas públicas de la nación. Se caracteriza el Sistema Nacional de Finanzas Públicas de Ecuador, se describen los elementos de la Actividad Financiera de la nación, se explican las variables macroeconómicas presentes dentro del sistema de finanzas públicas de Ecuador, y se analiza la coyuntura macroeconómica de Ecuador del año 2018. Metodológicamente hablando, la investigación es documental y descriptiva, puesto que utiliza fuentes secundarias, y estadísticas ofrecidas por el Banco Central de Venezuela y el Ministerios de Economía y Finanzas, que arrojan información acerca de las finanzas públicas del Estado. Los resultados indican que conocer la situación de las finanzas públicas en Ecuador abarca un análisis económico de los sectores real, fiscal,

externo y monetario–financiero. En este caso, al estudiar el período económico 2018, se observaron cambios en las variables macroeconómicas, que, a pesar de que la mayoría de ellas reflejan cifras beneficiosas, hay casos en los que se presentan cifras poco aceptables; por lo que se concluye que el Estado debe hacer un seguimiento permanente del comportamiento de las variables, a fin de que las tendencias favorables sean sostenibles en el tiempo y evitar problemas estructurales futuros.

Palabras clave: Variables macroeconómicas, finanzas públicas, Ecuador

Abstract

The purpose of this study is to analyze the macroeconomic factors that can affect the public finances of the nation. The National Public Finance System of Ecuador is characterized, the elements of the nation's Financial Activity are described, the macroeconomic variables present within the public finance system of Ecuador are explained, and the macroeconomic situation of Ecuador of the year 2018 is analyzed. Methodologically speaking, the research is documentary and descriptive, since it uses secondary sources, and statistics offered by the Central Bank of Venezuela and the Ministry of Economy and Finance, which provide information about the public finances of the State. The results indicate that knowing the situation of public finances in Ecuador includes an economic analysis of the real, fiscal, external and monetary-financial sectors. In this case, when studying the 2018 economic period, changes were observed in the macroeconomic variables, which, although most of them reflect beneficial figures, there are cases in which unacceptable figures are presented; Therefore, it is concluded that the State must constantly monitor the behavior of the variables, so that favorable trends are sustainable over time and avoid future structural problems.

Keywords: Macroeconomic variables, public finances, Ecuador

Ejecución del gasto público en sectores estratégicos de la Economía Ecuatoriana
Execution of public expense in strategic sectors of the ecuadorian economy

Fernando Rodolfo Orellana Intriago

ORCID: 0000-0002-3266-9265

fernando.orellanai@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Carlos Enrique Orellana Intriago

ORCID: 0000-0001-8631-2184

carlos.orellanai@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Gary Orlindo Arturo Vásquez Ponce

ORCID: 0000-0002-6850-5166

gary.vasquez@unesum.edu.ec

Universidad Estatal del Sur de Manabí

***Recepción: 20/01/2020 *Aceptación: 17/02/2020 *Publicación: Junio 2020**

Ver extenso en Revista Dominio de las Ciencias, Vol. 6. No. 03 (2020): Especial: Junio

<https://www.dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/issue/view/45/showToc>

DOI: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i3>

Resumen

El presente estudio tiene como finalidad el análisis de del gasto público en sectores estratégicos de la economía ecuatoriana. Se identifican los sectores estratégicos de la economía ecuatoriana, se describen los tipos de gastos públicos presentes en la economía ecuatoriana y se analiza la ejecución del gasto durante el período económico 2018. Es un estudio de tipo descriptivo, basado en la recopilación teórica a través de fuentes bibliográficas y estadísticas proporcionadas por el Banco Central de Ecuador y por el Ministerio de Economía y Finanzas. Los resultados muestran que, a pesar de las

limitaciones de la Caja Fiscal, el Estado atendió las obligaciones, dando prioridad de atención a los sectores de salud, educación y bienestar social. Se concluye que Ecuador, se necesita un fortalecimiento del Sistema Nacional de Contratación Pública para que las erogaciones se realicen de una manera más responsable, ya que al fin y al cabo los gastos deben ser productivos para el Estado, y la productividad no puede medirse solo de forma cuantitativa, sino también a nivel de satisfacción de la población.

Palabras clave: Gasto público, ejecución, sectores estratégicos, economía ecuatoriana

Abstract

The purpose of this study is the analysis of public spending in strategic sectors of the Ecuadorian economy. The strategic sectors of the Ecuadorian economy are identified, the types of public expenditures present in the Ecuadorian economy are described and the execution of the expenditure during the economic period 2018 is analyzed. It is a descriptive study, based on the theoretical collection through bibliographic and statistical sources provided by the Central Bank of Ecuador and by the Ministry of Economy and Finance. The results show that, despite the limitations of the Fiscal Fund, the State attended the obligations, giving priority to the health, education and social welfare sectors. It is concluded that Ecuador, a strengthening of the National Public Procurement System is needed so that the expenditures are carried out in a more responsible way, since after all the expenses must be productive for the State, and productivity cannot be measured alone quantitatively, but also at the level of population satisfaction.

Keywords: Public spending, execution, strategic sectors, Ecuadorian economy

Crecimiento Económico y Desigualdad. Un análisis teórico sobre varios enfoques

Economic growth and inequality. A theoretical analysis on various approaches

José Luis Rivadeneira Pacheco

ORCID: 0000-0001-7971-5399

jose.rivadeneira@alemanhumboldt.edu.ec

Colegio Alemán Humboldt de Guayaquil

Jinsop Elías Gamboa Poveda

ORCID: 0000-0002-7817-2836

jgamboap@unemi.edu.ec

Universidad Estatal de Milagro

Paco Egdon Granoble Chancay

ORCID: 0000-0001-6690-4916

paco.granoble@unesum.edu.ec

Universidad Estatal del Sur de Manabí

***Recepción: 20/01/2020 *Aceptación: 17/02/2020 *Publicación: Junio 2020**

Ver extenso en Revista Dominio de las Ciencias, Vol. 6. No. 03 (2020): Especial: Junio

<https://www.dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/issue/view/45/showToc>

DOI: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i3>

Resumen

La literatura con respecto a crecimiento económico y desigualdad es bastante extensa, y cada estudio comprende problemática y soluciones para esta disparidad existente en la sociedad. Existe la desigualdad por diferentes razones, la principal por la redistribución inequitativa de la riqueza, cuestiones geográficas, espaciales, intelectuales, sectores económicos con baja aportación a la economía, educación y demás aspectos analizados en este artículo. Pese a tener literatura amplia, siempre ha existido una disyuntiva entre crecimiento y desigualdad, ya que, pese a que puede existir en un determinado país crecimiento sostenido en un lapso de tiempo, la reducción relativa de la pobreza ha estado correlacionada negativamente. Independientemente de los componentes que conllevan a esta brecha existente en la sociedad, es menester realizar análisis que permitan identificar

las causas que provocan la disociación entre crecimiento y desigualdad, y promover políticas públicas que tengan como principal objetivo encontrar soluciones a esta problemática significativa en nuestras localidades y países. El objetivo de este artículo, es determinar las causas del por qué en ciertas regiones donde el crecimiento y la desigualdad pueden convivir, y las posibles soluciones para reducir esta coyuntura que tanto problema ha causado a gobiernos para llevar a cabo sus programas sociales de manera efectiva, lo cual ha generado una respectiva disociación entre el discurso y la realidad.

Palabras claves: Crecimiento Económico, Desigualdad, Análisis, Enfoques

Abstract

The literature regarding economic growth and inequality is quite extensive, and each study includes problems and solutions for this disparity in society. There is inequality for different reasons, the main one due to the inequitable redistribution of wealth, geographical, spatial, intellectual issues, economic sectors with low contribution to the economy, education and other aspects analyzed in this article. Despite having extensive literature, there has always been a dilemma between growth and inequality, since, although there may be growth in a given country over a period of time, the relative reduction in poverty has been negatively correlated. Regardless of the components that lead to this existing gap in society, it is necessary to carry out analyzes that identify the causes that cause the dissociation between growth and inequality, and promote public policies whose main objective is to find solutions to this significant problem in our localities. and countries The objective of this article is to determine the causes of why in certain regions where growth and inequality can coexist, and the possible solutions to reduce this situation that has caused so much trouble for governments to carry out their social programs effectively, which has generated a respective dissociation between discourse and reality.

Keywords: Economic Growth, Inequality, Analysis, Approaches

La educación y su retorno en el crecimiento económico Ecuatoriano

Education and its return on Ecuadorian economic growth

Flor María Lorena Estrada Carrera

ORCID: 0000-0003-4281-8903

festradac@uees.edu.ec

Universidad Espíritu Santo

Gary Orlindo Arturo Vásquez Ponce

ORCID: 0000-0002-6850-5166

gary.vasquez@unesum.edu.ec

Universidad Estatal del Sur de Manabí

Marjorie Elizabeth Ordoñez Guartazaca

ORCID: 0000-0001-7524-8316

marjorie.ordonezg@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

*Recepción: 17/01/2020 *Aceptación: 20/02/2020 *Publicación: 27/04/2020

Ver extenso en Revista FIPCAEC, No. 18. abril-junio (2020) Vol. 5, Año 5

<https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/issue/view/19>

DOI: <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i18>

Resumen

La educación es un factor clave para el desarrollo económico de las naciones, ya que afecta directamente al bienestar de los individuos. El acceso a la educación de acuerdo a la Constitución ecuatoriana, forma parte fundamental en la formación del individuo, lo cual implica que aquellos que no accedan a la misma, encontrarán obstáculos al ingreso al mercado laboral, caso contrario a aquellos que tengan niveles altos de educación, tendrán un buen desenvolvimiento y éxito garantizado en el mercado laboral. Relacionar educación con crecimiento económico, es motivo de investigaciones significativas para corroborar lo empírico que indica, que mientras mayor nivel de educación se tiene, mayor nivel de ingresos se aspira a tener. (Urroz & Salgado, 2016) indican que el Banco Mundial (1995),

promueven la inversión en educación desde la educación primaria, ya que la misma contribuye al crecimiento económico. El presente trabajo tendrá como finalidad, por medio del modelo econométrico de Jacob Mincer (1958), determinar las diferencias de salarios de las personas, por diferentes variables, ya sea sexo, edad, educación, ingresos. En primera instancia, se hará un análisis panorámico de lo realizado a nivel nacional e internacional, y luego se detallará la metodología a aplicarse para los hallazgos estadísticos planteados. Finalmente, se darán los resultados y las conclusiones respectivas.

Palabras Clave: Educación, Retorno, Crecimiento Económico

Abstract

Education is a key factor for the economic development of nations, since it directly affects the well-being of individuals. Access to education according to the Ecuadorian Constitution, is a fundamental part in the formation of the individual, which implies that those who do not access it will find obstacles to entering the labor market, otherwise those who have high levels of education, will have a good development and guaranteed success in the labor market. Relate education to economic growth, is a reason for significant research to corroborate the empirical that indicates, that the higher level of education you have, the higher level of income you aspire to have. (Urroz & Salgado, 2016) indicate that the World Bank (1995), promotes investment in education from primary education, since it contributes to economic growth. The present work will have as its purpose, through the econometric model of Jacob Mincer (1958), to determine the differences in salaries of people, by different variables, whether sex, age, education, income. In the first instance, a panoramic analysis of what has been done at national and international level will be made, and then the methodology to be applied for the statistical findings will be detailed. Finally, the respective results and conclusions will be given

Keywords: Education, Return, Economic Growth

Las Políticas de Estado y la innovación en la Micro - Pequeña y Mediana Empresa Ecuatoriana

State Policies and innovation in the Micro - Small and Medium Ecuadorian Company

Doris Maribel Sánchez Lunavictoria

ORCID: 0000-0001-9666-4853

doris.sanchez@esPOCH.edu.ec

Escuela Superior Técnica de Chimborazo

María Alexandra Procel Silva

ORCID: 0000-0001-5926-1481

maprocels@esPOCH.edu.ec

Escuela Superior Técnica de Chimborazo

María Del Carmen Moreno Albuja

ORCID: 0000-0001-5018-6243

carmen.moreno@esPOCH.edu.ec

Escuela Superior Técnica de Chimborazo

***Recepción: 17/01/2020 *Aceptación: 20/02/2020 *Publicación: 27/04/2020**

Ver extenso en Revista FIPCAEC, No. 18. abril-junio (2020) Vol. 5, Año 5

<https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/issue/view/19>

DOI: <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i18>

Resumen

A partir de la aprobación del Plan Nacional del Buen Vivir, se dió un impulso a la promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en el Ecuador, viéndose beneficiados distintos sectores como el manufacturero y el comercial, adicionalmente las MiPyMEs ya constituidas contaron con diferentes propuestas que permitieron mejorar la eficiencia de sus procesos y por lo tanto su productividad, fundamentalmente por medio de la innovación en estos. Este estudio plantea desde una perspectiva analítica, hacer una revisión bibliográfica y documental que permita sustentar las conclusiones en cuanto a la existencia

de innovación en las MiPyMEs ecuatorianas durante los últimos 10 años y las políticas que desde el Estado se han implementado para incidir en este campo. Los resultados, muestran cómo las MiPyMEs ecuatorianas han experimentado cambios importantes, que van desde su creación hasta las mejoras en su productividad, a partir de un cambio en la visión gerencial y la incorporación de la innovación como uno de sus procesos continuos vitales, aun cuando se hace necesaria la participación más activa de la academia y la sistematización de las experiencias de innovación.

Palabras clave: innovación, MiPyMEs, políticas de Estado, productividad, eficiencia

Abstract

After the approval of the National Plan for Good Living, a boost was given to the promotion of Micro, Small and Medium Enterprises in Ecuador, benefiting different sectors such as manufacturing and commercial, in addition to the already established MSMEs they had different proposals that allowed to improve the efficiency of their processes and therefore their productivity, mainly through innovation in them. This study proposes, from an analytical perspective, to make a bibliographic and documentary review that supports the conclusions regarding the existence of innovation in Ecuadorian MSMEs during the last 10 years and the policies that the State has implemented to influence this field. . The results show how Ecuadorian MSMEs have undergone important changes, ranging from their creation to improvements in their productivity, from a change in the management vision and the incorporation of innovation as one of their vital continuous processes, even when the more active participation of the academy and the systematization of innovation experiences is necessary.

Keywords: innovation, MSMEs, State policies, productivity, efficiency

Actividades comerciales en el Mercado Las Manuelas regidas por el Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Durán

Commercial activities in Las Manuelas Market governed by the Decentralized Autonomous Government of the Durán Canton

Pedro Alexander Avilés Almeida

ORCID: 0000-0001-5207-2645

pedro.avilesal@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Abad Eduardo Palacios Dueñas

ORCID: 0000-0002-3584-9253

abad.palacios@unesum.edu.ec

Universidad Estatal Del Sur De Manabí

Paco Egdon Granoble Chancay

ORCID: 0000-0001-6690-4916

paco.granoble@unesum.edu.ec

Universidad Estatal Del Sur De Manabí

***Recepción: 17/01/2020 *Aceptación: 20/02/2020 *Publicación: 27/04/2020**

Ver extenso en Revista FIPCAEC, No. 18. abril-junio (2020) Vol. 5, Año 5

<https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/issue/view/19>

DOI: <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i18>

Resumen

El presente artículo tiene como propósito analizar las actividades comerciales dadas en el mercado Las Manuales, regidas por el Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD) del Cantón Durán. Se identifican las funciones y competencias del GAD Municipal; se explica la composición de la Zona 8, dentro de la cual se ubica el cantón objeto de estudio; se describen los mercados públicos municipales; y se caracteriza el Mercado Las Manuelas del GAD de Durán. La investigación es de tipo descriptiva observacional, donde se

analizan las variables en su estado natural, y se observan directamente los acontecimientos que las rodean. Se realizó una revisión bibliográfica de la variable objeto de estudio y se utilizaron estadísticas del Banco Central del Ecuador, del Instituto Nacional de Estadísticas Ecuatoriano, de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo y del Informe de Rendición de Cuentas del GAD Durán. Los resultados muestran que las tasas de desempleo, así como la reducción del índice porcentual de hogares con ingresos iguales o superiores a la canasta básica familiar, conducen a una preocupación general que se visualiza desde las comunidades más vulnerables. Ello conlleva al emprendimiento y al incremento en los trabajos informales a nivel zonal, siendo relevante la comercialización de productos alimenticios en sus diversos niveles de la pirámide de alimentos. Se concluye que, en el caso del cantón Durán, las actividades comerciales que se realizan en el mercado objeto de estudio, es decir, el denominado Las Manuelas, son básicamente del sector alimentos.

Palabras Clave: Actividades comerciales, Mercado, Mercados Municipales, Zona 8, GAD de Durán

Abstract

The purpose of this article is to analyze the commercial activities given in the Las Manuales market, governed by the Decentralized Autonomous Government (GAD) of the Durán Canton. The functions and competencies of the Municipal GAD are identified; the composition of Zone 8 is explained, within which the canton under study is located; municipal public markets are described; and the Las Manuelas Market of the GAD of Durán is characterized. The investigation is of an observational descriptive type, where the variables in their natural state are analyzed, and the events that surround them are directly observed. A bibliographic review of the variable under study was carried out and statistics from the Central Bank of Ecuador, the National Institute of Ecuadorian Statistics, the National Secretariat of Planning and Development and the Accountability Report of GAD Durán were used. The results show that unemployment rates, as well as the reduction of

the percentage index of households with incomes equal to or greater than the basic family basket, lead to a general concern that is visualized from the most vulnerable communities. This leads to entrepreneurship and the increase in informal work at the zonal level, the commercialization of food products at its various levels of the food pyramid being relevant. It is concluded that, in the case of Durán, the commercial activities carried out in the market under study, that is, the so-called Las Manuelas, are basically from the food sector.

Keywords: Commercial activities, Market, Municipal Markets, Zone 8, Durán GAD

Crecimiento económico desde la teoría de la eficiencia dinámica

Economic growth from the theory of dynamic efficiency

Armando José Urdaneta Montiel

ORCID: 0000-0002-9825-9453

aurdaneta@umet.edu.ec

Universidad Metropolitana

Brígida Alejandrina Quijije Torres

ORCID: 0000-0003-3135-965X

brigida.quijijet@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Wilson Benigno Cedeño Morán

ORCID: 0000-0002-5613-3094

wilson.cedenom@ug.edu.ec

Universidad Estatal de Guayaquil

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo exponer una metodología que permita explicar el crecimiento económico desde la teoría de la eficiencia dinámica, utilizando para ello como variables explicativas del crecimiento, la competitividad (índice global de competitividad) y la libertad económica (índice de libertad económica global). Sustentado en las teorías de Rothbard (2012), Ekelund & Hebert (2008), Huerta (2010), Kirzner (1997), Cachanosky (2012). Desde la perspectiva metodológica el estudio es de carácter descriptivo, correlacional y propectiva. La descripción se refiere al proceso de definir, clasificar o categorizar fenómenos de interés (Marczyk, DeMatteo y Festinger, 2005). El resultado más importante que se logra demostrar más allá de la comprobación teórica, es el grado de cointegración, causalidad y explicación de la competitividad y la libertad económica con el crecimiento económico en las 20 economías de mayor dimensión en el

continente americano.

Palabras clave: Crecimiento económico, teoría, eficiencia dinámica, competitividad

Abstract

The objective of this research is to expose a methodology that allows explaining economic growth from the theory of dynamic efficiency, using for this as explanatory variables of growth, competitiveness (global competitiveness index) and economic freedom (global economic freedom index). Based on the theories of Rothbard (2012), Ekelund & Hebert (2008), Huerta (2010), Kirzner (1997), Cachanosky (2012). From a methodological perspective, the study is descriptive, correlational and proactive. The description refers to the process of defining, classifying or categorizing phenomena of interest (Marczyk, DeMatteo and Festinger, 2005). The most important result that can be demonstrated beyond the theoretical verification is the degree of cointegration, causality, and explanation of competitiveness and economic freedom with economic growth in the 20 largest economies in the Americas.

Keywords: Economic growth, theory, dynamic efficiency, competitiveness

Las memorias del I CONGRESO INTERNACIONAL DE FISCALIDAD Y FINANZAS, fueron elaboradas gracias al apoyo del Comité Científico del evento bajo la dirección de E-IDEA OMWIN.



Dirección Editorial: Omar Mejía Flores
Producción Editorial: Jorge González
Coordinación Editorial: Betty De La Hoz
Montaje y Estructuración: Betty De La Hoz
Diagramación y Diseño: Gabriel Ayala

ISBN: 978-9942-805-15-7

