



WILSON ARAQUE JARAMILLO
EDITOR

SOSTENIBILIDAD
EN EL EMPRENDIMIENTO
Y LAS
MIPyME

UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR, SEDE ECUADOR
CORPORACIÓN EDITORA NACIONAL

SOSTENIBILIDAD
EN EL EMPRENDIMIENTO
Y LAS MIPyME

Serie Gestión / 8



**UNIVERSIDAD ANDINA
SIMÓN BOLÍVAR**

Ecuador

Toledo N22-80

Apartado postal: 17-12-569 • Quito, Ecuador

Teléfonos: (593 2) 322 8085, 299 3600

Fax: (593 2) 322 8426

www.uasb.edu.ec • uasb@uasb.edu.ec

SOSTENIBILIDAD EN EL EMPRENDIMIENTO Y LAS MIPyME



**CORPORACIÓN
EDITORIA NACIONAL**

Quito, 2019

SOSTENIBILIDAD EN EL EMPRENDIMIENTO Y LAS MIPyME

Wilson Araque Jaramillo, editor

Primera edición:

ISBN: Corporación Editora Nacional: 978-9942-32-035-3

Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador: 978-9978-19-940-4

Derechos de autor: 056427 • Depósito legal: 006223

Tiraje: 700 ejemplares

Impreso en Ecuador, junio de 2019

© Corporación Editora Nacional

Roca E9-59 y Tamayo • Apartado postal: 17-12-886 • Quito, Ecuador

Telfs.: (593 2) 255 4358, 255 4558, 255 4658 • Fax: ext. 12

www.cenlibrosecuador.org • cen@cenlibrosecuador.org

© Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador

Toledo N22-80 • Apartado postal: 17-12-569 • Quito, Ecuador

Telf.: (593 2) 322 8085 • Fax: (593 2) 322 8426

www.uasb.edu.ec • uasb@uasb.edu.ec

Coordinación editorial: Jefatura de Publicaciones de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador • Asistente editorial: Paúl Paredes Yépez • Diagramación y supervisión editorial: Jorge Ortega • Corrección de textos: Fernando Balseca • Diseño de cubierta: Raúl Yépez • Impresión: Grupo Vértice, Bogotá Oe 5-34 y México, Quito.

La versión original del texto de este libro fue sometida a un proceso de revisión por pares, conforme a las normas de publicación de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, y de esta editorial.

Contenido

Presentación	7
1. Gestión empresarial sostenible de las PyME <i>Wilson Araque y Andrés Argüello (Ecuador)</i>	9
2. Las políticas de emprendimiento y su evolución en la Comunidad de Castilla-La Mancha <i>Tomás García-Cuenca Ariati, M. Carmen Angulo Teja y Natividad Araque Hontangas (España)</i>	27
3. Sustentabilidad y competitividad en las pequeñas y medianas empresas. Retos y oportunidades <i>Antonio Lloret (México)</i>	49
4. Articulación de los GAD con el emprendimiento en ciudades posdesastres. Caso Portoviejo <i>Baly Ilovasky Vera Montenegro y María José Valarezo Molina (Ecuador)</i>	77
5. La sustentabilidad ambiental y las MIPyME <i>Genoveva Espinoza (Ecuador)</i>	103

6. Creatividad como ventaja competitiva en la PyME <i>Claudio León de la Barra Soto (Chile)</i>	135
7. Estrategia sostenible en la reducción de la pobreza y el hambre en Cundinamarca <i>Oscar Divanier Caita Soto y Ángela Lucía Cortés Morales (Colombia)</i>	161
8. Autoevaluación y capacitación de las MIPyME del sector textil de Ibarra <i>Juan Guillermo Brucil Almeida, Luis Eduardo Lara Villegas y Luis Vinicio Saráuz Estévez (Ecuador)</i>	181
9. Emprendimiento sostenible: un análisis exploratorio del caso ecuatoriano <i>Xavier Ordeñana y Paúl Vera-Gilces (Ecuador)</i>	213
Los autores	241

Presentación

Las micro, pequeñas, y medianas empresas (MIPyME) representan la casi totalidad de las empresas y concentran la mayoría de los empleos generados por el sector privado. Tanto en los casos de América Latina como de Europa, las MIPyME representan alrededor del 99% del entramado productivo y absorben entre el 19% y el 50% del total de la fuerza de trabajo. Por ese motivo, la promoción sustentable de este grupo de empresas tiene como resultado un impacto fuerte en los ingresos y las condiciones laborales de gran parte de la población.

El libro *Sostenibilidad en el emprendimiento y las MIPyME* elaborado por Wilson Araque Jaramillo, en calidad de editor de la obra, aborda, en sus nueve capítulos –con la participación de un grupo de académicos expertos en el tema–, la problemática de la sustentabilidad de las MIPyME, desde un enfoque sistémico que incluye los aspectos social, medioambiental y económico. El libro analiza y permite una mejor comprensión de las estrategias de sustentabilidad que son puestas en acción como parte del funcionamiento de los diferentes tipos de actividades organizacionales empresariales –con énfasis en el emprendimiento y las MIPyME–.

El libro tiene dos virtudes importantes. Por una parte, analiza temas conceptuales de relevancia para la sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas: la creatividad, la com-

petitividad y la sustentabilidad ambiental. Por otra parte, explora experiencias de casos específicos en distintos países y regiones, incluyendo a Ecuador, Colombia y el caso español de la comunidad de Castilla-La Mancha. La articulación de estas dos dimensiones permite no solo reflexionar sobre los principios generales que pueden dar soporte a un sector de la MIPyME sostenible en el tiempo, sino que además permite extraer lecciones de los casos particulares, para mejorar la implementación de políticas ya sea por parte del sector privado o del sector público preocupado por enfrentar la problemática de las MIPyME. Además, las posibilidades de comparar un caso europeo con otros latinoamericanos puede arrojar luces sobre los desafíos específicos de la MIPyME en América Latina y distinguirlos de aquellos que tienen un carácter más general y que requieren otro tipo de políticas para poder enfrentarlos y sobreponerse a ellos.

Finalmente, considero que este libro será de gran utilidad para los investigadores en general, la academia, el sector productivo, los hacedores de política económica y otros actores del público general interesados en la problemática que gira alrededor del emprendimiento y las MIPyME.

Esteban Pérez Caldenty

Jefe de la Unidad de Financiamiento para el Desarrollo
(División de Desarrollo Económico) de la Comisión
Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Santiago de Chile

1 Gestión empresarial sostenible de las PyME

Wilson Araque
Andrés Argüello

EL DESARROLLO SOSTENIBLE

Hablar de desarrollo implica hacerlo desde una posición crítica. Tradicionalmente se tiende a reducir al desarrollo a crecimiento económico, convirtiéndolo como prioridad; de este modo, se quita valor a las potencialidades, los deseos, las prácticas, las formas de interacción y los sueños de la gente, ya que “establecer el valor económico exige desvalorizar todas las demás formas de existencia social” (Sachs 1996, 66).

Esta forma de ver el desarrollo se relaciona con una interpretación de este como un solo camino definido de crecimiento económico, planteando un enfoque estandarizado para la planificación y el análisis.

Esta idea es limitante, pues no permite pensar en objetivos propios de cada realidad según los diversos contextos, e implica un modelo lineal que busca la homogeneidad y establece patrones de comparación entre “lo bueno y lo deseable” (el desarrollo) y “lo malo o indigno” (el subdesarrollo o el llamado tercer mundo). El concepto de subdesarrollo no reconoce la diferencia y la “otredad” que tienen su fundamento en la identidad de los pueblos, comunidades y grupos (Murillo 2004).

Resumiendo el pensamiento de Daniel Murillo, él plantea que el desarrollo sostenible supone entender la relación del ser humano con su ambiente, es decir, entender los valores, los sistemas sociales y económicos, las prácticas y sus interpretaciones; de esta forma se obtiene “un reconocimiento más amplio no sólo de los actores sociales involucrados (esos otros), sino las condiciones y elementos que intervienen en la relación ser humano-naturaleza y sistema social-naturaleza” (Murillo 2004).

El desarrollo sostenible es un proceso que conlleva principios ético-normativos, que involucra no solo el crecimiento económico sino a las personas y las formas de relacionamiento con su entorno natural y ambiental según la diversidad de los contextos existentes; por lo tanto, esta visión implica una postura ética con un profundo respeto a la diversidad y a la gran casa en la que habitamos, la Tierra.

El desarrollo constituye un proceso integral que implica un cambio que reconozca la complejidad y que sea generado desde el interior de los espacios en que las personas organizan sus propios modos de vida, desligándose de la lógica de lo económico.

GESTIÓN EMPRESARIAL Y/O RESPONSABILIDAD SOCIAL

La gestión empresarial social representa el manejo adecuado del conjunto de obligaciones y compromisos, tanto legales como éticos, que gestiona la empresa para generar un adecuado impacto sobre el ámbito social, económico y medioambiental que se derivan de las operaciones productivas y comerciales del giro del negocio (De la Cuesta González y Valor Martínez 2003, 7).

Así mismo, Correa, Flint y Amit (2004) refuerzan este concepto indicando que es la forma de hacer negocios, tomando en cuenta los efectos sociales, económicos y medioambientales en las acciones empresariales. Estos autores, en su trabajo de investigación “Responsabilidad social corporativa en América Latina”, recogen la visión de varios actores clave en donde lo que predomina dentro de la gestión empresarial es el manejo del negocio con valores que promueven el desarrollo sustentable.

En este contexto, la incorporación de los principios sostenibles del desarrollo a las actividades emprendidas por las empresas del país se convierte en un desafío clave a la hora de promover estilos de gestión empresarial más responsables y, sobre todo, que estén encaminados a garantizar la satisfacción de las necesidades de las generaciones actuales y, principalmente, de las que surgirán en tiempos futuros, tal como lo reconoce Theodore Panayotou, en su libro *Ecología, medio ambiente y desarrollo*. De esta manera, se rompe con la idea equivocada de que el tema del desarrollo sostenible debe ser tratado solo a nivel de las altas esferas gubernamentales de un país y que, para poder alcanzar los objetivos que busca esta forma alternativa de desarrollo, basta con diseñar políticas y leyes de nivel macro.

En el sector empresarial la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) es uno de los medios idóneos a través del cual el pensamiento y la acción de la sostenibilidad pueden ser introducidos en las diversas organizaciones. La gestión empresarial sostenible es una forma de pensar y actuar que busca el desarrollo equilibrado entre lo económico, social y medioambiental; en donde todos –empresas, gobierno y sociedad civil– tienen un rol frente a la colectividad.

De ahí que esta percepción sostenible sobre la gestión empresarial debe ser difundida y practicada a todo nivel. La responsabilidad que todos y cada uno de los ciudadanos del mundo tienen por el mejoramiento socioeconómico de los pueblos, basado en acciones que ocasionen el mínimo impacto al medioambiente natural y cultural, debe ser asumida ahora y no dejarla para generaciones futuras cuando la degradación haya llegado a niveles catastróficos y se empiece a extinguir toda forma de vida del planeta, incluida la del ser humano.

LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EL PAÍS Y LA RSE

Las micro, pequeñas y medianas empresas –MIPyME– ecuatorianas cumplen un papel fundamental en el desarrollo social y económico del país; pues, según el Directorio de Empresas 2015 del Instituto Nacional de Estadística y Censos –INEC–, alrededor de 99 de cada 100 empresas se encuentran dentro de esta categoría. Esta tendencia se convierte en un dato importante sobre la relevancia que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas en el tejido productivo ecuatoriano.

Otro aspecto que también debemos resaltar, a la hora de analizar la estructura del tejido empresarial del país, es el significativo aporte del sector de las MIPyME a la generación de empleo nacional; pues, alrededor de 6 de cada 10 puestos de trabajo formal que existen son generados por aquellas empresas categorizadas como micro, pequeñas o medianas.

Ahora bien, cuando damos un vistazo al aporte de las empresas, según su tamaño, a la generación de ingresos vía venta de los

bienes y/o servicios que producen, podemos ver que las pequeñas y medianas –PyME– aportan aproximadamente por cada 100 dólares generados en el tejido empresarial ecuatoriano, por concepto de ventas, 30 dólares son generados por aquellas empresas clasificadas dentro de la categoría de PyME.

En las PyME se ha venido impulsando, desde hace varios años, la práctica de los principios que giran alrededor de la denominada Responsabilidad Social Empresarial (RSE), aparece como uno de los medios idóneos a través del cual el *pensamiento y la acción de la sostenibilidad* puede ser introducido al interior de los estilos de gestión de las diversas organizaciones que se dedican a la producción y/o comercialización de los bienes y/o servicios que requiere la sociedad en su conjunto.

Surge así, como uno de los principales impulsores de la gestión empresarial sostenible, el sector de la educación superior; sobre todo aquel relacionado con los centros de educación que tienen en vigencia carreras de grado y/o programas de posgrado vinculados al campo de la administración de empresas, en donde es vital la incorporación del desarrollo sostenible a la educación empresarial, como un medio para ir formando profesionales que, además de pensar en la rentabilidad financiera, también se preocupen por la rentabilidad social y medioambiental como medios de la sobrevivencia y crecimiento de una organización en el mediano y largo plazo.

El reto está planteado, la difusión de los principios sostenibles del desarrollo es deber de todos si se desea que las actuales y futuras generaciones de seres humanos puedan gozar de un planeta habitable tanto desde el punto de vista socioeconómico como medioambiental. Emergiendo, de esta manera, como lo resalta la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la necesidad de una

actitud de corresponsabilidad en donde “todo el mundo tiene que hacer su parte: los gobiernos, el sector privado, la sociedad civil y las personas vistas de forma individual”.

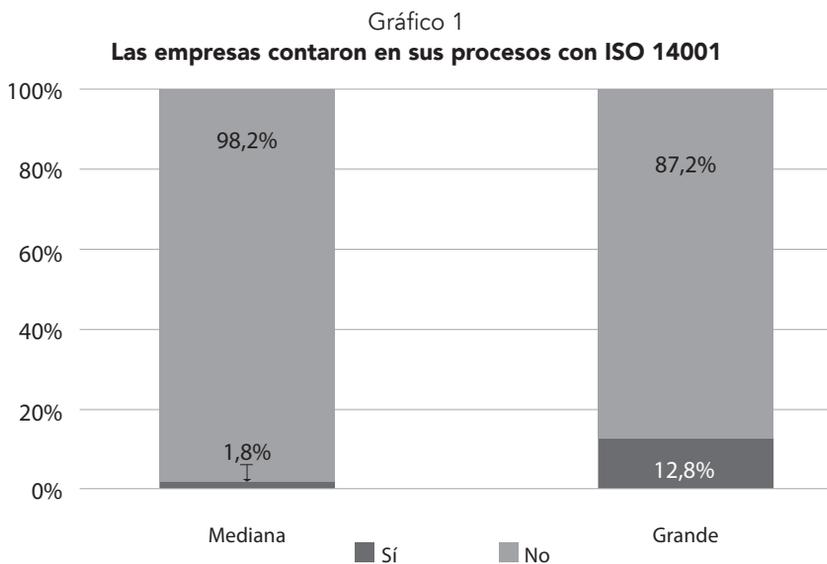
Finalmente, se debe resaltar que este reto —la sostenibilidad como principio de la actuación humana— toma mayor relevancia con la declaración que en septiembre de 2015 se hizo, como parte de la Cumbre Especial sobre Desarrollo Sostenible promovida por la ONU, de los diez y siete objetivos de desarrollo sostenible que apuntan a temas como: pobreza, alimentación, vida saludable, educación de calidad inclusiva y equitativa, igualdad de género, gestión sostenible del agua, acceso a energías sostenibles y modernas, crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible; industria, innovación e infraestructura; reducción de las desigualdades, ciudades y comunidades sostenibles, producción y consumo responsables, acción por el clima, vida submarina, vida de ecosistemas terrestres; paz, justicia e instituciones sólidas; y alianzas para lograr los objetivos.

Responsabilidad social en las PyME ecuatorianas

Entendida la gestión empresarial sostenible como una forma de pensar y de actuar que al mismo tiempo busca un desarrollo equilibrado entre los espacios económico, social y medioambiental de una sociedad, en donde todos —empresas, gobierno y sociedad civil— tienen un rol que cumplir, a continuación se presenta el análisis sobre el cómo las pequeñas y medianas empresas del Ecuador han venido enfrentando el desafío de lograr formas de gestión en las cuales los resultados empresariales no estén focalizados únicamente, a la búsqueda, en muchos de los casos a cualquier costo, de la rentabilidad financiera.

Estructura organizacional para la gestión ambiental

Pensando en la incorporación de sistemas de gestión ambiental de excelencia al interior de las empresas –según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)–, se observa que en Ecuador el porcentaje es reducido (gráfico 1), en el caso de las medianas empresas apenas el 1,8% se ha preocupado por incorporar normas –tipo ISO 14001– como mecanismo que dé soporte a la planificación, ejecución y control de las políticas organizacionales destinadas a la buena relación entre la empresa y en medioambiente en el cual lleva a cabo sus actividades productivas.

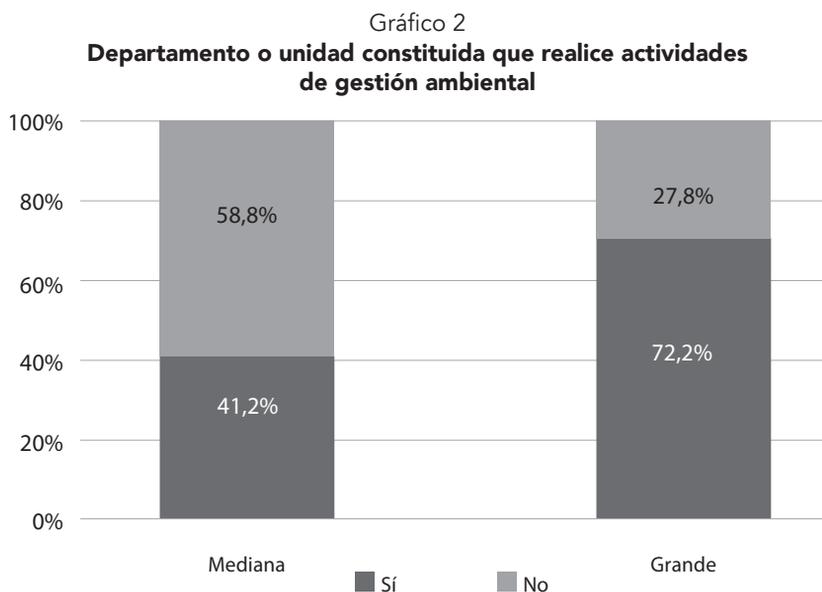


Fuente: Encuesta de información ambiental económica en empresas, INEC 2014.

Elaboración: Observatorio de la PyME de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

Algo que sí se debe resaltar es que, a pesar de existir una baja tendencia por incorporar normas ambientales en pro de la exce-

lencia organizacional, sí se puede ver –quizá como un paso preliminar positivo– que las empresas ecuatorianas muestran preocupación por tener unidades organizacionales específicas dedicadas a la buena gestión ambiental; en el caso de las medianas empresas, alrededor de 4 de cada 10 establecimientos (gráfico 2) tienen en operación algún departamento o unidad dedicada a tareas de gestión ambiental.

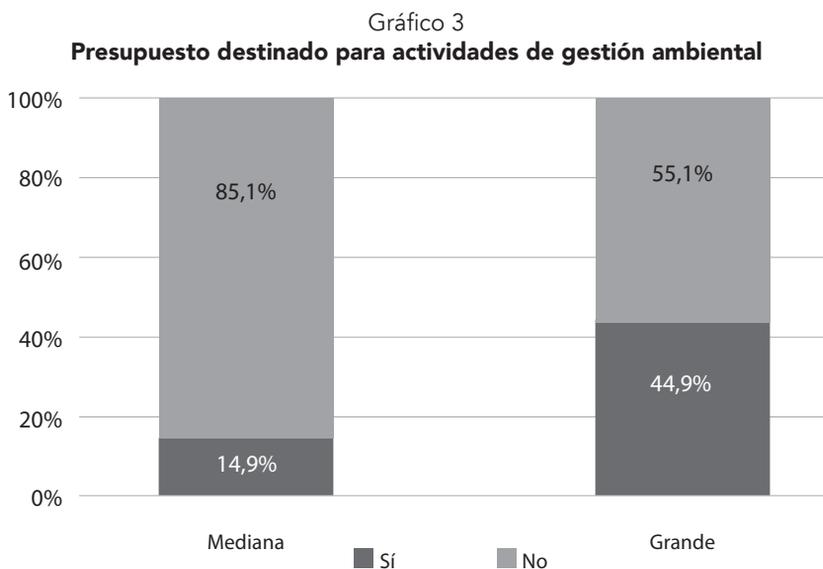


Fuente: Encuesta de información ambiental económica en empresas, INEC 2014.
Elaboración: Observatorio de la PyME de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

Financiamiento de la gestión ambiental

En el caso del Ecuador, tomando como referencia la asignación de recursos financieros para la gestión ambiental, se observa que aún hay un camino por recorrer al buscar una buena conviven-

cia entre el sector empresarial y el medioambiente natural, pues en el espacio productivo de la mediana empresa, aproximadamente el 15% de unidades empresariales tienen asignado un presupuesto orientado a financiar la gestión ambiental (gráfico 3). A nivel de la empresa grande, se debe resaltar que la tendencia es tres veces mayor. De ahí la necesidad de crear incentivos, como políticas públicas en acción, destinados a promover a nivel de las empresas de menor tamaño el interés por incorporar, como parte de sus sistemas de gestión organizacional, recursos y mecanismos que contribuyan a la buena convivencia entre la empresa y el medioambiente.



Fuente: Encuesta de información ambiental económica en empresas, INEC 2014.
Elaboración: Observatorio de la PyME de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

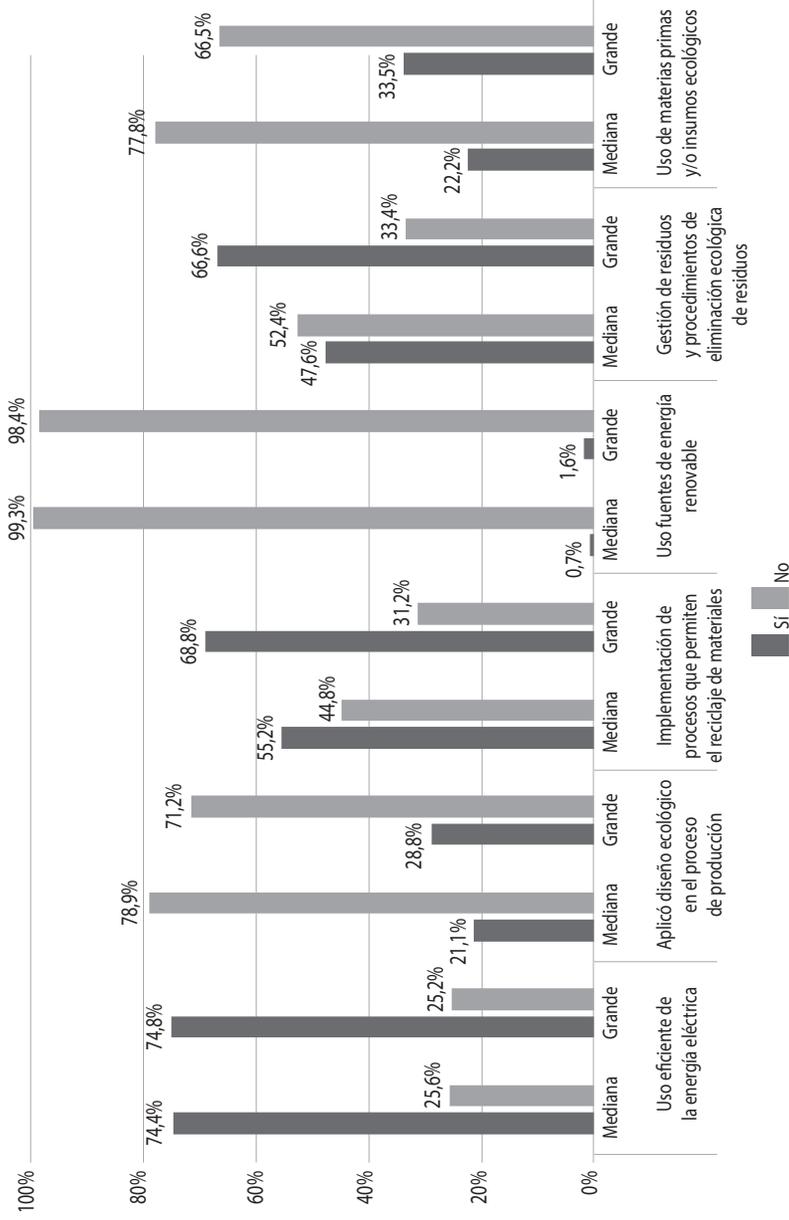
Ámbitos de la gestión ambiental

El ámbito de la gestión ambiental que muestra mayor preocupación y acción, por parte de las empresas grandes y medianas, es el del uso eficiente de la energía eléctrica tradicional –alrededor del 75% de establecimientos en ambos casos– (gráfico 4), mientras el que menos interés presenta es el del uso de fuentes de energía renovables –alrededor de 99 de cada 100 establecimientos no muestran interés–. Esta tendencia está muy relacionada con la percepción del impacto financiero que tienen –para los propietarios de las empresas– cada una de las prácticas señaladas; lo cual lleva a la necesidad de desarrollar programas de concienciación –desde lo público, privado y sector universitario– dirigidos a romper aquellos paradigmas de gestión empresarial que sobreponen el aspecto financiero al de la preocupación y acción por lo ambiental y lo social.

Motivaciones y obstáculos por la buena gestión ambiental

En cuanto a las principales motivaciones para preocuparse, a nivel de medianas empresas, por la implantación de buenas prácticas ambientales, se observa que la cada vez mayor conciencia ambiental –43% de los establecimientos– que se va promoviendo a nivel mundial (gráfico 5), aparece en primer lugar, lo cual es un comportamiento positivo que se convierte en un buen soporte para impulsar en el país formas de producción más limpia. Queda todavía casi un 50% de medianas empresas con un origen motivacional, por las buenas prácticas ambientales, centrado en formas de pensamiento tradicionales, en las que lo *financiero* y la *exigencia*

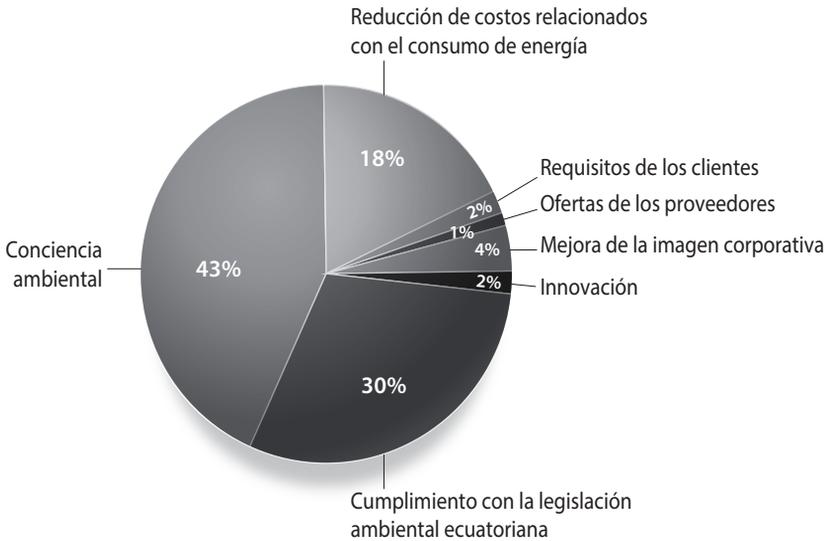
Gráfico 4
Prácticas de gestión ambiental en las empresas



Fuente: Encuesta de información ambiental económica en empresas, INEC 2014.
Elaboración: Observatorio de la PyME de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

de la ley tienden a imponerse al buscar la disminución de impactos negativos al medioambiente natural en que opera una empresa.

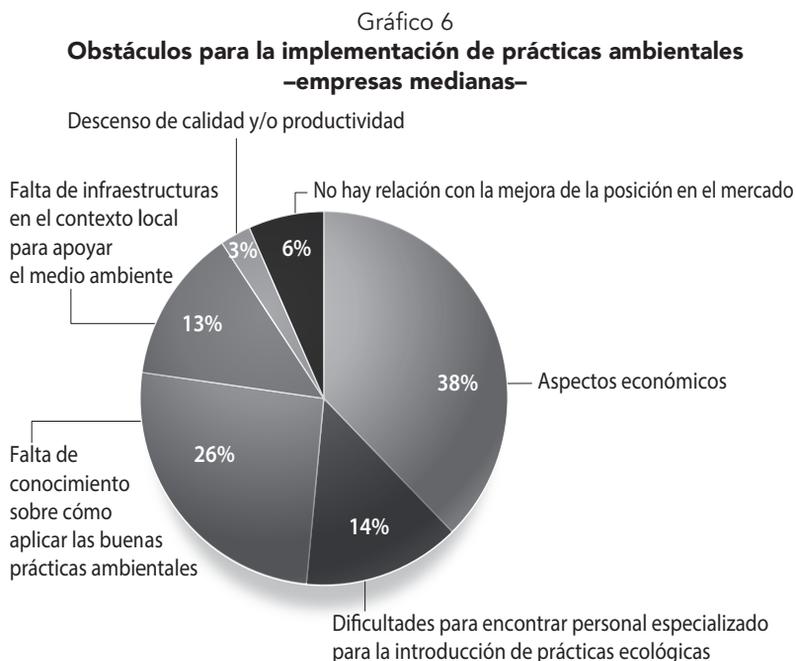
Gráfico 5
Principales razones para aplicar buenas prácticas ambientales –empresas medianas–



Fuente: Encuesta de información ambiental económica en empresas, INEC 2014.
Elaboración: Observatorio de la PyME de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

Con respecto a los obstáculos que las medianas empresas perciben al querer implantar buenas prácticas ambientales, se observa que cerca de 8 de cada 10 unidades de producción perciben como factores que juegan en su contra a tres variables (gráfico 6): recursos financieros disponibles, acceso a personal especializado y escaso conocimiento sobre el cómo aplicar buenas prácticas ambientales; lo cual da una señal sobre hacia dónde debería ser dirigida la oferta de servicios financieros y no financieros que, desde el sector privado y público, de forma articulada, se podría ofrecer

para lograr la consolidación de un aparato productivo más sostenible, visto desde la óptica medioambiental.



Fuente: Encuesta de información ambiental económica en empresas, INEC 2014.
Elaboración: Observatorio de la PyME de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

Algunas cifras sobre responsabilidad social

Considerando que el concepto de responsabilidad social (RS) aparece muy pegado al de sostenibilidad, resulta importante presentar algunas cifras –registradas entre 2014 y 2015– sobre lo que ocurre con la incorporación de los principios de la RS en la gestión de las pequeñas y medianas industrias ecuatorianas; estas cifras, hay que señalar, son generadas a partir de la Encuesta de Coyun-

tura de la pequeña y mediana empresa, con énfasis en el sector manufacturero, que el Observatorio de la PyME de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, produce cada cuatro meses.

En lo que tiene que ver con la incorporación de estrategias específicas sobre RS, dentro de los modelos de gestión empresarial, alrededor de 6 de cada 10 pequeñas y medianas industrias (PyMI) muestran interés por este tema; el balance social es el informe más usado –41,6% de establecimientos– para exponer las acciones que las empresas llevan a cabo como prácticas alineadas con los principios de la responsabilidad social; registrándose, en cambio, una tendencia baja en otro tipo de informes como son: la memoria de sostenibilidad –22% de las PyMI– y el informe de Pacto Global –12,8% de las PyMI–.

A pesar de estos hallazgos –sobre todo el del desarrollo de estrategias relacionadas a la RS–, de acuerdo con las PyMI ecuatorianas, aún les hace falta conocer sobre qué mismo son los conceptos y principios que se mueven alrededor de la RS, pues cerca del 75% de empresas señalan que su nivel de conocimientos sobre RS se ubica entre medio, bajo y ninguno. En donde sí se encuentra un comportamiento positivo es en el reconocimiento de que la RS es importante dentro del sistema de gestión de una PyMI –51,2% de establecimientos muestran esta tendencia–.

Finalmente, en lo que tiene que ver con la preocupación de las PyMI por aspectos como: la no discriminación, la igualdad salarial entre hombres y mujeres, y la lucha contra la corrupción, se visibiliza una tendencia favorable –59,8% de establecimientos en el primer caso, 60,1% en el segundo y 65,7% en el tercero–.

PENSANDO EN EL FUTURO

Queda claro que la Gestión Empresarial Sostenible es una forma de dirección de una empresa soportada, de manera directa, en los postulados que se han ido generando en relación a esa forma de desarrollo equilibrada entre lo económico, lo social y lo medioambiental, llamada Desarrollo Sostenible; la cual, como se conoce, tiene como punto de partida de su aceptación a nivel global la Declaración de Río de Janeiro sobre Medio Ambiente y Desarrollo, generada como parte de la Cumbre para la Tierra que se llevó a cabo en 1992.

Lamentablemente, luego de que han pasado más de veinte años, como muy bien lo reconoce la Comisión Económica para América Latina –CEPAL–, en el documento *La sostenibilidad del desarrollo a 20 años de la Cumbre para la Tierra*, todavía, a pesar de los progresos alcanzados, “aún no se logra un cambio en el modelo de desarrollo que permita avanzar simultánea y sinérgicamente en las dimensiones, social, económica y ambiental del desarrollo”.

Como se puede apreciar, nacional e internacionalmente, el reto sigue vigente. De ahí resulta importante volver a insistir en cómo se debe percibir a la gestión de una empresa enmarcada dentro de los principios de la sostenibilidad económica, medioambiental y social que están detrás de la propuesta de desarrollo sostenible, como una alternativa lo más cercana a una forma de desarrollo articulado y, sobre todo, equilibrado entre los diversos intereses que tienden a aparecer en el quehacer de una sociedad.

De ahí que esta percepción sostenible sobre la gestión empresarial –pasar de una forma de pensamiento y acción cortoplacista-depredadora a una de largo plazo-responsable–, debe ser

difundida y practicada a todo nivel –sector educativo, sector empresarial, comunidades indígenas, Estado, etc.–, ya que la responsabilidad que todos y cada uno de los ciudadanos del mundo tienen por el mejoramiento socioeconómico de los pueblos, basado en acciones que ocasionen el mínimo impacto al medioambiente natural y cultural, debe ser asumida ahora y no dejar que la asuman generaciones futuras cuando la degradación haya llegado a niveles catastróficos, cuando ya no se pueda hacer nada y se empiece a extinguir toda forma de vida del planeta, incluida la del ser humano.

Entre los elementos fundamentales que deben estar presentes dentro de un modelo de Gestión Empresarial Sostenible, están los siguientes:

- creación de un ambiente de trabajo altamente motivador –buscando estilos de dirección más participativos, proveyendo de los materiales e instrumentos necesarios para la ejecución de las tareas, estructurando sistemas salariales y de compensación social equitativos a base de criterios de evaluación del desempeño, estableciendo medidas preventivas de seguridad industrial–.
- acción directa para el mejoramiento del nivel de vida de las poblaciones cercanas al área de operación de la empresa –ocupando mano de obra local, demandando insumos de la región, mejorando la infraestructura de la zona, impulsando proyectos sociales que busquen mejorar el nivel de salud y educación de la gente del lugar–.
- implantación de acciones que busquen disminuir el impacto al medioambiente natural y cultural –acciones creativas e innovadoras que busquen formas de producción caracterizadas por disminución del desperdicio, utilización de materiales reciclables, optimización en el uso de

energía, disminución de la emisión de sustancias y gases tóxicos; en definitiva buscar una optimización en el uso de los factores productivos—.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Correa, María, Sharon Flynn y Alon Amit. 2004. *Responsabilidad Social Corporativa en América Latina: una visión empresarial*. Santiago de Chile: CEPAL.
- De la Cuesta González, Marta, y Carmen Valor Martínez. 2003. “Responsabilidad Social de la Empresa: concepto, medición y desarrollo en España”. *Boletín Económico del ICE*. n.º 2755: 7-20.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. 2014. *Encuesta de Información Ambiental Económica en Empresas*.
- . 2015. *Directorio de Empresas*.
- Murillo, Daniel. 2004. “Falacias del desarrollo sustentable: una crítica desde la metamorfosis”. *Economía, sociedad y territorio: EST* 4. n.º 16: 635. Toluca: El Colegio Mexiquense.
- Observatorio de la PyME de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador. 2015. Encuesta cuatrimestral de coyuntura de la PyME.
- Sachs, Wolfgang. 1996. *Diccionario del desarrollo: una guía del conocimiento como poder*. Cochabamba.

2 Las políticas de emprendimiento y su evolución en la Comunidad de Castilla-La Mancha

**Tomás García-Cuenca Ariati
M. Carmen Angulo Teja
Natividad Araque Hontangas**

MARCO DE REFERENCIA ECONÓMICA

El estudio del crecimiento económico de España en los últimos dos siglos es posible a partir de 1850 gracias al impulso de las investigaciones propiciadas por las aportaciones de L. Prados de la Escosura, aunque, para la primera mitad del XIX, la información cuantitativa disponible debe utilizarse, a pesar de que existen algunas estimaciones, con más cautela, ya que el debate sobre el momento en que la economía española comenzó su crecimiento económico moderno es una cuestión todavía sin resolver. La información de que disponemos muestra que entre 1850 y 1913 el PIB tuvo una tasa de crecimiento del 1,5% anual, mientras que, en términos per cápita, se situó en el 1%. Si analizamos los datos para el período 1913-2007, estos indicadores serían del 3,6% y el 2,7%, respectivamente, lo que muestra que, en el mismo, la economía española se industrializó y obtuvo un importante grado de desarrollo económico. Parece que, entre 1850 y 1914, se produjo un aumento suave y sostenido del crecimiento. En cambio, en el siglo XX, conviven etapas de fuerte aumento con otras de estan-

camiento. Entre 1913 y 1929, la tasa de crecimiento del PIB fue del 2,9% y la del PIB per cápita, del 2,1%; en cambio, entre 1930 y 1950, estas fueron, respectivamente, 0% y -0,7%, lo que constata una etapa de una fuerte depresión económica que afectó a los españoles especialmente entre 1935 y 1950, al disminuir de forma significativa sus niveles de vida. El período 1950-1975 es una edad de oro, pues el PIB tuvo una tasa de crecimiento del 6,6% y el PIB per cápita, del 5,5%. La economía española en este período no solo se recupera de los efectos de la etapa 1936-1950 (¿guerra civil y posguerra?), sino que manifiesta un importante avance en su desarrollo económico y en su industrialización. Entre 1975 y 2007, la tasa de crecimiento del PIB fue del 3,2% y la del PIB per cápita, del 2,6%, período que engloba los efectos de la crisis de 1975-1985 y un importante crecimiento a partir de 1986. En los años finales del siglo XX y comienzos del XXI, este fue menor y menos consistente que el de la época anterior a 1974. Entre 1975 y 2007, la tasa de crecimiento del PIB es inferior a la de todo el siglo y la evolución del PIB per cápita ha sido más favorable, gracias a que la demografía española muestra una importante caída en los últimos 25 años del siglo XX.¹

En síntesis, la economía española parece mostrar que las etapas de crecimiento han ejercido una mayor influencia que las de estancamiento y depresión (Carreras y Tafunell 2011, 43-7 y 491-3; Prados de la Escosura 2003, 146-65 y 170-82). Durante la segunda mitad del siglo XIX, quizá desde algo antes (¿1840?), como ya se

1. Este análisis está basado en el que realizan Carreras y Tafunell (2011, 470-1), fundamentado en los datos de Prados de la Escosura (2003, cuadro A13.5) para el período 1850-2000, y para los años 2001-2007 en INE (<http://www.ine.es>). La interpretación de Carreras y Tafunell puede ser complementada con Prados de la Escosura (2003, 147-82).

ha indicado, el crecimiento fue suave y sostenido, siendo este entre 1950 y 1973 el más intenso de los últimos dos siglos. El estado de las investigaciones nos presenta una cuestión de gran interés cuando se trata de analizar el grado de convergencia de la economía española en el entorno internacional, pues muestra que, a comienzos del siglo XIX, 1820, nuestra situación relativa en términos del PIB per cápita con relación a la economía de Europa occidental era del 82% y, en 2007, del 88%, mientras que, en 1870, 1913, 1950 y 1973, la posición relativa era mucho peor. Si utilizamos las cifras publicadas por el Banco de España (s. f.) del PIB per cápita (PPC constante de 2005) de la relación España-UEM, observamos que, en 1970, la posición relativa de España, 80%, era peor que la que acabamos de señalar, siendo aún más desfavorable de 1979 a 1994, alcanzando la cifra del 83,7% en 1995, año a partir del que se produce una mejora continuada hasta 2005, en que alcanza el 92,6%, para empezar a caer hasta 2009, agudizándose esta tendencia desde 2010 hasta 2014, reflejando la crisis de la economía española. Aceptando la compatibilidad de ambas series, pues una compara España con Europa occidental y la del Banco de España con la Unión Económica y Monetaria de la Unión Europea, los resultados reflejan que pasamos de tener un PIB per cápita en 1820 del 82% de Europa occidental, a un 87,6% de la UEM, lo que no parece mostrar una gran convergencia. Aunque es cierto que, cuando nos comparamos con el conjunto del mundo, el resultado es más satisfactorio, pues el PIB per cápita comparado pasa de 151 en 1820, a 241 en 2007, mostrando de 1820 a 1950 una intensa convergencia con la media mundial, cuyo valor dobla en 1973, y multiplica por 2,4 en 2007. El resultado de utilizar las cifras del Banco de España de PIB per cápita (PPC constante de 2005) referidas a la relación de España UE-27 nos permite observar una

mejor situación en términos de convergencia, ya que, partiendo de un 93,4% en 1994, superamos ligeramente el valor medio del PIB per cápita de la UE-27 entre 2001 y 2006, aproximadamente el 101%, para, como ya mostramos y en relación con la crisis económica, caer desde ese año, hasta alcanzar, en 2014, último dato disponible, al 93,6%.

La información disponible de las fuentes del crecimiento del PIB entre 1850 y 2000 muestra que la tasa de variación del mismo, del 2,5% anual en este período, dado que el factor tierra no aportó una contribución significativa, se explica por el capital, que aportó 0,9 puntos porcentuales, por el trabajo (0,6 puntos, 0,3 por la cantidad de trabajo y otros 0,3 por la calidad del mismo), mientras que la productividad total de los factores contribuyó con 1,1 puntos. En resumen, el análisis de los diferentes períodos entre las fechas referidas indica que el crecimiento español se ha fundamentado en la productividad total de los factores, pues pasó de aportar el 21% del PIB de 1850 a 1950 a alrededor del 57% entre 1950 y 2000, siendo la fuente que más influye en el crecimiento del mismo en este período. Interesa indicar que la evolución de la productividad total de los factores se explica por el cambio tecnológico, la mejora en la eficiencia asignativa (mejor funcionamiento de los mercados o mayor integración nacional e internacional de los mismos), el cambio estructural y el Estado (políticas públicas) (Carreras y Tafunell 2011, 470). Suele ser el cambio tecnológico la fuente principal de mejora. De ahí el interés por conocer cómo las políticas de emprendimiento han influido en esta variable.

Es preciso recordar que la distribución del PIB por sectores de actividad entre 1850 y 2000 refleja que el sector primario mantuvo una elevada participación. En 1970 todavía era del 11,9%, disminuyendo rápidamente desde entonces para representar el 3,6%

en 2000, año en el que el valor del sector terciario era del 65,9%. Además, el porcentaje de participación en el empleo del sector primario se mantuvo en valores superiores al 60% hasta 1903 y que la reducción de este porcentaje fue progresiva hasta 1939 (año en que fue del 43,7%), para elevarse por encima del 50% en 1940 y 1941, y volver a reducirse, ya ininterrumpidamente hasta el año 2000, en que alcanzó el 6,6% (Prados de la Escosura 2003, 581-90).

En las principales regiones agrícolas, CLM, Castilla-León, Andalucía y Extremadura, se observa una pérdida relativa de su bienestar, medido con el PIB per cápita relativo entre 1800 y 2000. Este, en cambio, mejora en Aragón, La Rioja y Galicia. En CLM, esta magnitud aumenta entre 1800 (87,9%) y 1860, año en el que alcanza el punto más alto del período analizado (93,6%), para disminuir posteriormente hasta 1940, año en que alcanza su menor valor (68,2%), mostrando para los años 1950, 1960, 1970, 1980, 1990 y 2000 un valor medio del 76,7% (Carreras y Tafunell 2005, 1315 y 1372-3). Carreras y Tafunell (2011, 63-7) amplían esta visión, indicando que las comunidades autónomas que han tenido un crecimiento rápido han sido, entre 1800 y 2007, Madrid, País Vasco, Cataluña y Valencia; las que mostraron uno intermedio fueron Baleares-Canarias, Murcia, Galicia y Asturias-Cantabria; y las regiones con crecimiento lento fueron Aragón-Navarra-La Rioja, Andalucía, Castilla y León y Castilla-La Mancha-Extremadura. En estas dos últimas comunidades, el PIB pasó de representar el 14% del total de España en 1800 al 5% en 2007, siendo esta pérdida más notable a partir de 1930.

Sería de interés evaluar el impacto de la última crisis económica analizando la evolución de la convergencia económica de las comunidades autónomas españolas en el período 2000-2014, para determinar qué factores han sido determinantes en su evolución

y muy especialmente el papel jugado por la productividad en un entorno económico en el que los efectos de la crisis financiera internacional han causado, en especial desde 2009, una elevación de las tasas de desempleo que ha afectado gravemente a los trabajadores con peor nivel de formación, que tienen mucha más dificultad de encontrar trabajo en una economía que tiene necesariamente que evolucionar hacia empleos con mayor nivel de contenido tecnológico, que incorporan un mayor nivel de innovación, abandonando el modelo de crecimiento que dependía en gran medida de sectores, como la construcción, que empleaban a una importante cantidad de mano de obra, pero con niveles formativos muy bajos o casi inexistentes.

Por ello resulta de gran importancia para el desarrollo de la innovación el hecho de que un elevado porcentaje de nuestros jóvenes hoy carezcan de la titulación correspondiente a educación secundaria obligatoria, bachillerato o formación profesional², lo que les impide encontrar un puesto de trabajo en una economía que necesariamente debe evolucionar hacia empleos que requieran una mayor formación como consecuencia del desarrollo de los procesos de innovación en los diferentes sectores productivos. El llamado “fracaso escolar”, que se refiere al porcentaje que mide el número de graduados-titulados en Educación Secundaria Obligatoria respecto de la población de 15 años, que en España era, en 2013/2014, 76,8%, frente al 74,3% en 2010/2011, aunque en CLM se observa un notable progreso, pues, para estas mismas fe-

2. Tenemos que agradecer a Isabel Couso Tapia, una de las mejores conocedoras del sistema educativo de España, que nos haya facilitado esta información obtenida de la OCDE, el INEE (Instituto Nacional de Evaluación Educativa), Eurostat y el MECED (Ministerio de Educación, Cultura y Deporte).

chas, los datos han pasado del 71 al 72,7%. En España, los jóvenes que no continúan su formación posobligatoria, bachillerato o formación profesional, que se conoce como abandono educativo temprano y que afecta a la población entre 18 y 24 años, son un 20% en 2014/2015, en CLM un 20,8% y en la Unión Europea, un 11%. Esta situación debe mejorar necesariamente, pues la Unión Europea ha fijado un objetivo del 10% en la Estrategia 2020, aunque conviene indicar que la evolución de CLM ha sido mejor que la del conjunto español, pues esta variable de tanta importancia se ha reducido en 10,8 puntos entre el período 2010/2011 a 2014/2015 (31,6%, frente a 20,8%), mientras que, en España, lo ha hecho en 6,3 puntos (26,3%, frente 20%).

El porcentaje de población joven, entre 15 y 29, años que ni estudia ni trabaja, *neither in employment nor in education*, en 2015, en la Unión Europea, es del 14,8%; en España, del 19,4% y, en CLM, del 22,4%. En este caso, partiendo de un nivel parecido en 2010, España 20% y CLM 20,9%, la evolución de esta última muestra, como se acaba de indicar, arroja unos peores resultados. España tiene que hacer un esfuerzo por recuperar a estos jóvenes y que retomen su proceso educativo para que puedan incorporarse al mercado de trabajo.

Además, la educación española no ha alcanzado los valores medios de la OCDE en los informes PISA, que se realiza en los países participantes para medir el rendimiento académico de los alumnos de 15 años, y que muestran el retraso de nuestros estudiantes en lectura, matemática y ciencia.

EL PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES EN CLM

El libro *Grandes empresarios de Castilla-La Mancha* (Angulo Teja y García Cuenca 2012) nos muestra, mediante los datos biográficos de los emprendedores estudiados, cómo la gran mayoría son hombres (solo hay una empresaria biografiada directamente, pero también se ha valorado el trabajo de las esposas y de las hijas), que pusieron de manifiesto su espíritu emprendedor, haciéndose a sí mismos y sabiendo aprovechar las oportunidades de negocio que vislumbraron, sin contar prácticamente con medios económicos, pero aportando esfuerzo, sacrificio, ahorro, trabajo y una voluntad de hierro.

Entre las motivaciones de los emprendedores para crear empresas se encuentran la búsqueda de empleo o la incorporación a los negocios familiares, siendo las opciones más barajadas por los jóvenes en 2008 (Corduras Martínez 2008, 118). En el Informe GEM CLM se tienen en cuenta las razones para el emprendimiento agrupadas en tres categorías: oportunidad, necesidad o situaciones mixtas. El estudio concluye que el número de emprendedores, en el año citado en esta Comunidad, que se vieron motivados por la existencia de una oportunidad fue del 53% (mayor independencia, 42,4%; aumentar ingresos, 14%; mantener ingresos, 29,8%, y otros casos, 13,8%). El emprendimiento motivado por la necesidad era del 41,6% y otros motivos, 5,4% (Jiménez Moreno et al. 2014, 38).

En la actualidad, la mayoría de los emprendedores tienen edades comprendidas entre los 35 y 44, seguidos por los de 25 a 34 y los de 45 a 54 años. La consolidación tiene correlación con la edad. La población entre 35 y 55 años son los emprendedores más

consolidados, quizá porque, a mayor edad, las personas son más estables y saben más lo que quieren, mientras que el mayor número de abandonos se presenta entre los de 25 a 34 años. En CLM, ha aumentado la tasa de emprendimiento en edades entre 35 a 44 años, que supone un 7,6% en CLM y un 6,4% en España (Jiménez Moreno et al. 2014, 45).

La única mujer cuya andadura empresarial conocemos por las investigaciones realizadas en el libro *Grandes empresarios de Castilla-La Mancha* es la toledana Laura Heredero Largo (1918-1990), que, habiéndose destacado en la escuela, se dedicó a llevar la contabilidad de la actividad agrícola y ganadera de su padre, Pedro Heredero. Se casó con el soriano Jesús Santolaya Marín, quien era dueño de varios establecimientos comerciales. Esta mujer llegó a negociar con objetos de arte en colaboración con grandes casas de subastas de Madrid, y dirigió la explotación agrícola de su padre y los negocios de alimentación de su marido, después del fallecimiento de ambos. Su prestigio como empresaria fue motivo para que fuese nombrada tesorera de la Federación Empresarial Toledana (FEDETO CEOE-CEPYME Toledo) en 1979 y, posteriormente, recibió el cargo de vicepresidenta de dicha institución desde 1983 hasta 1985 (Angulo Teja y García Cuenca 2012, 62).

Evidentemente, la ratio de mujeres emprendedoras aumentó significativamente en CLM, al igual que en el resto del país, con el transcurso del tiempo. Resulta significativo que, en 2001, según la información aportada por Corduras Martínez (2008, 113), las mujeres emprendedoras representaban un 71% del total. El estudio relativo al género, realizado en el Informe GEM CLM, concluye que las mujeres emprendedoras de CLM constituyen un porcentaje por debajo del 50% (Jiménez Moreno et al. 2014, 43-4).

La formación de los emprendedores

En la investigación realizada sobre los grandes empresarios de CLM, se observa que, en algunos casos, se trata de emprendedores que surgieron después de una incipiente actividad artesanal o empresarial de sus antepasados, como fue Blas Carrillo Alarcón (1834-1919), en Casasimarro (Cuenca), cuya actividad procedía de las estirpes de lutieres que, desde el siglo XVIII, se dedicaron a la fabricación de guitarras. Algunos artesanos tenían una formación académica, como fue el antepasado del mencionado emprendedor, llamado Alfonso Anselmo Alarcón, quien era maestro de primeras letras (Anes Fernández 2012a, 19).

La mayoría de los empresarios estudiados en el libro *Grandes empresarios de Castilla-La Mancha* eran personas con una muy elemental formación académica, solo un reducido número eran universitarios, algunos de ellos ocuparon importantes cargos públicos, como el toledano Federico Serrano Fernández-Negrete (1850-1924), quien estaba licenciado en Derecho y había ejercido como gobernador de Ciudad Real y diputado provincial de Toledo. Este emprendedor heredó de sus padres una bodega y una almazara que se convirtieron en su actividad empresarial y la de sus sucesores, quienes ampliaron el negocio con la creación de una fábrica de aceite (Angulo Teja y García-Cuenca 2012, 25).

En la actualidad, el nivel de formación que predomina en CLM, en términos potenciales, es la educación secundaria, como ocurre en las cifras globales de España. Sin embargo, en términos de emprendimiento real, se destaca el avance de la educación superior que aumenta del 18,2% de 2013 al 40% en 2014, situándose por encima de la media estatal. En esta comunidad autónoma, en 2014, la mayor actividad emprendedora se realizaba por parte de

personas con un nivel de renta media o baja (Jiménez Moreno et al. 2014, 48).

El paso de la empresa familiar a sociedades mercantiles

Algunas empresas de los emprendedores analizados en el libro sobre los grandes empresarios de CLM siguieron generando riqueza debido a la dedicación de sus sucesores, tales como las viudas, hijos e hijas. Este es el caso de la viuda de Vicente Carrillo, sucesor de Blas Carrillo, quien comenzó a utilizar una etiqueta en las guitarras que llevaba su nombre. Siguiendo el anterior ejemplo, Vicente Carrillo Casas, el actual propietario de la fábrica de guitarras, fue nombrado presidente del Gremio de Artesanos de la Guitarra española (Anes Fernández 2012a, 20)

Muchos negocios familiares pasaron a ser sociedades mercantiles, bien limitadas o anónimas. La empresaria Laura Heredero constituyó, en 1987, junto con sus cinco hijos, la sociedad Aceites Argés S. A., que tenía un capital social de 10 millones de pesetas (Angulo Teja y García-Cuenca Ariati 2012, 61). El empresario Juan Santos Tabernero es un ejemplo de creación de varias sociedades anónimas, a partir de 1979, dedicadas al transporte de mercancías en los ámbitos nacional e internacional (Araque Hontangas 2012, 65-6).

Los sucesores de Federico Serrano no constituyeron, hasta el año 2000, Aceites García de la Cruz S. L., año en el que, junto con otras almazaras, empresas y cooperativas de CLM, crearon el Consorcio de Exportadores de Castilla La Mancha S. L. (CECAMA), cuyo principal objetivo era comercializar el aceite en el mercado

asiático, principalmente en el chino (Angulo Teja y García-Cuenca 2012, 29-30).

La diversificación de actividades por parte de los sucesores de las empresas es otra de las características que muestran cómo algunos emprendedores se decantaron por diversificar riesgos con la creación de empresas de diferentes sectores, tal es el caso del toledano Justino Pérez Sánchez (1922-1955), que empezó como transportista, después se dedicó a la venta de cereales, la construcción y la hostelería, con la creación de la cadena hotelera Beatriz que, en 2011, ofrecía más de 5000 plazas hoteleras y daba empleo a unas 750 personas (600 cuando el fundador falleció) (Anes Fernández 2012b, 73-6).

No obstante, la mayoría de los emprendedores optan por ser empresarios individuales en régimen de autónomos, por lo que la mayor parte de las empresas carecen de trabajadores asalariados. En enero de 2009 el número de autónomos en España ascendía a 1'793.897, según los datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE); en segundo lugar, estaban las sociedades de responsabilidad limitada, que ascendían a 1'140.000; había registradas 109.330 sociedades anónimas, a las que seguían las comunidades de bienes, cooperativas y asociaciones de distintos ámbitos. Por otro lado, la concentración de empresas según sector de actividad, en CLM, se daba en mayor medida en la agroalimentación, seguida por la fabricación de muebles y, en tercer lugar, el diseño de artes gráficas (INE 2015).

Actualmente, según el Informe GEM CLM, el número de empresas está en crecimiento, a pesar de los devastadores efectos de la crisis económica. El 22,6% de las empresas nuevas de CLM prestan servicios y el 50,9% se dedica a consumo. No obstante, el

sector servicios ha sufrido un descenso pasando de un 51,01% en 2013, a 22,6% en 2014. Sigue manteniéndose que el mayor número de iniciativas están promovidas por un solo individuo; también la mayor parte de las iniciativas no cuentan con empleados (Jiménez Moreno et al. 2014, 55-6).

El resurgir de la innovación mediante la investigación y el desarrollo

La creatividad y los deseos de innovación motivaron a los empresarios a vender nuevos productos en el mercado nacional e internacional. En el caso de Blas Carrillo Alarcón, la creación del instrumento denominado “dulcimer”, que era de origen medieval y que se utilizaba en América del Norte, supuso una expansión de sus ventas por Estados Unidos. La innovación y la calidad ha ido desarrollándose, de manera que algunas empresas han obtenido la certificación ISO 9001 y las certificaciones de calidad más importantes en el ámbito internacional, como la BRC (British Retail Consortium, que es la Asociación Británica de Minoristas) y la IFS (International Food Standard). La empresaria Laura Heredero adecuó su empresa a los cambios que se produjeron en el sector oleícola, construyendo una almazara de nueva planta, con una de las tecnologías más avanzadas a escala mundial, que fue visitada por profesionales de diversos países.

Actualmente, se pretende promulgar una Ley de Preferencia de Promoción Empresarial de Zonas Prioritarias de CLM, para promover medidas de estímulo y apoyo a la creación y consolidación de empresas en los territorios de la región que más hayan sufrido la crisis, donde existan menos empresas y se deban impulsar la I+D+i y los sectores estratégicos, la formación del capital

humano y el desarrollo de infraestructuras. La comparación de la distribución según el comportamiento innovador entre España y CLM muestra un cambio en la orientación innovadora, puesto que, por primera vez, esta Comunidad Autónoma supera a España en las iniciativas completamente innovadoras (por encima de cuatro puntos) suponiendo un incremento considerable respecto a 2013 (pasó del 5,8% en 2013 al 18,9% en 2014). No obstante, la innovación es susceptible de mejorar. Las tecnologías utilizadas en las empresas consolidadas son más antiguas que en las empresas de nueva creación.

La expansión de las empresas dentro del mercado nacional y su proyección internacional

La exportación fue el objetivo de gran número de estos emprendedores, como Blas Carrillo Alarcón, quien logró desarrollar su actividad artesanal mediante la venta de instrumentos musicales de cuerda a todas las provincias españolas y también al extranjero, hasta el punto de publicar catálogos en español, inglés y francés. Los sucesores de Federico Serrano Fernández-Negrete consiguieron, durante los años noventa, exportar el producto envasado hasta Italia, siendo la primera empresa aceitera de CLM que participó en el Plan de Iniciación a la Promoción Exterior y, en la actualidad, exporta a más de 40 países en los cinco continentes. El emprendedor albaceteño Gregorio Arcos Villanueva se dedicó a la cuchillería y sus sucesores exportan a 65 países en la actualidad, siendo líderes en la fabricación de cuchillería en España.

La publicidad mediante los anuncios en la prensa fue una constante utilizada por la mayoría de estos emprendedores. Algunos emprendedores promocionaron sus productos mediante la

asistencia a algunas ferias regionales, nacionales e internacionales. Ese era el caso de los sucesores de Federico Serrano que asistieron a las Ferias Alimentaria de Barcelona, la de las Cámaras de Comercio Latinas en Estados Unidos, ANUGA en Alemania o SIAL en Francia.

En la actualidad, la internacionalización es objeto de apoyo dentro del Plan Adelante, con objeto de que las PyME introduzcan o mejoren su por intermedio del Instituto de Promoción Exterior de CLM. En lo que respecta a la exportación, las empresas que exportan más del 75% de su producción total han conseguido aumentar; como contrapartida, las empresas que no exportaban nada han aumentado, pasando del 64,8% en 2013 al 84,5% en 2014 (Jiménez Moreno et al. 2014, 65-6).

LAS POLÍTICAS DE EMPRENDIMIENTO EN CLM

Los emprendedores de finales del siglo XIX y del XX, en CLM, tenían que contar con su trabajo y su esfuerzo personal, además de algunos préstamos bancarios y, en contadas ocasiones con la ayuda de algunos familiares, debido a la ausencia de ayudas de carácter oficial durante el siglo XX, algo que es extrapolable a toda España. Sin embargo, las generaciones posteriores se vieron favorecidas por un tímido cambio de timón dentro de la política empresarial. Tal fue el caso de los sucesores de Blas Carrillo Alarcón, creador de la fábrica de guitarras de Casasimarro (Cuenca), los cuales pudieron beneficiarse de las ayudas de la Asociación para el Desarrollo Integral de la Manchuela Conquense (ADIMAN) y el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), en este último

caso para asistir a ferias en el extranjero, a finales del siglo XX y comienzos del XXI (Anes Fernández 2012a, 22).

A finales del siglo XX se potenciaron los estímulos a la inversión mediante la concesión de premios. Prueba de ello fue, por ejemplo, el Premio Nacional al Artesano más distinguido, recibido por los sucesores de Blas Carrillo Alarcón en 1970, otorgado por la Obra Sindical de Artesanía. En 1997 Gabriela Casas, viuda de Vicente Carrillo, recibió el premio de Maestro artesano concedido por la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha. En los últimos años los premios a los emprendedores se han incrementado en un intento por parte del gobierno nacional, regional y algunos organismos del ámbito de la empresa, por incentivar su importante labor empresarial. Algunos de los premios concedidos a partir de finales del siglo XX son: Premio Regional de Artesanía concedido por la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha; Premio Nacional de Artesanía del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio; Medallas de oro de las Cámaras de Comercio e Industria de diversas provincias; Premio al Mejor Empresario de la CEOE-CEPYME; Premio SCANIA; Premios de la Confederación Española del Transporte de Mercancías.

La Junta de Comunidades de CLM también ha otorgado diferentes medallas al mérito emprendedor, tales como la “gran selección”, “bronce”, “plata” y “oro” que los sucesores de Federico Serrano obtuvieron en diferentes años de comienzos del siglo XXI. Otra de las empresas más premiadas fue la de Luis Donaire Valentín-Fernández, fundador de Mazapanes Donaire S. L., ubicado en Sonseca (Toledo), que fue galardonada como empresa toledana con mayor proyección nacional y con el premio Innova. En el caso de la empresaria Laura Heredero, la Cámara de Comercio de Toledo instauró el premio que lleva su nombre como reconocimiento

de la trayectoria profesional y experiencia de empresarios y empresarios toledanos hechos a sí mismos.

La creación de nuevas empresas, particularmente las pequeñas y las iniciativas de los trabajadores autónomos, se está configurando en España y, más concretamente en CLM, como un factor de dinamización de la economía y un modelo economicosocial que apuesta por el emprendimiento, particularmente después de la cumbre de Lisboa celebrada en 2000. En España y, más concretamente, en CLM, se ha potenciado la sensibilización y el cambio de valores hacia la iniciativa privada, además de crear infraestructuras de soporte emprendedor, generando una elevada oferta de servicios de diversa índole, procedentes de instancias tanto públicas como privadas, con el propósito de ofrecer servicios de ayuda al emprendimiento, con objeto de convertir a la iniciativa emprendedora en uno de los motores de la sociedad en el siglo XXI.

Las medidas adoptadas por el gobierno de CLM a partir de la promulgación de la Ley de Emprendedores de 2011, han propiciado un aumento en la tasa de emprendimiento, como también se ha observado a escala estatal (Jiménez Moreno et al. 2014, 85-7). La mencionada Ley, entre otros aspectos, contempla el apoyo para incorporar iniciativas en los procesos de formación; medidas de fomento del emprendimiento en los diversos niveles educativos; simplificación administrativa y tramitación telemática para la creación de empresas; ayudas económicas; medidas financieras; créditos y líneas de apoyo para los emprendedores y, además, la creación de un Observatorio Regional de Mercado para, entre otras medidas, analizar el desarrollo económico, determinar las necesidades de mercado, impulsar políticas de regeneración de las estructuras productivas y tutelar a emprendedores (CLM 2011).

En los últimos años, organismos oficiales como los ministerios de: Industria, Energía y Turismo; Ministerio de Economía y Competitividad; Ministerio de Sanidad, Asuntos Sociales e Igualdad, se han involucrado en el apoyo al emprendimiento. Las plataformas de apoyo a los emprendedores han ido aumentando a escala nacional, autonómica y local. Esto se debe a la importancia que, desde diferentes instancias, se concede al fomento de la cultura emprendedora como solución a los problemas económicos y sociales producidos por la crisis que comenzó en 2008. No obstante, la mayoría está más involucrada en el desarrollo del proyecto que en la creación y consolidación de las empresas.³

En CLM se creó la Factoría de Emprendedores y, a escala regional, Cámaras de Comercio, con delegaciones en todas las provincias junto con Viveros de empresas propios; Centros Europeos de Empresas Innovadoras (CEEI); Centros Tecnológicos; Servicios Universitarios; Fundaciones Universidad-Empresa, que fomentan los lazos entre el tejido industrial y académico mediante la transferencia de tecnología (gestión de contratos universidad-empresa, becas, etc.); formación continua (de posgrado y ocupacional); gestión de prácticas para el alumnado en empresas y, finalmente, creación de empresas. La Factoría de Emprendedores de CLM tiene

3. E-Empresarias.net; Fundación Instituto Cameral de Creación y Desarrollo de la Empresa (INCYDE); Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa (DGPYME); Instituto de la Juventud (INJUVE); Instituto de la Mujer; Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA); Federación Española de Autónomos (CEAT); Confederación Española de Jóvenes Empresarios (CEAJE); Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE); Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME); Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES); Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA); Federación de Mujeres Empresarias y Gerencia Activa (OMEGA), etcétera.

como organismo promotor: La Junta de Castilla-La Mancha, con la participación de la Universidad de Castilla-La Mancha, Confederación de Empresarios, Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE), Caja Castilla-La Mancha, Caja Guadalajara, Cámaras de Comercio y CEEI. Sus objetivos eran la difusión, creación de foros emprendedores y de inversores, el análisis de viabilidad de las ideas; formación, seminarios y talleres; dotar de herramientas para la elaboración de un plan de negocios; facilitar información sobre ayudas y subvenciones; realizar publicaciones y tramitar líneas de financiación a por medio del Instituto de Crédito Oficial (ICO).

La Universidad de Castilla-La Mancha, como generadora de nuevos conocimientos y desarrollos tecnológicos, se constituye como agente de innovación y motor del crecimiento económico de su entorno geográfico en cumplimiento de lo que se denomina “la tercera misión” de la Universidad. Esta misión de transferencia tecnológica y conocimiento ha hecho posible la creación de centros de atención de emprendedores, con el objetivo de generar empresas, que desarrollen y comercialicen los resultados de la investigación y como vía alternativa para la inserción laboral del alumnado.

El Plan Adelante-Empresas de CLM aporta financiación, dentro del período 2016-2019, para el fortalecimiento empresarial en esta comunidad, destinándose a mejorar la competitividad de las empresas, impulsando la capacidad para crecer, y la creación y consolidación del empleo. Este plan pretende la creación de nuevas empresas, que se fortalezcan las que están en funcionamiento, que innoven y que comercialicen, que se internacionalicen y mejoren su acceso a la financiación. Para conseguir esos objetivos, se facilitan ayudas para creación de empresas: 1) gastos de constitución a microempresas y autónomos, PyME, cooperativas y sociedades laborales; 2) ayudas para el autoempleo destinado a microempre-

sas y autónomos; 3) Innova Joven destinadas a microempresas y autónomos, PyME, cooperativas y sociedades laborales. Además de las ayudas para la creación de empresas, existen ayudas para la inversión, la innovación, comercialización, internacionalización, financiación (por ejemplo de Aval Castilla-La Mancha, S.G.R.) y, por último, ayudas al empleo dirigidas al abono de cuotas a la Seguridad Social, fomento de la contratación indefinida, también de las personas con discapacidad, formalización de contratos para la formación y el aprendizaje, formalización de contratos en prácticas “contratos puente”, transformación en contratos indefinidos de los contratos para la formación y el aprendizaje y de los contratos en prácticas e inversiones en activos fijos en los centros especiales de empleo.

CONCLUSIONES

La crisis económica que comenzó en 2008 y, por ende, el aumento del desempleo en España, ha hecho posible que se potencien políticas sobre emprendimiento y autoempleo, que habían tomado una importancia significativa a finales del siglo XX y comienzos del XXI. La evolución económica de CLM, que no ha tenido una divergencia significativa respecto a la media española y, en los dos últimos años, se ha sustentado en un ligero aumento del autoempleo. Las edades de la mayoría de los emprendedores, actualmente, se encuentran comprendidas en el tramo de los 35 a 40 años de edad, algo que no difiere significativamente respecto al siglo XX, según la muestra objeto de nuestro estudio. La formación de estos emprendedores es notablemente superior a la que tuvieron los empresarios del siglo XX, de manera que la cifra de

nuevos empresarios en CLM, que eran graduados universitarios, aumentó del 18,2^o% en 2013 al 40% en 2014. La mayoría de las nuevas empresas han sido creadas por trabajadores autónomos y su actividad está destinada al sector del consumo y servicios, aunque este último ha sufrido un descenso en los últimos dos años. En el siglo XX hemos detectado que algunos emprendedores internacionalizaron sus empresas, mediante la venta de productos a otros países, pero sin contar con ayudas gubernamentales. En la actualidad, el gobierno de CLM ofrece ayudas para la internacionalización, inversión tecnológica y, obviamente, para la propia creación de las empresas. Además, se puede decir que la Ley de Emprendimiento promulgada por esta Comunidad Autónoma en 2011 ha incidido en la formación para el emprendimiento en todos los niveles educativos de la región, una mejor información para la puesta en marcha de proyectos en las oficinas habilitadas para el autoempleo y el desarrollo de nuevas ayudas a las que nos referíamos anteriormente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anes Fernández, L. 2012a. “Blas Sánchez Carrillo”. En *Grandes empresarios de Castilla-La Mancha*, dirigida por María del Carmen Angulo Teja y Tomás García-Cuenca Ariati, 19-23. Madrid: LID editorial empresarial.
- . 2012b. “Justino Pérez Sánchez”. En *Grandes empresarios de Castilla-La Mancha*, dirigida por María del Carmen Angulo Teja y Tomás García-Cuenca Ariati, 73-6. Madrid: LID editorial empresarial.
- Angulo Teja, María del Carmen, y Tomás García-Cuenca Ariati, dirs. 2012. *Grandes empresarios de Castilla-La Mancha*. Madrid: LID editorial empresarial.

- Araque Hontangas, Natividad. 2012. “Juan Santos Tabernero”. En *Grandes empresarios de Castilla-La Mancha*, dirigida por María del Carmen Angulo Teja y Tomás García-Cuenca Ariati, 65-8. Madrid: LID editorial empresarial.
- Banco de España. 2016. “Síntesis de indicadores”. *Bds.es*. <<https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/sindi.html>>. Accedido: agosto 2016.
- Carreras, Albert, y Xavier Tafunell. 2011. *Historia económica de la España contemporánea*. Barcelona: Crítica.
- , coords. 2005. *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX*. 3 vols. Bilbao: Fundación BBVA.
- Castilla-La Mancha (CLM). 2011. *Ley 15/2011, de Emprendedores, Autónomos y Pymes. [2011/18391]*. Diario Oficial de Castilla-La Mancha 250, 26 de diciembre de 2011, 42267-76.
- Corduras Martínez, Alicia. 2008. “La evolución de la actividad emprendedora entre los años 2000 y 2005: en general y en España”. En *La naturaleza del proceso emprendedor en España en el contexto internacional*, editado por Julio O. de Castro, Rachida Justo y Alberto Maydeu Olivares, 103-32. Bilbao: Fundación BBVA.
- Instituto Nacional de Estadística (INE). 2015. “Estructura y dinamismo del tejido empresarial en España. Directorio Central de Empresas (DIRCE) a 1 de enero de 2015”. *Instituto Nacional de Estadística: Notas de prensa*. <<http://www.ine.es/prensa/np924.pdf>>.
- Jiménez Moreno, Juan José, Ángela González Moreno, Francisco José Sáenz Martínez y Rafael Minami Suzuki. 2014. *Informe GEM Castilla-La Mancha*. Albacete: Universidad de Castilla-La Mancha.
- Prados de la Escosura, Leandro. 2003. *El progreso económico de España*. Bilbao: Fundación BBVA.

3 **Sustentabilidad y competitividad en las pequeñas y medianas empresas. Retos y oportunidades**

Antonio Lloret

Este documento pretende dar una visión general de la aparente tensión que existe entre las pequeñas y medianas empresas en relación a la sustentabilidad y la competitividad. Desarrolla el argumento de que ambas, sustentabilidad y competitividad, están ampliamente relacionadas y que, en vez de ser una en lugar de la otra, son codependientes. Bajo este supuesto se desarrolla una visión proactiva a partir de identificar los determinantes de la competitividad, los temas de estudio en relación a la sustentabilidad y, a partir de ellos, desarrollar argumentos que pueden ser áreas de oportunidad para entender cómo la sustentabilidad es necesaria para ser competitivo. Más adelante, el documento extiende su análisis hacia delinear temas que son oportunidades para distintas empresas en función de su aproximación a los objetivos de desarrollo sustentable propuestos por las Naciones Unidas en 2015. Sustentabilidad como competitividad. Uno de ellos es la carencia de investigación en temas de PyME, sustentabilidad y competitividad como un solo bloque. Finalmente el documento cierra con una sencilla metodología aplicable a las empresas con un foco en cómo implementar, de manera inmediata, acciones de sustentabilidad y competitividad en las firmas.

INTRODUCCIÓN

La visión de las empresas que quieran mantenerse competitivas en el futuro tiene que integrar la sustentabilidad en su estrategia de negocios. La competitividad y la sustentabilidad son clave para la subsistencia de la empresa. El adecuado vínculo entre ambos principios en que el uso eficiente de los recursos naturales, económicos y sociales, y la adaptación de la empresa a las preferencias de los individuos para proveerles de productos sustentables, son imperativos que las empresas deben considerar como oportunidades estratégicas para generar valor.

En documentos dirigidos al sector empresarial se han popularizado los editoriales que hacen referencia a la responsabilidad social empresarial y a la sustentabilidad relacionada por lo general con las prácticas ambientales, entre las que destacan el ahorro de energía y el impacto del cambio climático, pero también relacionada con la ética empresarial y la corrupción, entre otros. Se habla, se escribe y se analiza la necesidad de que las empresas tomen acciones concretas con respecto al medioambiente y la sociedad a costa, muchas veces, de la rentabilidad y generación de valor en la compañía. Claro que el argumento “pro-responsable” es importante, pero a veces llega a opacar al de la generación de utilidades de las empresas y hasta minimiza la necesidad de la subsistencia de las organizaciones. Si bien la sustentabilidad es irremplazable, el romanticismo de esta visión, aislada de la realidad empresarial, corre el riesgo de convertirse en una utopía. La otra visión, la “pro-empresarial”, es la que enfrentan las empresas en el día a día, en la que tienen la presión de generar utilidades, atraer inversiones, conseguir clientes, vender, operar, etc. Esta visión se cicla en una

dinámica utilitarista que, ante decisiones miopes, puede llevarle a generar costos sociales muy altos, e incluso a desaparecer en el corto o mediano plazo. A continuación presento argumentos de cada uno de los temas a fin de poder vincularlos como codependientes.

COMPETITIVIDAD

Entender la competitividad requiere una definición que cae en el estricto campo de los negocios. Una manera de entenderla es a partir de las definiciones clásicas: competitividad es la serie de acciones estratégicas que toma una empresa y que le permite generar beneficios financieros con el tiempo. Por otra parte, la ventaja competitiva es la generación de beneficios promedio mayores a los de las empresas competidoras en un mismo mercado. La ventaja competitiva sostenible implica, a su vez, generar beneficios promedio mayores a los de la competencia durante un lapso muy largo. Es importante notar el término “sostenibilidad” que es distinto al de sustentabilidad. Sostenibilidad implica mantener, a costa de lo que sea. Mientras sustentabilidad, como lo definiremos más adelante, implica también mantener, pero con límites y restricciones.

Para comprender mejor estas ideas, hay que partir de la base de que la generación de valor de la empresa se refleja en los rendimientos financieros. Para esto, las variables estratégicas que posee la empresa son dos: los beneficios percibidos y los costos promedio, tal como lo sugirió Michael Porter en su clásico libro *Ventaja competitiva* (1985), y que denominó como ventajas competitivas genéricas. Los beneficios percibidos son aquellos que obtienen los consumidores al adquirir un bien o un servicio producido por la empresa; este beneficio percibido es lo que generalmente entendemos por

diferenciación. De esta manera, la empresa que tenga mayores beneficios percibidos con respecto a la competencia es probable que consiga mayores ventas. La relación entre el beneficio percibido y menos precio es precisamente lo que los consumidores buscan al tomar una decisión de compra. La segunda variable estratégica bajo el marco de la competitividad es la manera en que las empresas explotan el costo promedio de operación, por lo general mediante la generación de acciones estratégicas que disminuyan dicho costo. Al comparar el costo promedio con el precio establecido por el mercado, la empresa obtiene el margen de operación. Con bienes homogéneos y un precio generado por el mercado, una firma es más competitiva que otra si obtiene mayores márgenes debido a sus costos promedio menores. Al reducir costos, se vuelve posible bajar los precios para que los consumidores perciban un mayor beneficio al elegir determinada empresa.

SUSTENTABILIDAD

En un principio, la sustentabilidad se entiende como la permanencia de recursos naturales a lo largo del tiempo con el fin de que las generaciones futuras también los utilicen. Aunque esta noción no está restringida a la permanencia de recursos naturales, también abarca el uso adecuado de recursos humanos, capitales y financieros, entre otros. La sustentabilidad es un concepto muy amplio, pero, para entender su relación con la competitividad, podría acotarse partiendo de que la sustentabilidad (empresarial) implica el uso y la explotación estratégica de los recursos y capacidades basadas en activos tangibles e intangibles que le permiten a la empresa permanecer a lo largo del tiempo. Estos conceptos están

soportados por los recursos naturales y capacidades de Stuart Hart, así como por las conocidas hipótesis de los recursos y capacidades de la empresa de Jay Barney, que sugieren que los recursos y las capacidades de una empresa generan valor en tanto sean valiosos, raros, inimitables y adaptables a la organización, en un contexto puramente empresarial. Más aún, la sustentabilidad corporativa va de la mano de la generación e implementación de acciones estratégicas que procuren valor económico, social y medioambiental en el largo plazo.

Sin embargo, la visión de sustentabilidad aislada de la visión de competitividad genera en la empresa una percepción de altos costos y alta inversión. El problema parece ser que la implementación de una estrategia de sustentabilidad podría generar costos mayores que los costos de operar sin ella, lo que afecta la generación de valor. Pero es ahí en donde está la clave, la otra cara de la moneda del valor: una visión sustentable de negocio le permite a la empresa no solo ver hacia el futuro, sino también establecer las bases y los lineamientos necesarios para la permanencia de la empresa en el futuro.

La empresa que no considere que las preferencias de los individuos cambian conforme a los atributos del producto está destinada al fracaso. Los beneficios percibidos de los consumidores representados por las preferencias de los individuos son una variable clave de las acciones estratégicas de sustentabilidad. En nuestros días, las preferencias de los individuos por productos sustentables van en aumento y, en consecuencia, la demanda de bienes y servicios con atributos sustentables, incluso a precios mayores, sugiere mayores ventas. La reputación que obtiene una empresa sustentable se convierte en un activo intangible que se refleja en una capacidad valiosa, rara y hasta inimitable.

Los costos promedio, por otro lado, también pueden ser clave en las estrategias sustentables. Un uso eficiente de los recursos y la reducción de desperdicios puede ser una estrategia de reducción de costos (Porter y van der Linde 1995).

Así, la sustentabilidad es el adecuado uso de los recursos naturales y humanos. En la idea de sustentabilidad cabemos todos, no como moneda de cambio, sino como contraparte de la buena operación de los negocios. La transparencia y las acciones de anticorrupción son también acciones de sustentabilidad, como lo son los derechos humanos, los derechos laborales, los salarios justos a los empleados, la equidad de género y un sinnúmero de acciones que las empresas pueden utilizar a su favor para diferenciarse y generar mayor valor.

ENFOQUE EN LAS PYME

Ya vista de manera general la discusión sobre competitividad y sustentabilidad, es necesario hacer un enfoque hacia las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyME). En este sentido, valdría la pena preguntarse: ¿Qué hace diferente a una PyME de empresas de mayor tamaño? Y, en particular, ¿como la competitividad y sustentabilidad deben verse desde aquella perspectiva?

Lo primero es notar que el actual movimiento de sustentabilidad y de responsabilidad social de las empresas parecería ser un esfuerzo dirigido exclusivamente a empresas grandes, a las que cotizan en bolsa, o simplemente aquellas que son ampliamente visibles para la población en general. Datos globales sugieren que poco más de 95 de cada 100 empresas en México y Latinoamérica son PyME. Y que, además, si bien no son, en términos de su

producción y valor, las que más aportan, sí son las que generan la mayor fuente de trabajo no solo a escala regional, sino incluso a escala global. La importancia que tienen las PyME en la economía, la sociedad y el medioambiente no es cosa menor. Por esta razón es importante que generen un sentido de sustentabilidad o responsabilidad social en proporción a su tamaño y, en la medida de lo posible, a su impacto.

Bajo esta perspectiva, es necesario considerar que más allá de la escala o el tamaño de una empresa, el principal objetivo de una firma para tomar buenas decisiones estratégicas está en la captura y procesamiento de la información precisamente para una mejor y adecuada toma de decisiones. Esto es, el límite de una PyME es el nivel de información que puede obtener y el esfuerzo que tiene para procesar dicha información. No basta con desear ser sustentable; es indispensable entender y cuantificar cómo la información puede generar estrategias que pueden y deben de tomar las PyME en cualquier enfoque, no solo el de sustentabilidad sino también en cuanto a la competitividad. Esto sugiere que las PyME deben generar una estrategia de sustentabilidad que a la vez esté alineada con la competitividad y la generación de valor de la firma; de otra forma, la sustentabilidad para la PyME se convierte en una idea, en el mejor de los casos. Y conocer entender e implementar acciones en función del tipo de información que manejen. La información tiene dos objetivos principales que van de la mano de la competitividad. Primero, cómo puedo diferenciar mis bienes y servicios de los de la competencia a fin de aumentar los beneficios percibidos; y, segundo, cómo puedo implementar acciones que reduzcan mis costos a fin de aumentar el margen de operación y, en consecuencia, aumentar la rentabilidad. La firma que no tenga la capacidad de capturar y procesar la información que le permite responder

a esas preguntas está condicionada a meramente sobrevivir, en el mejor de los casos, y hasta desaparecer, en el peor, siendo así ni competitiva ni sustentable.

La sustentabilidad requiere una visión en el largo plazo y el uso eficiente de recursos y capacidades en el tiempo. Si la firma quiere cuidar o mejorar los beneficios percibidos, debe entonces trabajar con los recursos disponibles y con las preferencias de los individuos independientemente de su tamaño. Esto requiere el conocimiento de qué y cuáles son los diferenciadores de la firma y cuáles de estos están alineados a las necesidades del medioambiente y de la conservación. Sin embargo, hay que preguntarnos cómo equilibrar la necesidad de las empresas de subsistir financieramente cuando en realidad tienen recursos limitados, además de restricciones impuestas por los consumidores, gobiernos y agentes de interés en general. La respuesta se encuentra al identificar, en la captura de la información y su procesamiento, aquellas acciones que, por mínimas, le puedan generar algún beneficio por su vínculo con el diseño y productos que van más orientados hacia un cobeneficio del medioambiente, de la sociedad y, en consecuencia, de la empresa; es decir, generación de valor económico, social y medioambiental. Es pasar de ver a la empresa como generadora de valor monetario (medido solo por pesos y centavos) a una con valor económico, social y ambiental. A esta idea Porter la llama *shared value* o valor creado (Porter y Kramer 2011). Freeman y otros lo llaman *stakeholders value* o valor para los agentes de interés (Freeman et al. 2010). En resumen, es la posibilidad de generar valor al interior y al exterior de la firma, en su entorno económico social y ambiental.

Por lo que respecta a la parte de los costos, la hipótesis que se va a desarrollar está en la base para adoptar una estrategia de

sustentabilidad dirigida más allá de los beneficios económicos y no solo centrada en la eficiencia operativa (Porter y Van der Linde 1995).

Existen algunos estudios en los que se sugiere que la reputación (González-Lara 2008) o la filantropía (Weyzig 2007) son detonadores de acciones de sustentabilidad; sin embargo, modelos estructurales económicos sugieren que la adopción de prácticas de sustentabilidad ambiental en realidad es una consecuencia de una regulación más estricta (Ruiz-Arredondo, Muñoz-Piña y Rivera-Planter 2006; Blackman et al. 2007), una capacitación subsidiada por el regulador (Dasgupta, Hettige y Wheeler 2000), o bien es una consecuencia de incentivos del mercado como el acceso a mercados internacionales o la demanda de bienes y servicios de gobiernos comprometidos con el tema de la medioambiental (Blackman et al. 2007; Montiel y Husted 2009). La adopción de sistemas de administración ambiental no significa necesariamente que las empresas sean más rentables, pero sí es cierto que, mediante los sistemas, se pueden estandarizar procesos que ayudan a disminuir costos y acceder a distintos mercados que, de otra forma, no se podrían lograr.

Todas estas acciones no son una lista de deseos; son resultado de una adecuada captura y procesamiento de la información. La PyME requiere dedicar tiempo a identificar qué puede o no funcionar en relación a su firma y así generar acciones, por pequeñas que sean, pero que vayan dirigidas hacia la sustentabilidad, no antes de entender cómo aquellas acciones la pueden hacer más competitiva.

ALGUNAS IDEAS EN RELACIÓN CON LOS NEGOCIOS Y CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

En septiembre de 2015, la Asamblea General de las Naciones Unidas adoptó una agenda mundial de desarrollo sostenible sin precedentes: los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). El alcance y la ambición de los objetivos globales requieren la participación activa de todos los actores de la sociedad, incluidos los negocios. Como se señala en el Pacto Mundial de las Naciones Unidas,

[l]os ODS tienen el potencial de orientar a las empresas en sus inversiones a largo plazo, la priorización estratégica y el establecimiento de objetivos. Mientras que todos los ODS pueden no ser relevantes para todas las empresas, existe un caso de negocios sólido y probado para que las empresas contribuyan a la realización de cada ODS (Naciones Unidas 2015).

Figura 1



Fuente: Naciones Unidas 2015.

Esta perspectiva se puede describir objetivo por objetivo en relación con las distintas acciones que llevan a cabo las empresas. A continuación, presento un ejercicio general de cómo cada objetivo presenta oportunidades para las empresas, con un foco en las PyME (ver Anexo).

Con el único fin de describir la necesidad de la academia de apoyar no solo a las empresas sino a la investigación, dado que es el mejor vehículo para la captura de información, presento una simple descripción del estudio llevado a cabo durante los últimos 17 años en la región latinoamericana en los temas de interés como son responsabilidad social, sustentabilidad y, en lo particular, su vinculación con la estrategia, la competitividad y las PyME. El ejercicio consistió en levantar información de una base de datos, Redalyc, administrada por la Universidad Autónoma del Estado de México y que considera artículos académicos en revistas en español y portugués. La búsqueda se limitó a las ciencias socioeconómicas y administrativas. Es notable cómo, en el tema de responsabilidad social, se han escrito durante 17 años aproximadamente 130 artículos, el 41% sobre la responsabilidad social en general, pero solo poco más del 10% con un enfoque en PyME. Esto se debe a que el tema se maneja de manera general y que es necesario realizar más investigación con una aproximación a mejores metodologías en las PyME (tabla 1).

El mismo ejercicio se hizo utilizando ahora la palabra sustentabilidad y su vinculación con la firma. En este sentido es notable cómo el vínculo con las PyME es aún menor teniendo identificados solo cuatro de 150 artículos en los últimos 17 años (tabla 2).

Finalmente, vale la pena mencionar que los países y su comunidad académica requieren dedicar más esfuerzos a comunicar e investigar cómo es que los temas de sustentabilidad pueden ser

Tabla 1
Responsabilidad social y su vinculación con la estrategia, la competitividad y las PyME

Responsabilidad social	2001	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total
Responsabilidad social corporativa		1	1	2	2	6	6	1	3	8	8	2	5	4	4		53
PyME					1			1		3	3	2	2	2	2		15
RSC y sustentabilidad					1	1			1		2	2	1		4		12
Servicios				1				1		3	3		1	2		1	12
ONG y acción social					1			2	2		1	1		2			9
Estado, gobernabilidad								1	1	2			1	2	1		8
RS en Latinoamérica			1	2		1		1					1	1			7
Comercio								1		1	2	2					6
Balance social	1						2			1							4
Capital social				1			1						1	1			4
Total	1	1	2	6	4	8	9	8	7	18	19	9	12	14	11	1	130

Fuente: Redalyc 2018.
 Elaboración propia.

Tabla 2
Sustentabilidad y su vinculación con la estrategia, la competitividad y las PyME

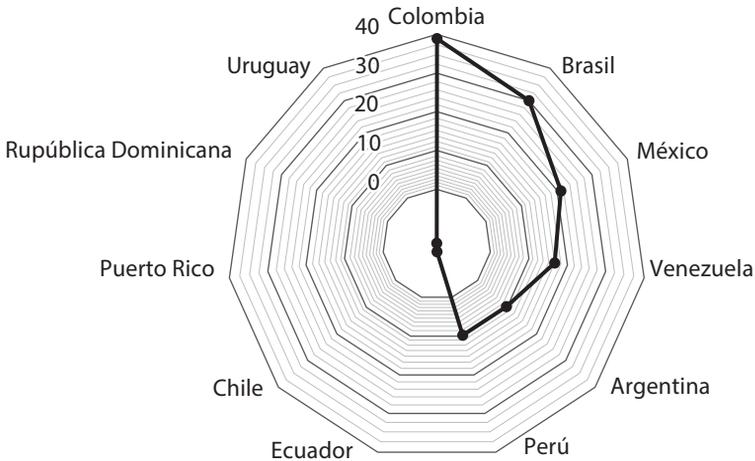
Sustentabilidad	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total
Turismo		1	1	6	6	2	3	6	10	12	7	12	6	4	4	1	81
Sustentabilidad y la empresa							1		3	1	2	5	2	2	3		19
Desarrollo		1	2	1	1	1		1	1		1		2	3		1	15
Políticas y programas gubernamentales						1		2	1		4		1		1		10
Sustentabilidad y RSC						1					2		1	1	1		6
Sustentabilidad en Latinoamérica	1	2											1		1		5
PyME			1			1			1					1			4
Comercio								1		1			1				3
Capital social					1				1								2
Estrategia														1	1		2
Competitividad															1		1
Innovación												1					1
ONG															1		1
Total	1	4	4	7	8	6	4	10	17	14	16	18	14	12	13	2	150

Fuente: Redalyc 2018.
 Elaboración propia.

utilizados por las PyME. En este sentido la tabla 3 muestra la muy vaga investigación sobre los temas de responsabilidad social y de sustentabilidad en la región, particularmente en las pequeñas y medianas empresas.

Dadas estas circunstancias, y al ser la academia el principal vínculo entre la información y las empresas, es necesario que se redoblen esfuerzos para que se pueda lograr una mejor captura y procesamiento de la información que les sirva no solo a las empresas pequeñas sino a cualquier otra empresa. En pocas palabras, la academia debe trabajar en entender mejor el tema, traducirlo y ayudar a las empresas a implementarlo.

Tabla 3
Número de publicaciones por país



Fuente: Redalyc 2018.
Elaboración propia.

Finalmente, se presenta una breve metodología que puede ser utilizada por las PyME para implementar acciones de sosten-

tabilidad, con un enfoque lo suficientemente simple como para comenzar cuanto antes a trabajar en el tema.

OPORTUNIDADES Y CONCLUSIONES

Suponiendo que sea cierto que la sustentabilidad genera mayores beneficios económicos o simplemente que la búsqueda de la sustentabilidad en la empresa puede llevar a eficiencias operativas, entonces valdría la pena cuestionarnos si las PyME son proclives a esta dinámica y, de ser así, ¿cómo?, ¿por dónde empezar?

La respuesta, que bien podría estar en el aire (Dylan 1963), en realidad se encuentra en “la CIMA”.

La CIMA es un acrónimo de los pasos que puede llevar a cabo la PyME y cualquier otra empresa para adoptar una estrategia de sustentabilidad que genere valor al interior y al exterior de la firma. La CIMA consta de acciones específicas sobre las que la firma puede implementar inmediatamente sin necesariamente incurrir en un costo, para adoptar una estrategia de sustentabilidad.

Lo primero que hay que hacer, para llegar a la CIMA, es pensar que el tamaño de la empresa no debe de ser la causa de adoptar una estrategia sustentable. De hecho, cualquier empresa, por diminuta que sea, puede lograrlo.

La CIMA consiste en generar valor en la empresa, valor compartido al interior y al exterior con sus agentes de interés, con sus accionistas, sus proveedores, sus clientes, sus empleados, el gobierno, y hasta la competencia.

La CIMA es la estrategia de Conocer, Innovar, Medir y Accionar que lleva a generar valor económico, social y ambiental. ¿En qué consiste la CIMA?

En Conocer

Conocer a tu consumidor, cuáles son sus preferencias, cuáles son las tendencias de tu consumidor, la potencialidad de sus necesidades.

Conocer a tu competencia. ¿En dónde está, quién es, qué hace, cómo produce? El conocimiento es indispensable para la competitividad. No dejar que la competencia determine el mercado. Compra, en la medida de tus posibilidades, el producto de tu competencia y analízalo, conócelo, entiéndelo y una vez hecho esto, compara con tus productos, qué haces bien tú, qué hace bien tu competencia y toma acciones.

Conoces a tu empresa. ¿Sabes qué produces, cómo lo produces, sabes quiénes lo producen? ¿Conoces a tu empleado, a tu cadena de valor, a tus activos, a tus recursos, te conoces en realidad? ¿Sabes qué recursos son los que estratégicamente le dan valor a tu firma?

Conocer equivale a entender las tendencias del mercado, tus fortalezas y tus debilidades.

En Innovar

El conocimiento de tus clientes, tu competencia y tu empresa debe ser el resultado de un proceso en el que has investigado en dónde estás y hacia dónde vas. Indagar te lleva a entender qué haces y cuestionarte si lo que haces lo puedes hacer mejor. Hacer mejor es rediseñar tus productos y servicios pensando en cómo puedes generar mayor valor económico, social y ambiental. Innovar es también mejorar la manera de hacer las cosas. Es salir de los paradigmas tradicionales de organización y producción con el fin de incluir a la sociedad/comunidad en tus metas. Tu meta debe ser la de mejorar lo

que haces. Un rediseño te ayuda, desde luego, a reducir tus costos. No pienses que el rediseño implica hacer de cero las cosas. Implica repensar tus procesos, saber qué sí te ha funcionado, qué no y qué has hecho en ese sentido. Indagar te lleva a innovar, a hacer las cosas mejor. Y si, para innovar, hay que invertir, pues hay que pensar en la mejor manera de lograrlo; invertir en innovación no es necesariamente un elemento monetario. Innovar es generar beneficios, aumentar tu demanda, disminuir tus costos. Innovar no significa sacrificar tus utilidades. Ser sostenible significa adelantarte a la competencia de una manera responsable; y esto se logra innovando.

En **M**edir

Medir es indispensable para que una acción genere valor. La sustentabilidad requiere que midas, que monitorees, que sepas qué impacto están teniendo tus operaciones, que midas el uso de tus recursos naturales, humanos y financieros. Medir requiere saber cuánto haces hoy y establecer metas específicas sobre cada uno de tus recursos. Mide cuánto se gasta de agua, cuánto de electricidad, cuánto de materia prima y, desde luego, cuánto de los residuos que generas. Mide el impacto de tu empresa hacia el exterior. Evalúa el impacto que tienes en tu comunidad, tu municipio, tu Estado, tu país. Si el impacto es negativo, innova en los procesos para mejorar. Recuerda que medir implica recopilar y analizar la información para ser más eficiente, más rentable. Conforme más midas, seguramente encontrarás fuentes de mejora, de eficiencia. Mide, monitorea y establece metas.

En **A**daptar, **A**doptar, **A**prender y **A**ccionar

Adapta tus operaciones a fin de que lo que has aprendido durante el conocimiento y la innovación genere valor en tu empresa; no olvides medir. Adopta una visión hacia el futuro y piénsate en el tiempo, adopta mejores prácticas de empresas respetables. Aplaudes, reconoce a tu equipo por hacer bien las cosas y, cuando no, aprende de los errores. Aprende de tus éxitos, de tus fracasos. Aprende de tus clientes, de tu competencia, de sus clientes. Acciona. Toma decisiones hoy. La estrategia de sustentabilidad es entonces una estrategia de generación de valor, en que el conocimiento de tendencias, la innovación y rediseño de procesos, bienes o servicios, la medición y la acción te pueden llevar a lograr una mayor competitividad a la vez de que participas del esfuerzo de la sustentabilidad. Recuerda, mañana que llegues a tu negocio, ir directo a la CIMA.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Blackman, Allen, Bidisha Lahiri, William A. Pizer, Marisol Rivera-Planter y Carlos Muñoz-Piña. 2007. "Voluntary Environmental Regulation in Developing Countries: Mexico's Clean Industry Program". *Resources for the Future Discussion Paper* 07-36-REV.
- Dasgupta, Susmita, Hemamala Hettige y David Wheeler. 2000. "What Improves Environmental Compliance? Evidence from Mexican Industry". *Journal of Environmental Economics and Management* 39 (1): 39-66.
- Dylan, Bob. 1963. "Blowin' in the Wind". En *The Freewheelin' Bob Dylan*. Estados Unidos: Columbia Records.
- Freeman, Edward, Jeffrey Harrison, Andrew Wicks, Bidham Parman y

- Simone de Colle. 2010. *Stakeholder Theory. The State of the Art*. Cambridge: Cambridge University Press.
- González Lara, Mauricio. 2008. *Responsabilidad social empresarial*. México D. F.: Norma.
- Montiel, Iván, y Bryan Husted. 2009. "The Adoption of Voluntary Environmental Management Programs in Mexico: First Movers as Institutional Entrepreneurs". *Journal of Business Ethics* 88 (2): 349-63.
- Naciones Unidas. 2015. *Objetivos de desarrollo sostenible. 17 objetivos para transformar nuestro mundo*. Acceso: enero de 2016. <<http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/>>.
- Porter, Michael. 1985. *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Nueva York: Free Press.
- Porter, Michael, y Mark Kramer. 2011. "Creating Shared Value". *Harvard Business Review* 89 (1-2): 62-77. Acceso: enero de 2016. <<https://hbr.org/2011/01/the-big-ideacreating-shared-value>>.
- Porter, Michael, y Class van der Linde. 1995. "Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship". *Journal of Economic Perspectives* 9 (4): 97-118.
- Ruiz-Arredondo, José, Marisol Rivera-Planter y Carlos Muñoz-Piña. 2006. "Incentivos económicos de las empresas a participar en acuerdos ambientales voluntarios". *Gaceta Económica* 1: 248-81.
- Sistema de información científica. 2018. Redalyc. Universidad Autónoma de México.
- Weyzig, Francis. 2007. "Corporate Social Responsibility in Mexico". *Accountancy Business and the Public Interest* 6 (1): 1-157.

ANEXO

Objetivos de desarrollo sostenible

Objetivos	Definición	Retos	Oportunidades
Fin de la pobreza	Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo en 2030.	<p>Más de 700 millones de personas que viven en condiciones de pobreza extrema.</p> <p>La pobreza está ligada al desempleo, la exclusión social y la alta vulnerabilidad a los desastres y enfermedades que les impiden ser productivos.</p> <p>La gran mayoría de los pobres vive en dos regiones: Asia meridional y África subsahariana</p>	<p>Los gobiernos deben formular políticas y oportunidades de empleo.</p> <p>El sector privado podría ser más inclusivo para ayudar a reducir la pobreza.</p> <p>La comunidad científica y académica puede crear conciencia sobre los efectos de la pobreza.</p>
Hambre cero	Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible.	<p>Rápida degradación de nuestros suelos, agua, bosques y biodiversidad.</p> <p>El cambio climático pone mayor presión sobre los recursos de los que dependemos.</p> <p>Necesitamos una profunda reforma del sistema mundial de agricultura y alimentación si queremos nutrir a los 925 millones de hambrientos que existen actualmente.</p> <p>Desde 1900, el 75% de la diversidad de las cosechas se ha perdido en los campos. Un mejor uso de la biodiversidad agrícola puede contribuir a una alimentación sana, mejorar la vida de las comunidades agrícolas y hacer más resistentes y sostenibles los sistemas agrícolas.</p> <p>Si las mujeres agricultoras tuvieran el mismo acceso a los recursos que los hombres, el número de hambrientos en el mundo podría ser reducido en hasta 150 millones de dólares.</p> <p>Acceso a la electricidad en zonas rurales.</p>	<p>Si se hace de manera correcta, la agricultura, la silvicultura y las piscifactorías pueden suministrar comida nutritiva para todos y generar ingresos decentes, mientras se apoya el desarrollo de las gentes del campo y la protección del medio ambiente.</p> <p>Apoyar a los agricultores o a los mercados locales tomando decisiones sostenibles sobre la alimentación, además de luchar contra el desperdicio de los alimentos.</p> <p>La agricultura es el sector que más empleo produce en el mundo, suministrando la forma de vida de 40% de la población mundial. Es la mayor fuente de ingresos y trabajo en los hogares pobres rurales.</p> <p>500 millones de pequeñas granjas en el mundo, la mayoría de secano, proporcionan un 80% de los alimentos que se consumen en la mayor parte del mundo en desarrollo. Invertir en los pequeños agricultores, mujeres y hombres es una forma importante de aumentar la seguridad alimentaria y la nutrición para los más pobres, así como la producción de alimentos para mercados locales y mundiales.</p>

Salud bienestar	Garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades.	<p>Una proporción creciente de las muertes infantiles se encuentran en África subsahariana y Asia meridional. Cuatro de cada cinco muertes de niños menores de cinco años se producen en estas regiones.</p> <p>Los hijos de madres con estudios, incluso las que solo tienen estudios primarios, tienen más probabilidades de sobrevivir que los niños de madres sin educación.</p> <p>Lograr la cobertura sanitaria universal, en particular la protección contra los riesgos financieros, el acceso a servicios de salud esenciales de calidad y el acceso a medicamentos y vacunas seguros, eficaces, asequibles y de calidad para todos.</p> <p>Aumentar el uso de anticonceptivos.</p> <p>En 2020, reducir a la mitad el número de muertes y lesiones causadas por accidentes de tránsito en el mundo.</p>	<p>Aumentar sustancialmente la financiación de la salud y la contratación, el desarrollo, la capacitación y la retención del personal sanitario en los países en desarrollo, especialmente en los países menos adelantados y los pequeños Estados insulares en desarrollo.</p> <p>Reforzar la capacidad de todos los países, en particular los países en desarrollo, en materia de alerta temprana, reducción de riesgos y gestión de los riesgos para la salud nacional y mundial.</p> <p>Crear una mayor conciencia respecto de la importancia de la planificación familiar.</p>
Educación de calidad	Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos.	<p>La matrícula en la educación primaria en los países en desarrollo ha alcanzado el 91%, pero 57 millones de niños siguen sin escolarizar.</p> <p>Más de la mitad de los niños que no se han inscrito en la escuela viven en el África subsahariana.</p> <p>Se calcula que el 50% de los niños en edad de recibir educación primaria, pero que no asiste a la escuela, vive en zonas afectadas por los conflictos.</p> <p>En el mundo, 103 millones de jóvenes no tienen un nivel mínimo de alfabetización, más del 60% son mujeres.</p>	<p>Que los gobiernos den prioridad a la educación en las políticas y en las prácticas.</p> <p>Solicitar que los gobiernos asuman el compromiso de proporcionar enseñanza primaria gratuita para todos, especialmente para los grupos vulnerables o marginados.</p> <p>Alentar a que el sector privado invierta recursos en el desarrollo de centros educativos y en la elaboración de herramientas pedagógicas.</p> <p>Instar a las ONG a que trabajen con los jóvenes y otros grupos para promover la importancia de la educación en las comunidades locales.</p>

Objetivos	Definición	Retos	Oportunidades
Igualdad de género	Lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y las niñas.	<p>En 2014, 143 países tenían garantizada en sus constituciones la igualdad entre hombres y mujeres, pero otros 52 países aún no habían contraído este importante compromiso.</p> <p>En algunos países, las niñas se ven privadas de acceso a asistencia sanitaria o a una nutrición adecuada, lo que conlleva una mayor tasa de mortalidad.</p> <p>El matrimonio infantil afecta a las niñas mucho más que a los niños. A nivel mundial, casi 15 millones de niñas menores de 18 años contraen matrimonio cada año, esto es, unas 37.000 al día.</p> <p>El empoderamiento de las mujeres y las niñas es fundamental para impulsar el crecimiento económico y promover el desarrollo social.</p>	<p>Invertir en programas de educación para las niñas y aumentar la edad para contraer matrimonio puede generar unos beneficios de 5 dólares por cada dólar gastado. La inversión en programas que mejoran las actividades generadoras de ingresos para las mujeres puede generar unos beneficios de 7 dólares por cada dólar gastado.</p> <p>Aportar fondos para las campañas educativas que intentan frenar prácticas culturales como la mutilación genital femenina y cambiar las leyes que limitan los derechos de las mujeres y las niñas y que les impiden desarrollar todo su potencial.</p>
Agua limpia y saneamiento	Garantizar la disponibilidad de agua y su gestión sostenible y el saneamiento para todos.	<p>Aproximadamente 1.800 millones de personas en todo el mundo utilizan una fuente de agua potable que está contaminada por restos fecales.</p> <p>Unos 2.400 millones de personas carecen de acceso a servicios básicos de saneamiento, como retretes y letrinas.</p> <p>La escasez de agua afecta a más del 40% de la población mundial y este porcentaje podría aumentar.</p> <p>Más del 80% de las aguas residuales resultantes de la actividad humana se vierte en los ríos o en el mar sin ningún tratamiento, lo que provoca su contaminación.</p> <p>Más de 2 millones de personas mueren cada año por enfermedades diarreicas en todo el mundo. La falta de higiene y el agua insalubre son responsables de casi el 90% de estas muertes, y afectan principalmente a los niños.</p>	<p>Las organizaciones de la sociedad civil deben trabajar para exigir que los gobiernos rindan cuentas, invertir en investigación y desarrollo de los recursos hídricos y promover la inclusión de las mujeres, los jóvenes y las comunidades indígenas en la gobernanza de los recursos hídricos.</p> <p>Colaborar en las campañas del Día Mundial del Agua y el Día Mundial del Retrete, que tienen por objeto proporcionar información e inspiración para adoptar medidas sobre cuestiones de higiene.</p>

<p>Energía asequible y no contaminante</p>	<p>Garantizar el acceso a una energía asequible, segura, sostenible y moderna para todos.</p>	<p>La energía es el factor que contribuye principalmente al cambio climático, y representa alrededor del 60% de todas las emisiones mundiales de gases de efecto invernadero.</p> <p>Más de 1.200 millones de personas –una de cada cinco personas de la población mundial– viven sin electricidad. La mayoría se concentra en una docena de países de África y Asia.</p> <p>2.800 millones de personas dependen de la leña, el carbón vegetal, el estérco y la hulla para cocinar y calentarse, lo que provoca más de 4 millones de muertes prematuras al año por contaminación del aire en locales cerrados.</p>	<p>Un sistema energético bien establecido apoya todos los sectores: desde las empresas, la medicina y la educación a la agricultura, las infraestructuras, las comunicaciones y la alta tecnología.</p> <p>El mundo debe triplicar su inversión anual en infraestructuras de energía sostenible y pasar de los 400.000 millones de dólares actuales a 1,25 billones de dólares en 2030.</p> <p>Los países pueden acelerar la transición a un sistema energético asequible, fiable y sostenible invirtiendo en recursos energéticos renovables, dando prioridad a las prácticas de alto rendimiento energético y adoptando tecnologías e infraestructuras de energía no contaminante.</p> <p>Las empresas pueden mantener y proteger los ecosistemas para poder utilizar y desarrollar fuentes hidroeléctricas de electricidad y bioenergía, y comprometerse a satisfacer el 100% de sus necesidades operacionales de electricidad a partir de fuentes de energía renovable.</p> <p>Los empleadores pueden reducir la demanda interna de transporte dando prioridad a las telecomunicaciones, e incentivar los modos de transporte de menor consumo energético, como el transporte ferroviario, por encima del transporte aéreo o por carretera.</p> <p>Los inversores pueden invertir más en servicios de energía sostenible, introduciendo rápidamente nuevas tecnologías en el mercado a partir de una amplia base de proveedores.</p>
--	---	--	--

Objetivos	Definición	Retos	Oportunidades
<p data-bbox="176 1273 300 1380">Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos.</p> <p data-bbox="386 1273 509 1485">Trabajo decente y crecimiento económico</p>	<p data-bbox="176 649 330 1244">La erradicación de la pobreza solo es posible mediante empleos estables y bien remunerados. Casi 2.200 millones de personas viven por debajo del umbral de pobreza de 2 dólares de los Estados Unidos.</p> <p data-bbox="442 649 520 1244">El desempleo mundial aumentó de 170 millones de personas en 2007 a casi 202 millones de personas en 2012, de los cuales unos 75 millones son mujeres y hombres jóvenes.</p> <p data-bbox="554 649 655 1244">Además de crear empleos, también tenemos que mejorar las condiciones de unos 780 millones de mujeres y hombres que trabajan, pero no ganan lo suficiente para que ellos y sus familias puedan salir de la pobreza.</p> <p data-bbox="666 649 711 1244">Además, las mujeres y las niñas deben tener igual acceso y las mismas oportunidades que los hombres y los niños en el empleo.</p>	<p data-bbox="176 102 408 638">Ofrecer a los jóvenes la mejor oportunidad de transición a un empleo decente requiere invertir en educación y formación de la mayor calidad posible, dotar a los jóvenes de las aptitudes que se ajusten a las demandas del mercado de trabajo, darles acceso a la protección social y los servicios básicos independientemente de su tipo de contrato, y garantizar la igualdad de condiciones para que todos los jóvenes aspirantes puedan lograr un empleo productivo sin tener en cuenta su género, su nivel de ingresos o sus antecedentes socio-económicos.</p> <p data-bbox="420 102 543 638">Los gobiernos pueden trabajar para construir economías dinámicas, sostenibles, innovadoras y centradas en las personas, promoviendo en particular el empleo de los jóvenes y el empoderamiento económico de las mujeres, así como el trabajo decente para todos.</p> <p data-bbox="588 102 688 638">Las autoridades y las comunidades locales pueden renovar y planificar sus ciudades y asentamientos humanos con miras a fomentar la cohesión comunitaria y la seguridad de las personas y estimular la innovación y el empleo.</p>	
<p data-bbox="729 1273 968 1380">Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación.</p> <p data-bbox="789 1273 912 1485">Innovación e infraestructura industrial</p>	<p data-bbox="729 649 935 1244">Entre 1.000 y 1.150 millones de personas carecen de acceso a servicios de telefonía fijas. En todo el mundo, 2.500 millones de personas carecen de acceso a servicios básicos de saneamiento y casi 800 millones de personas carecen de acceso al agua. En los países en desarrollo, apenas el 30% de la producción agrícola se somete a procesamiento industrial.</p>	<p data-bbox="729 102 834 638">El crecimiento económico, el desarrollo social y la acción contra el cambio climático dependen en gran medida de la inversión en infraestructuras, desarrollo industrial sostenible y progreso tecnológico.</p> <p data-bbox="845 102 890 638">Podemos establecer normas y reglamentos que garanticen la gestión sostenible de los proyectos e iniciativas empresariales.</p> <p data-bbox="901 102 974 638">Podemos colaborar con las organizaciones no gubernamentales y con el sector público en la promoción del crecimiento sostenible en los países en desarrollo.</p>	

<p>Ciudades y comunidades sostenibles</p>	<p>Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos incluyan inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles.</p>	<p>La desigualdad es motivo de gran preocupación. Hay 828 millones de personas que viven en barrios marginales y esta cifra sigue aumentando. Los niveles de consumo de energía y de contaminación en las zonas urbanas son también preocupantes. Aunque las ciudades ocupan solo el 3% de la superficie terrestre, representan entre un 60% y un 80% del consumo de energía y el 75% de las emisiones de carbono.</p> <p>Muchas ciudades son también más vulnerables al cambio climático y a los desastres naturales debido a su elevada concentración de personas y su ubicación, por lo que reforzar la resiliencia urbana es crucial para evitar pérdidas humanas, sociales y económicas.</p> <p>El costo de una deficiente planificación urbanística puede apreciarse en los enormes barrios marginales, el intrincado tráfico, las emisiones de gases de efecto invernadero y los extensos suburbios de todo el mundo. Los barrios marginales son un lastre para el PIB y reducen la esperanza de vida.</p>	<p>Participar activamente en la gobernanza y la gestión de su ciudad.</p> <p>Tomar nota de lo que funciona y de lo que no funciona en la comunidad.</p>
<p>Producción y consumo responsables</p>	<p>Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles.</p>	<p>Cada año, alrededor de un tercio de todos los alimentos producidos –el equivalente a 1.300 millones de toneladas, por un valor aproximado de 1 billón de dólares– termina pudriéndose en los cubos de basura de los consumidores y los minoristas, o deteriorándose a causa de las deficientes prácticas de recolección y transporte.</p> <p>En lo que respecta a los consumidores, los hogares consumen el 29% de la energía mundial y contribuyen al 21% de las emisiones de CO2 resultantes.</p>	<p>Las empresas pueden encontrar nuevas soluciones que ofrezcan modalidades de consumo y producción sostenibles reducida en interés de las empresas.</p> <p>La identificación en la cadena de valor de los “puntos críticos” donde las intervenciones tienen mayor potencial para mejorar los efectos ambientales y sociales del sistema en su conjunto es un primer paso fundamental.</p> <p>Las empresas pueden también utilizar su poder innovador para diseñar soluciones que puedan inspirar y motivar a las personas a llevar estilos de vida más sostenibles, reduciendo los efectos y aumentando el bienestar.</p> <p>Como consumidor existen dos formas principales de ayudar:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Reducir los desechos; y 2. Actuar de forma reflexiva a la hora de comprar y optar por una opción sostenible siempre que sea posible.

Objetivos	Definición	Retos	Oportunidades
Acción por el clima	<p>Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos.</p>	<p>El cambio climático es consecuencia de la actividad humana y está amenazando nuestra forma de vida y el futuro de nuestro planeta.</p> <p>Los fenómenos meteorológicos extremos y el aumento del nivel del mar están afectando a las personas y sus bienes en los países desarrollados y en los países en desarrollo.</p>	<p>Muchos dirigentes empresariales de todo el mundo se han dado cuenta de que el cambio climático y la degradación ambiental plantean nuevos e importantes riesgos y oportunidades para la competitividad, el crecimiento y el desarrollo de sus empresas, y están convirtiendo el desafío climático en una oportunidad de mercado.</p> <p>Las empresas están aportando soluciones climáticas mediante la innovación y las inversiones a largo plazo en eficiencia energética y en desarrollo con bajas emisiones de carbono.</p> <p>Las empresas pueden ser parte de la solución si se comprometen a eliminar las emisiones de carbono de sus operaciones y cadenas de suministro. Pueden hacerlo de diversas formas: • Mejorando su eficiencia energética • Reduciendo la huella de carbono de sus productos, servicios y procesos • Estableciendo metas para la reducción de las emisiones de carbono en consonancia con la climatología • Aumentando la inversión en el desarrollo de productos y servicios innovadores e inclusivos, climáticamente inteligentes y con bajo nivel de emisión de carbono • Preparándose para adaptarse al cambio climático y reforzando la resiliencia en sus operaciones, las cadenas de suministro y las comunidades en las que operan.</p>

Vida sub-marina	<p>Conservar y utilizar en forma sostenible los océanos, los mares y los recursos marinos para el desarrollo sostenible.</p>	<p>Los niveles de residuos en los océanos, cada vez mayores, están teniendo un gran impacto ambiental y económico. La basura marina afecta a la diversidad biológica porque los organismos pueden enredarse en los detritos o ingerirlos, lo que puede matarlos o hacer imposible su reproducción.</p> <p>Un 20% de los arrecifes de coral ha sido destruido y no se observan perspectivas de recuperación. Aproximadamente el 24% de los arrecifes restantes está en peligro inminente de desaparición por presiones humanas, y un 26% está en riesgo de desaparición a más largo plazo.</p> <p>La mala gestión del medio marino provoca la sobrepesca. La pérdida de beneficios económicos del sector pesquero se estima en unos 50.000 millones de dólares anuales.</p>	<p>Las zonas marinas protegidas contribuyen a la reducción de la pobreza aumentando los ingresos y mejorando la salud de las personas.</p> <p>Para conservar la diversidad biológica y garantizar un futuro sostenible para la industria pesquera, es preciso establecer sistemas de zonas protegidas por los gobiernos que sean integrales, eficaces y de gestión equitativa.</p> <p>A nivel local, al comprar productos o consumir alimentos procedentes de los océanos deberíamos tomar decisiones respetuosas con los mismos y consumir solamente lo que necesitamos.</p> <p>Debemos eliminar en lo posible el uso del plástico y organizar actividades de limpieza de las playas.</p>
	<p>Gestionar sosteniblemente los bosques, luchar contra la desertificación, detener e invertir la degradación de las tierras y detener la pérdida de biodiversidad.</p>	<p>Alrededor de 1.600 millones de personas dependen de los bosques para su subsistencia.</p>	<p>Las zonas protegidas bien gestionadas contribuyen a tener ecosistemas saludables, lo que a su vez redunda en la salud de las personas. Por tanto, es esencial garantizar la participación de las comunidades locales en el desarrollo y la gestión de estas zonas protegidas.</p>
Vida de ecosistemas terrestres		<p>La degradación de la Tierra afecta directamente a casi el 75% de los pobres del mundo.</p>	<p>Concienciar a nuestra propia comunidad sobre la realidad de la violencia y sobre la importancia de construir sociedades pacíficas y justas, y determinar de qué manera podemos contribuir a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en nuestra vida cotidiana.</p>

Objetivos	Definición	Retos	Oportunidades
Paz, justicia e instituciones sólidas	Promover sociedades, justas, pacíficas e inclusivas.	<p>El poder judicial y la Policía están entre las instituciones más afectadas por la corrupción.</p> <p>La corrupción, el soborno, el robo y el fraude fiscal cuestan alrededor de 1260 millones de dólares para los países en desarrollo al año; esta cantidad de dinero podría ser utilizada para elevar por encima de los 1,25 dólares diarios a las personas que viven con menos de ese dinero durante un mínimo de seis años.</p> <p>La tasa de niños que abandonan la escuela primaria en los países afectados por los conflictos alcanzó el 50 por ciento en 2011, que representa a 28,5 millones de niños, mostrando el impacto de las sociedades inestables en uno de los principales objetivos de la agenda después de 2015: la educación.</p>	<p>Impulsar el cambio y promover la inclusión y el respeto hacia las personas de diferente procedencia, origen étnico, religión, género, orientación sexual u opinión. Juntos podemos ayudar a mejorar las condiciones para lograr una vida digna para todos.</p> <p>Ejercer nuestro derecho a exigir que los funcionarios elegidos rindan cuentas de su actuación. Ejercer nuestro derecho a la libertad de información y compartir nuestra opinión con los representantes elegidos.</p>
Alianzas para lograr los objetivos	Revitalizar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible	Para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible, debemos unirnos todos –los gobiernos, la sociedad civil, los científicos, el mundo académico y el sector privado–.	<p>Todos los países deberán elaborar regularmente exámenes de los progresos realizados, que contarán con la participación de la sociedad civil, las empresas y representantes de los distintos grupos de interés.</p> <p>Alentar a los gobiernos a asociarse con las empresas para la aplicación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.</p>

Fuente: elaboración propia con base en la información de Naciones Unidas, 2015.

4 **Articulación de los GAD con el emprendimiento en ciudades posdesastres. Caso Portoviejo**

**Baly Ilovasky Vera Montenegro
María José Valarezo Molina**

INTRODUCCIÓN

Mucho se ha escrito sobre el desarrollo local, el emprendimiento, el emprendedor y el crecimiento económico en los territorios, los componentes con los que se interactúan y el papel que juegan los gobiernos nacionales, regionales, provinciales y municipales y su rol como ente articulador. Este trabajo busca mostrar la importancia que tiene el apoyo y la articulación de un GAD Municipal, como el de Portoviejo, al emprendimiento como base para la reactivación económica en situaciones posdesastres naturales como lo sucedido el pasado 16 de abril de 2016, cuando un terremoto devastó la ciudad.

ENFOQUE TEÓRICO

La reactivación económica por medio del desarrollo local

La reactivación económica, también conocida como recuperación, es una de las fases del ciclo económico, que es la parte ascendente, donde se conjugan varios elementos que inciden y tienen efectos multiplicadores sobre la actividad económica, en la cual lo que se requiere es que la producción, las ventas y sus beneficios se incrementen, y muchas recuperaciones son antecedidas por crisis y depresiones, como lo describiera Wesley Mitchell:

Las crisis no son más que una característica de los ciclos económicos recurrentes. En vez de un estado normal de la economía, interrumpida solo por crisis ocasionales, ahora se acepta un estado de continua fluctuación de la economía, variando continuamente con ritmo más o menos regular. Se acepta que a una crisis siga una depresión, que a esta siga la recuperación y a esta la prosperidad, la que a su vez precede a una nueva crisis. (Mitchell 1927)

Las crisis dan la oportunidad de mejorar y recuperarnos, y una de las formas de recuperación o de reactivación económica es por medio del desarrollo económico desde los territorios que se conoce como desarrollo local y se genera cuando sus autoridades locales identifican y priorizan las necesidades y recursos productivos que poseen para, de esta forma, poder orientar y garantizar a la población mejorar sus condiciones de vida, tomando en cuenta que el desarrollo local es un proceso, tal como lo citara Albuquerque (2003), refiriéndose al desarrollo local como una estrategia que

debe orientarse, en suma, a asegurar mejores condiciones de vida de la población local, tratando de centrarse fundamentalmente (aunque no siempre exclusivamente) en la mejor utilización de los recursos locales, a fin de promover nuevas empresas y puestos de trabajo locales (p. 12).

Otros autores lo describen como un desarrollo económico local y precisan también que se trata de un proceso estructural y dinámico, como lo citara Mario D (2006, 124): “El Desarrollo Económico Local es el proceso de la dinámica económica, social y política de un área geográfica específica”. En trabajo de la CEPAL de Aghón, Albuquerque y Cortés (2001), lo describen como “El desarrollo económico local es un proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de una ciudad, comarca o región”.

Los procesos de crecimiento se encuentran compuestos por factores y actores. Entre los principales que influyen directamente en esta dinámica estarían los factores políticos, los económicos y los sociales. En función de las situaciones y acciones que se presenten, uno de estos tendrá más ponderación que los demás.

En relación con los actores, se puede destacar como los más relevantes a los GAD, sean estos provinciales, municipales o parroquiales urbanos o rurales, a la sociedad civil, al sector público, privado y al capital social. Todos ellos articulados podrán generar competitividad en el proceso del desarrollo económico local.

Respecto de los factores que intervienen están la dotación de recursos humanos y naturales, infraestructura, financieros hasta los medioambientales; y todos tienen relación entre sí dependiendo del tipo de crecimiento. Entre tanto, los actores tienen al gobierno local con todo su aparataje gubernamental; la sociedad civil, que son los ciudadanos del territorio; el sector privado, que estaría re-

presentado por todo lo relacionado con la generación de bienes y servicios para el consumo de la localidad o región, lo que conlleva a manifestar que dentro del desarrollo económico local existen modelos de crecimiento económico regional y que dependerán de cada territorio y de los factores y actores que estén participando en el mismo.

En relación con los modelos de crecimiento económico regional, hay varios autores que han escrito en este campo. Entre los más destacados están Markusen (1987), Stöhr-Taylor (1981), Richardson (1973) y Andersson-Kuenne (1987), quienes describen que el crecimiento debe ser apoyado con la planificación. En el trabajo de Mario Tello (2006, 111) se hace referencia a lo descrito por dos autores sobre el asunto: “El crecimiento regional puede ser generado, complementado o apoyado por un planeamiento regional que focalice el *crecimiento territorial* de las regiones conformadas por ciudades centros e interiores-rural y urbano (Weaver 1984; Berry 1972)”. En Ecuador, desde la puesta en ejecución del Plan Nacional de Desarrollo para el Buen Vivir como política de Estado, y varios cuerpos de ley como el Código Orgánico de Ordenamiento Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD) y el Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas, que contiene los instrumentos con los que los GAD, pueden efectuar en forma ordenada y planificada los planes y actividades que contribuirán para el desarrollo y crecimiento económico de sus territorios, los mismos que deberán ser construidos conjuntamente con la participación de la población para que así se logre un desarrollo endógeno.

Desarrollo endógeno

Cuando la población de un territorio participa con iniciativas, propuestas, planes y proyectos, el desarrollo se fortalece considerablemente porque esta misma colectividad conoce de cerca las necesidades, los problemas, y los recursos con los que cuenta, lo cual permitirá, de una forma eficiente, la construcción de las soluciones y plantear políticas públicas que contribuyan al desarrollo económico local.

Vásquez (2007, 183-210), en su investigación “Desarrollo endógeno: Teorías y políticas de desarrollo territorial”, cita:

Las estrategias de ‘desarrollo desde abajo’, que permiten movilizar y canalizar los recursos y las capacidades existentes en el territorio, conducen al progreso económico, cuando los actores locales interactúan entre sí, se organizan y realizan sus iniciativas de forma consistente y coordinada (Stöhr 1981).

Otros autores manifiestan que las iniciativas de los actores locales son fundamentales para un eficiente desarrollo local: “Los actores locales, a través de sus iniciativas y decisiones de inversión y de la participación en la formulación y gestión de las políticas, contribuyen al desarrollo y la dinámica productiva de una localidad, un país o un territorio” (Friedmann y Weaber 1979, citado en Vásquez 2007). De lo descrito anteriormente, podemos resumir que el desarrollo endógeno conlleva un adecuado desarrollo del crecimiento económico local, en razón de que los proyectos son el producto de una capacidad creadora de la población que lleva a la generación de emprendimientos que van a solucionar las necesidades de la población. Para una mejor visualización, se detalla el siguiente gráfico:

Gráfico 1

Ámbitos principales de actuación de las iniciativas locales de desarrollo

Fuente y elaboración: Alburquerque 2003.

La diversificación productiva y las creaciones de nuevas empresas son los emprendimientos que llevan a un desarrollo económico local endógeno; es decir, propuestas planteadas desde el interior del territorio por quienes conocen sus propias debilidades y fortalezas.

Emprendimiento

Hay varios autores que han escrito sobre los conceptos y definiciones de emprendimiento. Herrera y Montoya (2013, 22) recogen lo manifestado por algunos de ellos:

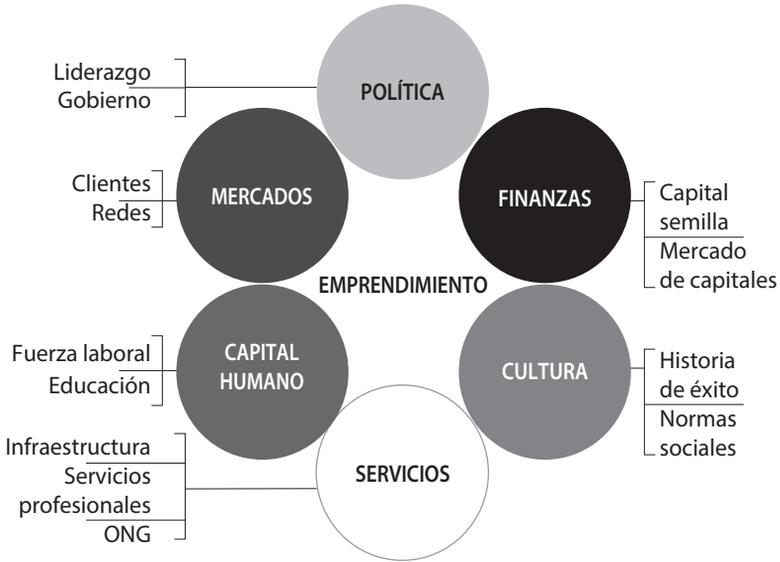
El emprendimiento es uno de los motores utilizados para el crecimiento de las economías desarrolladas y en desarrollo, especialmente en Asia, donde los empresarios buscan introducir innovaciones que se valoricen tanto en sus países de origen como en el extranjero (Terjesen y Hessels 2009), motivo por el cual Asia Pacífico es reconocida como una de las potencias de la nueva economía mundial, resaltando la participación de Japón y China (Murphy 1995; Kshetri y Dholakia 2011; Wielemaker y Gedajlovic 2011).

Y se las reconoce por el crecimiento económico que han tenido en los últimos años y el desarrollo sostenido que se ha generado por medio de los emprendimientos que se han producido en estos países. Para poder desarrollar estos emprendimientos, es necesario conocer que una correcta planeación es necesaria e imprescindible, y deberá contener elementos que nos permitan conocer cuál va a ser el bien o servicio en el cual voy a emprender, y todo esto confluye en un ecosistema de emprendimiento. Así lo apuntan Auletta y Rivera (2011, 8) que manifiestan que un “ecosistema de emprendimiento es una comunidad de negocios donde un conjunto de individuos y organizaciones producen y asocian ideas de negocios, habilidades, recursos financieros y no financieros que resultan en empresas dinámicas”. A continuación, me permitiré describir un gráfico sobre el ecosistema del emprendimiento (gráfico 2).

Como se citó en líneas anteriores, el ecosistema es una comunidad de individuos que lleva a cabo los emprendimientos a los cuales se les denomina emprendedores, a quienes se considera pioneros, innovadores y que deben ser y tener unas características especiales que se describen en el siguiente gráfico 3.

Hay varios autores que han dado su definición de lo que es ser emprendedor. En su documento “Emprendimiento: factor clave para la nueva etapa de Chile”, Larroulet y Ramírez (2007,

Gráfico 2
Dominios de un ecosistema de emprendimiento



Fuente y elaboración: Isenberg 2010.

95) describen el concepto según las perspectivas de varios autores como

Joseph Schumpeter, economista austriaco nacionalizado estadounidense, quien señalaba que los emprendedores son personas innovadoras que introducen los cambios y crean nuevas combinaciones de factores, revolucionando los patrones de producción y generando así nuevas oportunidades. [...] Para Kirzner, el papel del emprendedor tiene una fuerza equilibradora dada por el descubrimiento de oportunidades inexploradas por los demás participantes del mercado, actuando como una alerta de las oportunidades existentes.

Gráfico 3
Características del emprendedor



Fuente: Flor 2011.

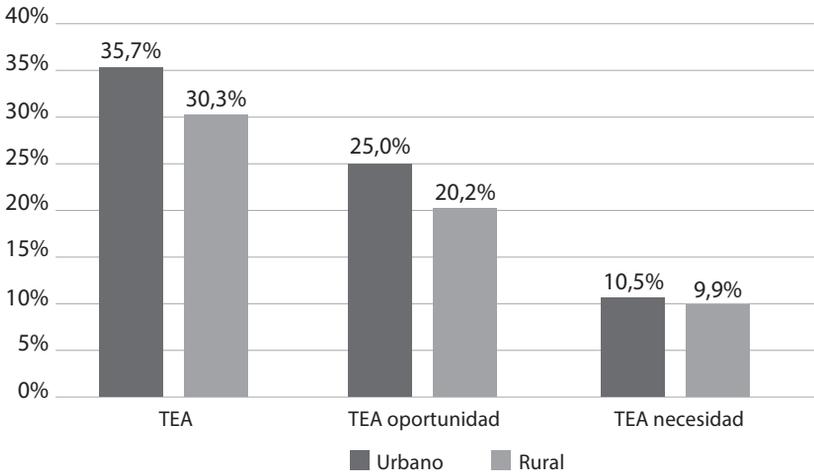
Elaboración: Baly Vera y Ma. José Valarezo.

Frank Knight (1971, 97), economista norteamericano y fundador de la Escuela de Chicago, describe al emprendedor como aquel que desarrolla principalmente dos capacidades. Por un lado, la de organizar y liderar todos los factores de producción necesarios en una empresa y, por otro, la de enfrentar la incertidumbre que significa iniciar una nueva actividad.

Todas las definiciones de los autores descritos anteriormente definen al emprendedor como innovador y creador de nuevas empresas que generan desarrollo y crecimiento económico a un territorio y al país donde se implementan. Desde hace ya varios años, existe el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), el cual

monitorea el emprendimiento y a los emprendedores en todo el mundo. Ecuador no es la excepción y el monitoreo en el país está a cargo de la Escuela de Posgrado en Administración de Empresas (ESPAE) de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL). Entre los datos importantes esta la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) por zona y motivación:

Gráfico 4
TEA en Ecuador



Fuente y elaboración: Lasio et al. 2016.

Según lo expresado por GEM ECUADOR 2015, “se debe destacar el surgimiento de comunidades de emprendedores, como Startup Weekend, Girls in Tech, Espiral, entre otras, en las principales ciudades del país (Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta), que buscan hacer crecer el *know how* y las habilidades de potenciales emprendedores mediante el *networking* y trabajo colaborativo” (Lasio et al. 2016, 29). Como parte del ecosistema, se encuentran las políticas y programas de gobierno que ayudan al desarrollo local

y nacional de los territorios. Lasio y otros (2016) lo describen en la siguiente tabla:

Tabla 1
Políticas y programas de gobierno, educación, soporte y desarrollo

Políticas y programas	Educación
Canalizar apoyo a través de la cámara de pequeña empresa para agilidad. Creación de compañías en un día. Ley de quiebra para emprendedores. Incentivos tributarios para inversionistas. Beneficios fiscales para emprendedores. Legislación laboral específica para empresas nuevas y pequeñas. Exoneración temporal de impuestos para la creación de negocios.	Fomento y promoción de carreras técnicas. Educar a potenciales inversionistas. Educación emprendedora desde la escuela. Sistema dual. Educación debe estimular creatividad, autosuficiencia y espíritu empresarial. Capacitación en asociatividad.
Soporte	Desarrollo
Reducir asimetrías de información sobre acceso a mercados. Acceso a servicios intensivos en conocimiento a emprendedores y empresas. Mentoría para no permitir errores básicos en el emprendimiento. Apoyo mediante financiamiento y difusión.	Creación de institución a cargo de emprendimiento e innovación a niveles central y regional o municipal. Crear una vinculación entre el sector privado con nuevas empresas. Promover ferias de negocios inclusivas.

Fuente y elaboración: Lasio et al. 2016.

Las políticas y programas son creados desde el gobierno central, en algunos casos, con la participación de los involucrados y beneficiarios en los territorios; en otros casos, sin su participación. Aun así, estos instrumentos permiten una articulación entre el GAD y los emprendedores que son los encargados de generar nuevos emprendimientos que ayudarán al crecimiento económico y al desarrollo local del territorio.

Articulación de actores y factores

Antes de pasar a analizar la articulación del GAD con los emprendedores, vamos a definir lo que es articulación, para lo cual hay varias palabras que el diccionario utiliza, entre ellas, unir, coordinar, juntar, concertar, cooperar. Entre todas ellas, utilizaremos la de coordinar acciones con las instituciones y actores para, de esta manera, poder avanzar con el desarrollo y el crecimiento económico del territorio.

Con respecto a articulación de actores para el desarrollo, Marsiglia (2010, 5) expresa lo siguiente:

En este sentido, la articulación de actores para el desarrollo local podría definirse como un proceso por el cual se establecen relaciones permanentes entre los actores-agentes de desarrollo de un territorio, en función de la búsqueda de objetivos comunes que trascienden los intereses particulares o sectoriales, sin anularlos, aunque puestos en situación de cooperar.

Asimismo, Claudio Tecco (2006, 225-6), citado por Marsiglia (2010, 8) describe que

el gobierno local puede actuar como “catalizador” de iniciativas originadas en la sociedad civil, pero no es suficiente esperar a que tales iniciativas sociales se produzcan por generación espontánea. Articular actores sociales requiere también ejercer liderazgos, y los gobernantes locales pueden asumir ese papel de líderes, tomando iniciativas que promuevan la asociación comunitaria, diseñando y proponiendo a la sociedad proyectos que potencien los recursos endógenos; proyectos que, una vez puestos en práctica, arrojen resultados positivos, capaces de producir un efecto de demostración que posibilite a la sociedad valorar el capital social como recurso para mejorar su calidad de vida.

En el caso del Ecuador, los GAD juegan un papel trascendental en razón de que son los catalizadores de las políticas públicas nacionales, así como las locales que se generan para fomentar e impulsar el desarrollo local en los territorios. Para el caso de la ciudad de Portoviejo, el alcalde, que es la máxima autoridad del territorio, su liderazgo y la rápida articulación permitieron recuperar de una forma rápida los medios de vida que se vieron afectados luego del terremoto que aconteció en la ciudad el 16 de abril de 2016. El COOTAD es un cuerpo legal que rige sobre los GAD en Ecuador y, en sus artículos 2 y 3, determina claramente sus objetivos y principios en los cuales se destacan los mecanismos de articulación coordinación y la sustentabilidad para el desarrollo para los GAD, entre los que se encuentra el de Portoviejo. A continuación se describe las partes pertinentes de los citados artículos:

Art. 2.- Objetivos.- Son objetivos del presente Código: [...]

h) La definición de mecanismos de articulación, coordinación y corresponsabilidad entre los distintos niveles de gobierno para una adecuada planificación y gestión pública.

Art. 3.- Principios.- El ejercicio de la autoridad y las potestades públicas de los gobiernos: [...] autónomos descentralizados se regirán por los siguientes principios: [...]

h) Sustentabilidad del desarrollo.- Los gobiernos autónomos descentralizados priorizarán las potencialidades, capacidades y vocaciones de sus circunscripciones territoriales para impulsar el desarrollo y mejorar el bienestar de la población, e impulsarán el desarrollo territorial centrado en sus habitantes, su identidad cultural y valores comunitarios. La aplicación de este principio conlleva asumir una visión integral, asegurando los aspectos sociales, económicos, ambientales, culturales e institucionales, armonizados con el territorio y aportarán al desarrollo justo y equitativo de todo el país. (EC 2010)

El mismo COOTAD también determina las circunscripciones territoriales para cada GAD, las que se encuentran descritas en el Título III en el art. 28 de este Código:

Cada circunscripción territorial tendrá un gobierno autónomo descentralizado para la promoción del desarrollo y la garantía del buen vivir, a través del ejercicio de sus competencias. Estará integrado por ciudadanos electos democráticamente quienes ejercerán su representación política. Constituyen gobiernos autónomos descentralizados: a) Los de las regiones; b) Los de las provincias; c) Los de los cantones o distritos metropolitanos; y, d) Los de las parroquias rurales. (EC 2010)

Los GAD tienen sus mandatos bien establecidos en el COOTAD, con relación a la promoción del desarrollo económico local de sus territorios. De ahí la gran importancia de su articulación con los entes generadores de desarrollo y riqueza que son los empresarios también llamados emprendedores. En el artículo 54 de la citada ley, nos encontramos con las funciones del GAD que, para el caso del cantón Portoviejo, es municipal:

Art. 54.- Funciones.- Son funciones del gobierno autónomo descentralizado municipal las siguientes: a) Promover el desarrollo sustentable de su circunscripción territorial cantonal, para garantizar la realización del buen vivir a través de la implementación de políticas públicas cantonales, en el marco de sus competencias constitucionales y legales; b) Diseñar e implementar políticas de promoción y construcción de equidad e inclusión en su territorio, en el marco de sus competencias constitucionales y legales; [...] h) Promover los procesos de desarrollo económico local en su jurisdicción, poniendo una atención especial en el sector de la economía social y solidaria, para lo cual coordinará con los otros niveles de gobierno; [...] p) Regular, fomentar, autorizar y controlar

el ejercicio de actividades económicas, empresariales o profesionales, que se desarrollen en locales ubicados en la circunscripción territorial cantonal con el objeto de precautelar los derechos de la colectividad. (EC 2010)

METODOLOGÍA

La metodología implementada fue una encuesta a una muestra del total de los comerciantes autónomos que suman un total de 1.200. Paralelamente se realizó un mapeo de la ubicación actual de los comerciantes autónomos de la ciudad de Portoviejo después del terremoto, en vista de que tuvieron que ser reubicados.

Luego se han contrastado ambos resultados y se ha generado de manera participativa un análisis del ecosistema del emprendimiento de los sectores identificados, haciendo principal énfasis en la articulación que está realizando el GAD del cantón Portoviejo.

Se utilizó también el método sintético por medio del cual se realizó el proceso de razonamiento que tiende a reconstruir un todo, a partir de los elementos distinguidos por el análisis.

DESCRIPCIÓN DE HALLAZGOS (tablas 2, 3 y 4)

Esta información corresponde a los flujos en millones de dólares que se han perdido en toda la provincia de Manabí, incluido el cantón Portoviejo, en cada uno de los sectores productivos. Como se puede ver, las cifras muestran la realidad económica, una crisis como la describe Mitchell (1927), pero también una gran

Tabla 2
Pérdidas económicas por sectores después del 16A.
Flujos perdidos en millones de dólares

	Manufactura	Comercio	Turismo	Total
Empresas grandes	79,4	86,5	4	169,9
Empresas medianas	2,7	50,9	3,2	56,8
Empresas pequeñas	5,1	62	6,5	73,6
Informales	4,7	85,9	5,9	96,5
Total	91,9	285,3	19,6	396,8

Fuente: Informe Comité de Reconstrucción, INEC, SENPLADES, MIDUVI.
 Elaboración propia.

Tabla 3
Sector agropecuario, acuacultor y pesquero.
Flujos perdidos en millones de dólares

Atún	33,80
Camarón	21,90
Pesca	14,70
Cacao	9,00
Pollo	5,90
Leche	4,30
Palma africana	4,00
Porcinos	1,10
Ganado	1,10
Plátano	0,80
Cebolla	0,10
Total	96,70

Fuente: Informe Comité de Reconstrucción, INEC, SENPLADES, MIDUVI.
 Elaboración propia.

oportunidad para la reactivación y el desarrollo local y endógeno desde los emprendimientos que se generaran en Portoviejo.

Tabla 4
**Afectaciones en unidades del sector hotelero
 y gastronómico de la provincia de Manabí**

Hoteles afectados en la provincia de Manabí			
Detalle	Pérdida total	Pérdida parcial	Totales
Hoteles afectados	88,00	100,00	188,00
Número de camas	7.137,00	41.214,00	48.351,00
Desempleo directo	493,00	733,00	1.226,00
Restaurantes afectados en la provincia de Manabí			
Detalle	Pérdida total	Pérdida parcial	Totales
Afectaciones totales	21,00	100,00	121,00
Número de sillas	3.426,00	3.911,00	7.337,00
Desempleo directo	108,00	388,00	496,00

Fuente: Informe Comité de Reconstrucción, INEC, SENPLADES, MIDUVI.
 Elaboración propia.

ACTIVIDADES O ESTRATEGIAS TOMADAS DE FORMA INMEDIATA

La ciudad de Portoviejo es la capital de la provincia de Manabí; cuenta con nueve parroquias urbanas y siete rurales, se encuentra a 28 km de la costa, tiene una población que sobrepasa los 300.000 habitantes. Esta ciudad se encuentra en el centro de la provincia de Manabí, estratégicamente bien ubicada, y es el corazón burocrático, económico, político y financiero de la provincia. Antes del terremoto del 16 de abril, el espacio donde se realizaba la mayoría de las actividades comerciales de la ciudad era el Centro Comercial Municipal (CCM), ubicado en el corazón comercial de la ciudad, el cual albergaba a cerca de 900 microempresarios (emprendedores) o también conocidos como comerciantes autónomos.

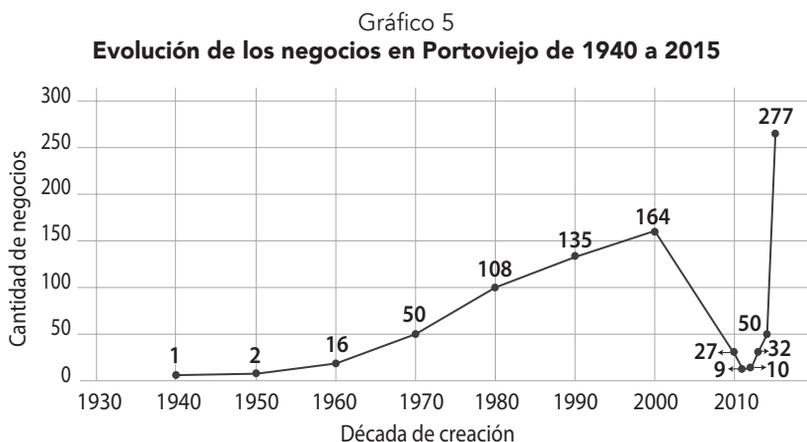
mos, además de los 600 comerciantes ambulantes que realizaban su actividad comercial en las calles y parterres alrededor del CCM:

Los comerciantes del CCM se suman a un grupo de más de 600 comerciantes que, antes del terremoto, ya ocupaban la vía pública. La ocupación comercial se realizaba en condiciones precarias y sin valor agregado. Se trataba de un grupo de microcomerciantes que se ubicaban en carpas al aire libre, en aceras, calles y portales, sin condiciones adecuadas tanto para los vendedores como para los consumidores. Las consecuencias no deseadas para la ciudad eran inseguridad, insalubridad, invasión de calles, portales, veredas, caos en el tráfico, contaminación ambiental, propagación de vectores, basura, entre otras. La ocupación de calles, veredas y portales restringía el derecho constitucional del disfrute pleno de la ciudad y sus espacios públicos. (Portocomercio 2016)

Una de las primeras actividades que realizó el GAD de Portoviejo de forma inmediata después del 16A, denominado así por la fecha en la que ocurrió el terremoto que devastó la ciudad y el casco comercial, 16 de abril de 2016, fue efectuar un censo a todos los comerciantes autónomos y de los negocios que se encontraban en esta zona ahora denominada Zona Cero, para, de esta forma, poder conocer de primera mano cuántos comerciantes se contaban. Los comerciantes asentados en el CCM¹ tenían negocios establecidos desde la década de 1940, y otros después de esta década, que, con la apertura, en 1976, del CCM, vieron la oportunidad de trasladar sus negocios a este lugar por su excelente ubicación, los que fueron aumentando década tras década. En la época de su

1. El CCM ocupaba toda una manzana de extensión. Su apertura se dio en 1976 y fue destruido mediante el sistema de implosión en razón que sus estructuras se vieron severamente afectadas.

apertura, albergaba a 50 comerciantes; ya a finales de la década de 1980, estos se incrementaron al doble, llegando a 108 comerciantes, y en 2015 277 nuevos negocios se establecieron llegando a un total de 881 comerciantes. A continuación, se presenta una evolución de lo descrito.



Fuente: Portocomercio 2016.
Elaboración propia.

Los comerciantes no solo se encontraban ubicados en el CCM, sino que estaban desplegados en lo que era el casco comercial de Portoviejo ahora denominado la zona cero, donde se encontraban varios tipos de emprendimientos, desde el comerciante ambulante que vendía agua, hasta negocios formalizados en locales comerciales que ofertaban electrodomésticos, ropa, telas, celulares, entre otros, que se vieron afectados por el perímetro que se estableció como zona cero y dejaron de tener sus medios de vida para poder sustentarse y desarrollarse económicamente.

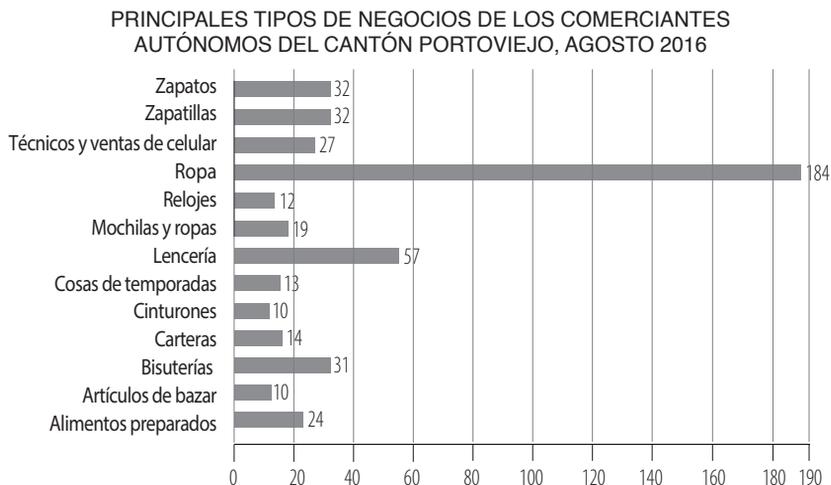
Frente a lo acontecido, el GAD Municipal tuvo que actuar inmediatamente, sobre todo para poder reactivar económicamente

a los comerciantes del perímetro del casco comercial que se encontraban establecidos, por lo que se activó un plan de acción de reactivación que lo lideró la empresa pública Portocomercio para poder reubicar a los comerciantes, sobre todo a los que se encontraban en el CCM y a los comerciantes ambulantes, con sus diferentes tipos de negocios.

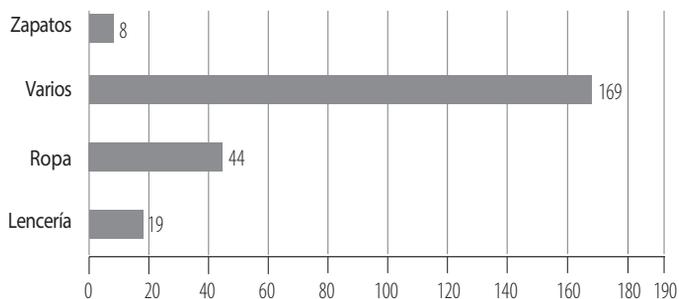
Después de algunos contactos con los comerciantes y del análisis de la mejor alternativa posible en esos momentos para la ciudad, fueron ubicados en la calle Alajuela desde Rocafuerte hasta Coronel Sabando; otros comerciantes fueron ubicados en la parroquia urbana Picoazá que se encuentra a 10 minutos de Portoviejo, y muchos emprendedores que tenían más formalizados sus negocios los reabrieron en sus domicilios, por lo que el comercio en la actualidad se encuentra desplegado por varias arterias de la urbe que, antes del 16A, eran netamente residenciales y pasaron a ser comerciales. A continuación, se presenta un gráfico que visualiza los diferentes tipos de comercios que existen en la actualidad tanto en la ciudad de Portoviejo en la calle Alajuela como en la parroquia Picoazá (gráfico 6).

La mayor actividad de los comerciantes en Portoviejo es la de venta de ropa, lencería, zapatos, bisutería y cosas de temporada. El sector burocrático, en su gran mayoría, se encuentra ubicado en las instalaciones de la Universidad Técnica de Manabí que alberga gran parte de las instituciones del aparato gubernamental. Con estas actividades descritas en los párrafos anteriores, se ha cumplido con uno de los objetivos planteados en el COOTAD que es la articulación que los GAD deben realizar, entre los diferentes actores que propenden al desarrollo del territorio. Así también, por ley, se determina que una de sus funciones es la de promover el desarrollo

Gráfico 6
**Emprendimientos establecidos luego del 16A en la calle Alajuela
 en Portoviejo y en Picoazá**



PRINCIPALES TIPOS DE NEGOCIOS EN LA PARROQUIA PICOAZÁ



Fuente: Portocomercio 2016.
 Elaboración propia.

sustentable y el desarrollo de procesos económicos no tan solo a corto plazo sino con una visión de mediano y largo plazo.

ACTIVIDADES Y ESTRATEGIAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO

En líneas anteriores, se pudo describir las estrategias y acciones a corto plazo que el GAD de Portoviejo llevó a cabo después del 16A como apoyo y articulación al emprendimiento como base para el desarrollo económico y sobre todo para reactivar los medios de vida sustentables que se encontraban interrumpidos, pero no solo se tienen que efectuar acciones o estrategias en el corto plazo, también hay que efectuarlas a mediano y a largo plazo.

El ecosistema del emprendimiento está compuesto por varios elementos que, debidamente articulados, van a propender al desarrollo de un territorio o región. El GAD de Portoviejo, incluso antes del 16A, se había trazado una agenda de acciones y estrategias para el crecimiento económico del territorio, para lo cual se estaría apoyando al emprendimiento como base del desarrollo, los proyectos como la Gran Villa Nueva de Portoviejo, que es un parque que contará con un parque de negocios empresariales, un parque comercial, y un parque cultural educativo. Con este proyecto se armonizarían los componentes del ecosistema. Su objetivo es dinamizar la economía y el desarrollo para convertirse en la nueva zona rosa de la ciudad.

En el ámbito de los proyectos turísticos, se ha considerado convertir a Crucita en un sector de inversión inmobiliario, gastronómico y turístico por las bondades naturales que posee. Allí se pueden practicar diferentes tipos de deportes acuáticos, así como el parapente para el que, debido a su perfecta ubicación, es uno de los mejores lugares de América Latina, y además con la ventaja de contar con una luminosidad de más 300 días al año y apenas a 30

minutos del centro urbano. Así también se encuentra el proyecto Ciudad Jardín, el cual implica convertir Portoviejo en una ciudad amigable con el medioambiente y esto se logrará con la construcción de espacios verdes y parques para el sano esparcimiento.

Dentro de lo urbano, se encuentra el proyecto Masa, cuyo objetivo primordial es el ordenamiento territorial de la ciudad, así como propiciar la inversión inmobiliaria en el territorio. El GAD se encuentra brindando todo el apoyo para que la inversión privada, compuesta por emprendedores dispuestos a correr los riesgos, llegue a esta ciudad con proyectos inmobiliarios como los del sector de salud, que incluyen la construcción de dos hospitales de segundo nivel.

A Portoviejo, por encontrarse en un valle netamente productivo, le es beneficiosa la generación de proyectos agroproductivos como el Complejo Industrial Agropecuario y Logístico, con el que se busca convertirse en una de las Zonas Estratégicas de Desarrollo Económico (ZEDE) para apoyar y articular a cada uno de los actores y factores del ecosistema del emprendimiento y del desarrollo.

CONCLUSIONES

Como se ha descrito en los párrafos anteriores, el desarrollo local se origina en los territorios en forma endógena y no es un desarrollo de un día para el otro; es un proceso que tiene varias aristas, pero la principal es el apoyo y la articulación por parte de los GAD en cada una de sus demarcaciones territoriales, que viene acompañado de varios elementos como planificación, estrategias, planes, programas y proyectos que acompañan para poder llevar un desarrollo y crecimiento económico del territorio. El crecimen-

to no debe ser tan solo económico; también hay que plantear que sea integral y que procure mejorar las condiciones de vida de la población. Por ello, es importante el tema de articulación que no es otra cosa que la coordinación de varios actores y factores en favor de la población.

El plan de reactivación económica elaborado por Portocomercio y los proyectos institucionales del GAD incorporan los elementos citados por Alburquerque (2003) en las iniciativas locales de desarrollo:

- a) Sistema de centros comerciales populares.
- b) Asistencia técnica, capacitación y mentoría.
- c) Acceso a microcréditos.
- d) Proyectos inmobiliarios.
- e) Proyectos turísticos.
- f) Ordenamiento territorial.

Como el desarrollo económico local es un proceso, el GAD Municipal debería aprovechar la oportunidad para fortalecer el desarrollo de su crecimiento económico por medio de políticas públicas, planes, programas y proyectos que contribuyan al desarrollo, así como lo describe el GEM en su informe (Lasio et al. 2016) en que describe cuatro elementos importantes que son: políticas y programas, educación, soporte y desarrollo. El Banco Mundial, en el libro *Ciudades competitivas*, describe claramente lo que es una ciudad competitiva y hacia dónde debe orientar su visión y su trabajo: “Una ciudad competitiva con éxito facilita que sus empresas e industrias generen empleos, incrementen su productividad y eleven los ingresos de sus ciudadanos. Mejorar la competitividad de una ciudad es un camino para erradicar la pobreza e incrementar la prosperidad compartida” (Banco Mundial 2015).

Para finalizar, si un GAD –sea este provincial, municipal o parroquial– no brinda el apoyo necesario al emprendimiento y no articula de una forma correcta entre sus actores y factores con los que cuenta en el territorio, difícilmente va existir un desarrollo local y mucho menos este territorio crecerá económicamente y ni si quiera se acercaría a pensar en convertirse una ciudad competitiva.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aghón, Gabril, Francisco Albuquerque y Patricia Cortés. 2001. *Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: un análisis comparativo*, LC/L.1549. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Albuquerque, Francisco. 2003. *Teoría y práctica del enfoque del desarrollo local. Informe de Consultoría de Capacitación en Desarrollo Territorial y Gestión del Territorio*, 12-9. Madrid: Instituto de Economía y Geografía, Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Andersson, Ake, y Robert Kuenne. 1987. “Regional Economic Dynamics”. *Handbook of Regional and Urban Economics*, 1: 201-53.
- Auletta, Nunzia, y Clariandys Rivera. 2011. “Un ecosistema para emprender”. *Debates IESA* 16 (4): 12-7.
- Banco Mundial. 2015. *Ciudades competitivas para empleos y crecimiento*. Washington: Clearance Center / The World Bank Group.
- EC. 2010. *Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD)*. Registro Oficial 303, Suplemento, 19 e octubre de 2010.
- Flor, Gary. 2011. *Guía para crear y desarrollar su propia empresa*. Quito: Ed. Ecuador FBT.
- Herrera, Carmen, y Luz Montoya. 2013. “El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización”. *Punto de Vista* 4 (7): 22.

- Isenberg, D. 2010. "How to start an entrepreneurial revolution". *Harvard Business Review*. Vol. 88. n.º 6.
- Knight, Frank. 1971 [1921]. *Risk, Uncertainty and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Larroulet, Cristián, y Macarena Ramírez. 2007. "Emprendimiento: Factor clave para la nueva etapa de Chile". *Estudios Públicos* 108: 93-116.
- Lasio, Virginia, Guido Caicedo, Xavier Ordeñana y Edgar Izquierdo. 2016. *Global Entrepreneurship Monitor, Ecuador 2015*. Guayaquil: ES-PAE-ESPOL.
- Markusen, James. 1987. "Strategic Investments and the Development of Multinationals". *International Economic Review* 28, n.º 1: 109-21.
- Marsiglia, Javier. 2010. "Articulación de actores para el desarrollo local". Trabajo presentado en las IX Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR. Montevideo: UdelaR.
- Mitchell, Wesley Clair. 1927. *Business Cycles: The Problem and Its Setting*. Nueva York: National Bureau of Economic Research.
- Murdock, Karen. 2009. "Public Policy for Entrepreneurship and Innovation: Trade-offs and Impacts is Managed and Entrepreneurial Economies". Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona.
- Portocomercio, Empresa Pública GAD Portoviejo. 2016. *Plan de reactivación de los comerciantes autónomos de Portoviejo afectados por el terremoto del 16 de abril en Portoviejo*. Portoviejo: Portocomercio.
- Richardson, Harry. 1973. "The Spatial Distribution of Unemployment by Occupation: A Comment". *Journal of Regional Science* 13. n.º 3: 467-80.
- Stöhr, W. B., y Taylor Fraser, edits. 1981. *Development From Above or Below? The Dialectics of Regional Planning in Developing Countries?* Nueva Jersey: John Wiley & Sons.
- Tello, Mario D. 2006. "Las teorías del desarrollo económico local y la teoría y práctica del proceso de descentralización en los países de desarrollo". Trabajo de investigación, Departamento de Economía y CENTRUM, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.
- Vásquez, Antonio. 2007. "Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial". *Investigaciones Regionales* 11: 183-210.

5 La sustentabilidad ambiental y las MIPyME

Genoveva Espinoza

INTRODUCCIÓN

Los artículos científicos, las recomendaciones de los organismos multilaterales, los gobiernos y la sociedad, en general, ejercen una constante presión sobre las grandes empresas y las multinacionales en relación con temas tan variados como el pago de impuestos, oferta laboral, salarios justos, respeto a los derechos humanos y ética empresarial, ente otros, pero, en especial, sobre la contaminación ambiental que generan, directa e indirectamente, por medio de su cadena de valor así como el uso de los bienes y servicios ambientales. Pero ¿qué rol juegan las MIPyME en referencia a las externalidades –positivas o negativas– que generan en el medioambiente mediante sus actividades productivas?

Para contestar esta pregunta, el presente capítulo desarrolla, por una parte, el contenido teórico del desarrollo sustentable y la sustentabilidad ambiental; la revisión de literatura se complementa con una breve caracterización de las MIPyME en Ecuador –segmentada por los sectores productivos más representativos– y convergen los dos contenidos en los indicadores de sustentabilidad ambiental y recomendaciones sobre las acciones que deben realizar las MIPyME para alcanzar la sustentabilidad ambiental.

Por lo general, cuando se habla de desarrollo sustentable, en su dimensión ambiental, se analizan temas como cambio climático, emisiones de gases efecto invernadero (GEI), decrecimiento, disminución en el consumo de lácteos y carnes, desarrollo de tecnologías para disminuir las emisiones de GEI, y energías renovables, por nombrar solo algunas cuestiones. Sin embargo, poco se ha hablado sobre qué debe entenderse por sustentabilidad ambiental en la práctica y, en especial, cómo las MIPyME deberían gestionarla. A pesar de tener como punto de partida la dimensión ambiental (Silent Spring, Conferencia de Estocolmo, Club de Roma, Informe Meadows, Informe Brundtland, Conferencias del Programa de las Naciones Unidas para el Ambiente (PNUMA) y del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)), el desarrollo sustentable tiene un fuerte apalancamiento en la dimensión económica porque lo que buscan los Estados es su crecimiento económico. Sin embargo, la diferencia entre crecimiento y desarrollo se identifica claramente cuando se analizan los objetivos de cada uno. En el primer caso, buscan un incremento cuantitativo físico o material y el desarrollo está enfocado en un incremento cualitativo (calidad de vida, justicia social, intergeneracional).

El desarrollo sustentable tiene tres pilares, o dimensiones –social, económico y ambiental– y, a pesar de que ha pasado mucho tiempo desde la primera vez que Gro Brundtland compartió su definición en 1987, todavía existe un largo camino para que las empresas, la sociedad y los gobiernos comprendan en profundidad sus objetivos. En palabras de Little, Hester y Carey, “uno de los principales desafíos asociados a la sustentabilidad es que muchas de las personas han construido su propia comprensión limitada del concepto sin haber desarrollado una apreciación del alcance total del tema” (2016, 6831); dicho de otra manera, a pesar de que se viene hablando de

desarrollo sustentable por más de 30 años, todavía no existe un consenso sobre el término.

En Ecuador, las estadísticas oficiales (INEC 2016), indican que únicamente el 0,46% de las empresas pertenece al segmento de grandes y multinacionales, con un aporte a la creación de empleo del 38,13% y generan el 70,86% de las ventas; por otra parte, el 90,51% son microempresas que generan el 24,76% de empleos en el país, y, finalmente, el 9,03% de las empresas pertenecen al segmento de las pequeñas y medianas con una participación en el mercado laboral del 37,12%; es decir, en conjunto, las micro, pequeña y mediana empresas (MIPyME)¹ son una importante agrupación de negocios que aportan al crecimiento económico del país mediante la generación de empleo y dinamización de la economía y, precisamente por su nivel de participación, deben ser consideradas de una manera más acuciosa al momento de elaborar políticas públicas ambientales. La autoridad ambiental nacional y los gobiernos autónomos descentralizados a escala metropolitana, municipal y parroquial rural, según corresponda, deben velar no solo por el cumplimiento normativo en materia ambiental, sino procurar el impulso de incentivos ambientales² como parte de una

1. La Resolución 1260 de la Comunidad Andina de Naciones clasifica a las empresas por tres variables: personal ocupado, valor bruto de ventas anuales y monto de activos. El INEC utiliza la variable de volumen de ventas anuales según la cual las grandes empresas son las que tienen ventas por al menos USD 5'000.001; las medianas "B", ventas entre USD 2'000.001 a USD 5'000.000; las medianas "A", ventas entre USD 1'000.001 a USD 2'000.000; la pequeña empresa, ventas entre USD 100.001 a USD 1'000.000; y la microempresa, ventas menores o igual a USD 100.000.

2. Según la legislación ecuatoriana, los incentivos ambientales se encuentran codificados en el Libro Sexto "De los Incentivos Ambientales", Título I "Disposiciones Generales del Código Orgánico del Ambiente". Los criterios

política pública activa, sin dejar de lado las competencias de control ambiental, monitoreo, seguimiento, inspección, auditorías, regulación ambiental y su potestad sancionadora en caso de que existan infracciones o delitos ambientales.

DESARROLLO SUSTENTABLE

El concepto de desarrollo sustentable más utilizado a escala internacional es el del Informe Brundtland (1987) que hace referencia al desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades. Existen más de cien definiciones, con

para el otorgamiento de incentivos están dispuestos en el art. 282: “La Autoridad Ambiental Nacional tendrá en cuenta los siguientes criterios para diseñar y otorgar incentivos ambientales: 1. La reducción de los impactos que afectan al ambiente y la prevención de los daños ambientales; 2. El aprovechamiento sostenible de los recursos naturales, la conservación de la biodiversidad y la restauración de los ecosistemas; 3. La innovación tecnológica y el uso de las mejores técnicas disponibles que causen menos impactos al ambiente; 4. La aplicación de buenas prácticas ambientales y de procesos de producción más limpia; 5. El aprovechamiento racional o eficiente de materiales y de energía; 6. La reducción o eliminación de materiales tóxicos, emisiones o descargas, y demás medidas que coadyuven en la adaptación y mitigación del cambio climático; 7. La gestión integral de sustancias químicas, residuos y desechos; 8. Los beneficios generados a favor de la población por las medidas o procesos implementados; 9. La capacitación de las personas interesadas para el uso de estos incentivos; y, 10. Los demás que la Autoridad Ambiental Nacional determine”.

Los tipos de incentivos ambientales están estipulados en el art. 283: “Los incentivos ambientales podrán ser: 1. Económicos o no económicos; 2. Fiscales o tributarios; 3. Honoríficos por el buen desempeño ambiental; y, 4. Otros que determine la Autoridad Ambiental Nacional”.

un amplio espectro y la mayor crítica que se realiza a los conceptos de desarrollo sustentable es la ambigüedad con la que se tratan los contenidos. Según Holling (2000), lo único que han logrado es caos, distracción, vaciado de contenidos y han distraído sobre la necesidad de tomar decisiones sobre la actual crisis ambiental. El concepto engloba elementos que han sido profundizados, complementados y también criticados epistemológicamente como son: ¿qué es el principio de intergeneracionalidad?; ¿qué se debe entender por calidad de vida?; calidad de vida, ¿para quién?; ¿se debe o no buscar el crecimiento económico?; ¿tiene límites el crecimiento económico? E, implícitamente, en las discusiones sobre la justicia social, ¿justicia social para quién?, ¿qué son necesidades futuras?; y ¿cuáles son los límites para el consumo actual?³. Esto por nombrar algunas de las discusiones actuales sobre desarrollo sustentable. De todas maneras, las interpelaciones antes presentadas están enmarcadas en las tres dimensiones características del desarrollo

3. Esto sin considerar teorías como la de flujos y metodologías como la huella ecológica que mide el consumo y los flujos de cuánto consumen las diferentes sociedades. Por ejemplo, para el presente año [2018] el primero de agosto fue el Día de la Sobrecapacidad de la Tierra, es decir, según el presupuesto ecológico, la humanidad agotó todos los recursos renovables que el ecosistema podía renovar para este año. Global Footprint Network es la organización encargada de monitorear y aplicar la metodología para obtener estos resultados y determinar el Día de la Sobrecapacidad para cada año en el cual la humanidad extrae más de lo que la naturaleza puede reponer provocando una deuda ecológica que se refleja en la pérdida de biodiversidad, expansión de la frontera agrícola, sobrepesca, estrés hídrico y fenómenos meteorológicos cada vez más frecuentes y potentes. Para 2018, en consumo planetario, equivale a 1,7 planetas (Fuente: <www.globalfootprintnetwork.org>). Esto está relacionado con el concepto de capacidad de carga de los ecosistemas (Munro 1991), pero solo en el contexto de ecosistemas y no con relación a los recursos bióticos y abióticos del medioambiente.

sustentable. Por lo antes expuesto, se concluye que todavía quedan muchas preguntas por resolver para llegar a acuerdos, pero se puede concluir que al menos existe consenso con relación a las dimensiones del desarrollo sustentable: justicia social, conservación ambiental y crecimiento económico.

Muchos de estos debates se presentan por las dicotomías que existen entre las dos grandes posiciones con relación al desarrollo sustentable: la posición antropocéntrica o de sustentabilidad débil y la posición biocéntrica o de sustentabilidad fuerte. Por ejemplo, Daly (1992) sostiene que, de las tres dimensiones, la fundamental es la económica, y considera el criterio tradicional de asignación de recursos y su uso eficiente para la sustentabilidad económica, es decir, se centra en los recursos naturales que proporcionan insumos físicos renovables y no renovables en el proceso de producción. Pero, considera además que la sustentabilidad ambiental debe

agrega[r] consideración de insumos físicos en la producción, enfatizando el sistema de soporte de vida ambiental temas sin los cuales ni la producción ni la humanidad podrían existir. Estas vidas –los sistemas de soporte incluyen la atmósfera, el agua y el suelo–, todos estos deben ser saludable, lo que significa que su capacidad de servicio ambiental debe mantenerse. Una capa de ozono saludable, por ejemplo, previene el daño por radiación ultravioleta a la biota, como los humanos y los cultivos. Agotamiento continuo o daño por actividades antropocéntricas a servicios ambientales irremplazables e insustituibles serían incompatibles con la sostenibilidad (Goodland 1995, 2) (traducción propia).

Como se desprende del texto anterior, el sistema fundamental no es el económico, sino el ambiental. La sostenibilidad económica depende de un flujo sostenible de materia, energía y recursos ambientales, sin los cuales el sistema económico fallaría. Sin em-

bargo, la sustentabilidad ambiental no puede ser dependiente de la existencia de los otros sistemas –léase económico y social– ya que como lo demuestra la evidencia, la naturaleza puede sobrevivir por sí sola como un sistema (Morelli 2011). En resumen, desde una posición biocéntrica, la sustentabilidad ambiental es un requisito *sine qua non* para alcanzar una sustentabilidad económica y social y hacia allá deberían ir los esfuerzos del desarrollo sustentable.

Dentro de la evolución de los conceptos de desarrollo sustentable, Somogyi (2016) establece que, a pesar de que existen muchas definiciones e indicadores que contienen, en el mejor de los casos, elementos narrativos, en lo que se debería trabajar es en herramientas analíticas para mantener la capacidad de carga de la Tierra/ambiente para satisfacer las necesidades de los seres humanos (obviamente todas estas variables están por definirse). Concluye que algunas de las herramientas existentes, como la huella ecológica, deben ser mejoradas para considerar realmente las capacidades ambientales, incluyendo los servicios ambientales, variables cuantitativas y aplicación de la ley de conservación de la masa y la energía, entre otras; de lo contrario, la literatura académica con relación al desarrollo sustentable quedaría en meras buenas intenciones para conseguir el desarrollo sustentable.

SUSTENTABILIDAD AMBIENTAL

En 1984 el Banco Mundial fue uno de los primeros en esbozar el concepto de sustentabilidad ambiental (Goodland 1995). Para entender la sustentabilidad ambiental, hay que dar un paso atrás e indagar, previamente, el concepto de capital natural. Goodland (1995) establece cuatro tipos de capital: natural, humano, so-

cial y construido/manufacturado (*human-made capital*) y la sustentabilidad ambiental requiere conservar y mantener el capital natural.

El capital natural es definido como “todo *stock* en la naturaleza que genera un flujo sostenible de bienes y servicios útiles o renta natural a lo largo del tiempo” (Costanza y Daly 1992, 42). Por ejemplo, una reserva o población de árboles o peces proveen un flujo o una producción anual de nuevos árboles o peces; otros ejemplos pueden ser la regulación del clima, depuración del agua y captura del carbono. Sin embargo, según Gómez-Baggethun y De Groot, “desde una perspectiva ecológica, el capital natural no puede ser concebido como un simple *stock* o agregación de elementos; a parte de estos componentes (estructura del ecosistema), el capital natural engloba todos aquellos procesos e interacciones entre los mismos (funcionamiento del ecosistema) que determinan su integridad y resiliencia ecológica” (2007, 6). Estos autores clasifican los servicios ambientales⁴ dentro de las funciones de regulación, hábitat, producción, información y sustrato y los diferentes com-

4. El libro II de la Gestión Ambiental del Texto Unificado de Legislación Secundaria del Ministerio del Ambiente del Ecuador, en su art. 263, define los servicios ambientales como: “Beneficios que las poblaciones humanas obtienen directa indirectamente de las funciones de la biodiversidad (ecosistemas, especies y genes), especialmente ecosistemas y bosques nativos y de plantaciones forestales y agroforestales. Los servicios ambientales se caracterizan porque no se gastan ni transforman en el proceso, pero generan utilidad al consumidor de tales servicios; y, se diferencian de los bienes ambientales, por cuanto estos últimos son recursos tangibles que son utilizados por el ser humano como insumo de la producción o en el consumo final, y que se gastan o transforman en el proceso”.

El Código Orgánico Ambiental, en su art. 84, establece los tipos de servicios ambientales: “1. Servicios de aprovisionamiento; 2. Servicios de regulación; 3. Servicios de hábitat; 4. Servicios culturales; y, 5. Otros que determine la Autoridad Ambiental Nacional”.

ponentes y procesos de los ecosistemas con sus correspondientes ejemplos, como se enumera a continuación (2007, 7-9):

1. Función de regulación: regulación atmosférica, hídrica y climática, amortiguación de perturbaciones, disponibilidad hídrica, sujeción y formación del suelo, regulación de nutrientes, procesado de residuos, polinización y control biológico. Ejemplos: protección de la capa de ozono, conservación de arrecifes, drenaje, disponibilidad de agua, prevención de la erosión, mantenimiento de la productividad natural de los suelos, control de la contaminación, control de plagas y control de daños a cultivos.
2. Función de hábitat: refugio y criadero. Por ejemplo, mantenimiento de la biodiversidad y mantenimiento de especies con explotación comercial.
3. Función de producción: comida, materias primas, recursos genéticos y medicinales, y elementos decorativos. Por ejemplo: agricultura de pequeña escala, materiales de construcción, combustibles, mejora de cultivos frente a plagas, medicinas, herramientas químicas, materiales de decoración.
4. Función de información: estética, recreativa, artística y cultural, histórica, y ciencia y educación. Por ejemplo: ecoturismo, folclor, arquitectura, herencia cultural, educación ambiental, uso con fines científicos.
5. Función de sustrato: vivienda, agricultura, conversión energética, minería, vertedero, transporte y facilidades turísticas. Por ejemplo, espacio para vivir, energías renovables, metales preciosos, vertedero de residuos sólidos, transporte por agua y actividades turísticas.

La sustentabilidad ambiental implica conservar, mantener y preservar el capital natural, los activos ambientales, los procesos de mantenimiento del ecosistema, según lo dispuesto por la anterior clasificación, los factores bióticos (productores, consumidores y descomponedores) y abióticos (temperatura, presión atmosférica, clima, relieve, pH, química del suelo, aire y agua), y, en general, las funciones, los bienes y servicios de los ecosistemas; de lo contrario, caeríamos en el escenario apocalíptico descrito por tantos, a escala científica y popular, que queda perfectamente ejemplificado en la reseña de Ceballos (2013, 212) sobre el libro de Lovelock (2007):

En el libro *La venganza de la Tierra* comenta el problema del calentamiento global desde la perspectiva de las consecuencias que tendrá para Gaia. No es la primera vez que Lovelock utiliza el símil de interpretar el aumento de las temperaturas durante los últimos 150 años como una especie de acceso febril que está sufriendo Gaia, como consecuencia de la acción perniciosa de una bacteria virulenta llamada *Homo sapiens*, siendo uno de los escenarios posibles en el futuro de Gaia que esta siga su curso evolutivo eliminando la bacteria que provoca su malestar fisiológico [...] replantea el lugar de los humanos (*Homo sapiens*) dentro de Gaia, proponiendo que debemos asumir que nuestra supervivencia como especie depende de la aceptación de la disciplina de Gaia, e insistiendo en el riesgo real que tenemos de diezmarlos (con la supervivencia de unos pocos individuos) o incluso desaparecer de la faz de la Tierra.

Por lo tanto, el objetivo de la sustentabilidad ambiental es proteger las fuentes de recursos naturales y materia prima, las funciones, bienes y servicios ecosistémicos además de asegurar que los límites de carga planetarias no sean excedidos. Sobre este aspecto, Rockström (2009) y el Centro de Resiliencia de Estocolmo advierten en su investigación sobre los límites planetarios. En su inda-

gación, llegan a la conclusión de que los límites son las barreras que la humanidad no puede sobrepasar si quiere continuar con su vida en la Tierra, e identificaron, en total, nueve límites planetarios (*Planetary Boundaries*) de los cuales cuatro ya han sido excedidos a causa de las actividades antropocéntricas en la Tierra. Los límites que ya se han excedido son: cambio climático, reducción de la biodiversidad, explotación de la Tierra, y altos niveles de nitrógeno y oxígeno en el ambiente; los otros cinco límites son: acidificación de los océanos, consumo de agua dulce disponible, emisión de gases tóxicos y agotamiento del ozono estratosférico. El Centro de Resiliencia de Estocolmo estableció dichos límites sobre la base de la evidencia científica con el fin de que sean utilizados como guías de sustentabilidad para los gobiernos y las empresas; la política pública ambiental debe conciliar el sistema socioeconómico con el sistema ambiental y mejorar la capacidad de absorción de la Tierra con relación al impacto humano y los seres humanos deben aprender a vivir dentro de los límites biogeofísicos.

Morelli realizó una revisión de literatura, por un espacio de 20 años, sobre definiciones de sustentabilidad ambiental para llegar al siguiente concepto:

[la sustentabilidad ambiental] puede ser definida como una condición de equilibrio, resiliencia e interconexión que permite a la sociedad humana satisfacer sus necesidades al mismo tiempo que no excede las capacidades de carga y reposición para mantener los ecosistemas y permitir la regeneración de los servicios (ambientales) necesarios para satisfacer las necesidades sociales, pero que las acciones antropocéntricas no disminuyan la biodiversidad (2011, 5).

Por su parte, Little, Hester y Carey (2016) profundizan el concepto de sustentabilidad ambiental al señalar que, adicionalmente,

se deben considerar los impactos ambientales que se encuentran cuantificados por el nivel de exposición y evaluación de riesgos que debería ser aplicado tanto a los ecosistemas como a la sociedad. La evaluación de los impactos ambientales, según estos autores, debería verse reflejado en la legislación para lograr una temprana adaptación de un análisis costo-beneficio. Para lograr este objetivo, los países deberían tener indicadores para gestionar la sustentabilidad ambiental; los indicadores además deberían categorizar y cuantificar los impactos –que pueden ser positivos o negativos– de las actividades humanas.

Finalmente, Moldan, Janoušková y Hák (2011) integran en el concepto de sustentabilidad ambiental seis áreas de estudio, propuestas por la revista científica especializada *Current Opinion in Environmental Sustainability*, que permiten operativizar el concepto y son los temas que deberían guiar el estudio epistemológico, conceptual y práctica de la sustentabilidad ambiental:

1. Sistemas climáticos: clima, cambio climático, gestión del riesgo del cambio climático, adaptación y mitigación.
2. Asentamientos humanos: ciudades, urbanización y transporte.
3. Sistemas energéticos: uso de energía, conservación de la energía, energía renovable, uso eficiente de la energía y bioenergía.
4. Sistemas terrestres: ecosistemas naturales, áreas protegidas, silvicultura, sistemas alimentarios, biodiversidad y servicios ecosistémicos.
5. Ciclos de carbón y nitrógeno: fuentes y sumideros, retroalimentación de procesos y enlaces a otros sistemas.
6. Sistemas hídricos: ecosistemas marinos y de agua dulce, pesca, corrientes y biodiversidad.

Entonces, la sustentabilidad ambiental implica mantener el capital natural, tanto como proveedor de fuentes, así como sumidero de desechos, para lo cual se deben regularizar las actividades que se encuentran dentro del subsistema económico: el uso de recursos naturales renovables y no renovables, contaminación ambiental, y gestión del recurso hídrico. Desde la visión biocéntrica, queda claro que no se puede alcanzar una sustentabilidad social o económica, si no se protege y se mantienen las condiciones para alcanzar una sustentabilidad ambiental, es decir, no busca un crecimiento económico sostenido, sino que los niveles de producción y de consumo respeten los límites naturales de la tierra.

Ahora, en la realidad, es evidente que uno de los grandes retos para el desarrollo sustentable es impulsar la dimensión ambiental considerando todas las aplicaciones prácticas que podrían llevarse a cabo por las empresas. El inconveniente se presenta porque el mayor control estatal y social está dirigido a las grandes empresas, empero, como se puede apreciar en la tabla 1 del *ranking* de mayores empresas en Ecuador (Vistazo 2017), de las 20 empresas más grandes, seis son públicas y siete de las empresas privadas ya están adscritas a algún esquema internacional para gestionar sustentablemente sus actividades, es decir, no solo cumplen con sus obligaciones legales, sino que además buscan mejorar la calidad de vida de todos sus grupos de interés con la incorporación de políticas de responsabilidad social empresarial. Así que el Estado tiene la obligación, no solo de emitir política pública ambiental, sino que debe gestionar adecuadamente sus empresas para preservar el medioambiente, y no se está prestando la debida atención a las MIPyME, que, por su gran número, generan un fuerte estrés en la dimensión ambiental (puede verse el caso de Pelileo y la contaminación del río Patate (Medina 2015)).

Tabla 1
Ranking de las mayores empresas en Ecuador 2017⁵

No.	Nombre de la empresa	Tipo de empresa	Organización formal de RSE a la que está adscrita
1	EP Petroecuador	Pública	Ninguna
2	Corporación Favorita	Privada	GRI
3	Conecel	Pública	Ninguna
4	CNEL EP	Pública	Ninguna
5	Corporación El Rosado	Privada	Ninguna
6	CNT EP	Pública	Ninguna
7	Pronaca	Privada	GRI, Pacto Global
8	CELEC EP	Pública	Ninguna
9	Dinadec	Privada	Ninguna
10	Difare	Privada	Ninguna
11	Otecel	Privada	GRI, Pacto Global, CERES
12	Tiendas Industriales Asociadas TIA	Privada	Ninguna
13	EP Flopec	Pública	Ninguna
14	General Motors del Ecuador	Privada	GRI y Pacto Global
15	Arca Continental Ecuador	Privada	GRI
16	Primax Comercial del Ecuador	Privada	Ninguna
17	Nestlé Ecuador	Privada	GRI y Pacto Global
18	Andes Petroleum Ecuador	Privada	Ninguna
19	Cervecería Nacional	Privada	GRI
20	La Fabril	Privada	Ninguna

Fuente: *Vistazo* 2017, GRI 2018, Pacto Global Ecuador 2018 y CERES 2018.
 Elaboración propia.

Las grandes empresas no solo cumplen con la normativa ambiental, sino que además implementan modelos de gestión sustentable que cuentan con políticas de responsabilidad social empresarial, como el Global Reporting Initiative (GRI) y el Pacto Global,

5. El *ranking* completo comprende las 500 empresas más grandes del Ecuador. Fuente: *Vistazo* 2017.

mediante las cuales buscan alcanzar el desarrollo sustentable en las tres dimensiones: social, ambiental y económica. Actualmente, en el país, existen 164 empresas que están adscritas al Pacto Global e influyendo positivamente en miles de MIPyME mediante su cadena de valor.

LAS MIPyME EN ECUADOR

A continuación, se presenta una breve caracterización de las MIPyME en Ecuador. El principal reto para la caracterización fue encontrar información estandarizada y comparable. Por ejemplo, según la publicación *Estudios sectoriales: mipymes y grandes empresas* de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador (SCV) (2017), en el año 2015 el Ecuador contaba con un total de 58.011 empresas, de las cuales, el 95% pertenecía al sector de las MIPyME; sin embargo, según el *Directorio de empresas y establecimientos* del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) (2016), existen 843.745 empresas de las cuales el 90,51% pertenece a las MIPyME; la información desagregada de la conformación de las empresas según el INEC consta en la tabla 2.

Tabla 2
Estructura de empresas según su tamaño

Tamaño de empresa	Número de empresas	Porcentaje
Microempresa	763.636	90,51
Pequeña empresa	63.400	7,51
Mediana empresa	12.846	1,52
Empresa grande	3.863	0,46
Total	843.745	100

Las diferencias entre la información del INEC y la SCV se deben a la metodología para determinar el universo y la selección de la muestra. En el caso del INEC se utilizaron todas las unidades económicas que registraron alguna de las siguientes condiciones: ventas registradas en el Servicio de Rentas Internas (SRI), personal afiliado en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) o que tienen Régimen Impositivo Simplificado (RISE); y la SCV utilizó las empresas registradas en sus bases de datos que han declarado balances ante dicha institución. Sin embargo, a pesar de encontrar diferencias sustanciales referente al universo de las empresas en Ecuador, se consideró la información proporcionada por la Superintendencia de Compañías, toda vez que contiene datos desagregados de las MIPyME no solo por tipo de actividad y por tamaño de empresas, sino que además proporcionan información desagregada por región, provincia, ciudad, sector y, finalmente, lo que interesa para la presente investigación, la participación de las empresas por tamaño, número y sector. En la tabla 3 consta la clasificación de empresas por sector y tamaño según el estudio de la SCV.

Como consta en la tabla 3, los sectores resaltados son las actividades económicas donde tienen una mayor participación las MIPyME, es decir, el sector G, H, L y M que alcanzan una participación total es del 57,7%. Para poder determinar cuáles son las actividades específicas, en la tabla 4, se detallan los sectores con la información desagregada.

Tabla 3
Clasificación de empresas por sector y tamaño

Sector	2013		2014		2015	
	Grandes	MIPyME	Grandes	MIPyME	Grandes	MIPyME
Sector A	9,50%	6,50%	9,50%	6,40%	9,50%	6,40%
Sector B	2,70%	0,90%	2,70%	1,00%	2,70%	1,00%
Sector C	19,40%	7,10%	19,40%	7,10%	19,70%	7,30%
Sector D	0,60%	0,50%	0,60%	0,50%	0,60%	0,50%
Sector E	0,70%	0,40%	0,70%	0,40%	0,70%	0,40%
Sector F	5,40%	9,30%	5,40%	9,40%	5,20%	8,80%
Sector G	41,00%	23,30%	40,90%	23,20%	41,00%	22,50%
Sector H	5,10%	12,80%	5,00%	13,10%	5,00%	13,20%
Sector I	1,30%	1,90%	1,30%	1,90%	1,30%	1,90%
Sector J	1,80%	3,30%	1,90%	3,50%	1,70%	3,90%
Sector K	1,20%	1,60%	1,10%	1,70%	1,20%	2,50%
Sector L	1,50%	11,80%	1,50%	10,90%	1,50%	10,30%
Sector M	3,60%	11,10%	3,60%	11,50%	3,40%	11,60%
Sector N	4,80%	6,30%	4,80%	6,40%	4,80%	6,30%

Fuente: SCV 2017.

SUSTENTABILIDAD AMBIENTAL Y MIPyME

Entonces, ¿qué pueden hacer las MIPyME para alcanzar la sustentabilidad ambiental considerando que los sectores más significativos en Ecuador son el G, H, L y M? La sustentabilidad ambiental requiere de la participación de todos los sectores. La sociedad no puede poner toda la carga y responsabilidad en la empresa y el Estado no puede exigir solo a las grandes empresas que sean las encargadas de velar por el cumplimiento del desarrollo sustentable. Como consta en la tabla 1, las empresas más grandes del país son tanto públicas como privadas y los sectores donde tienen

Tabla 4
Correspondencia de sectores

Código sector CIUU	Actividad económica	Actividad desagregada por sector según clasificación CIUU
Sector G	Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas.	Venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores como: neumáticos (llantas), cámaras de aire para neumáticos (tubos) (G4530.00). Venta al por mayor de diversos productos sin especialización (G4690.00). Venta al por mayor de computadoras y equipo periférico (G4651.01). Venta al por mayor de productos farmacéuticos, incluso veterinarios (G4649.22).
Sector H	Transporte y almacenamiento.	Todas las actividades de transporte de carga por carretera (H4923.01). Servicios de taxis (H4922.02). Actividades de transporte de pasajeros por carretera (H4922.01). Transporte terrestre de pasajeros por sistemas de transporte urbano (H9421.01).
Sector L	Actividades inmobiliarias.	Compra-venta, alquiler y explotación de bienes inmuebles propios o arrendados, como: edificios de apartamentos y viviendas; edificios no residenciales, incluso salas de exposiciones; instalaciones para almacenaje, centros comerciales y terreno (L6810.01). Actividades de agentes y corredores inmobiliarios (L6820.01). Administración de bienes inmuebles a cambio de una retribución o por contrato (L6820.03). Promoción de proyectos de construcción (promoción inmobiliaria) para su posterior explotación, es decir, para alquilar espacio en esos edificios (L6810.03).
Sector M	Actividades profesionales, científicas y técnicas.	Prestación de asesoramiento y ayuda a las empresas y las administraciones públicas en materia de planificación, organización, eficiencia y control, información administrativa, etcétera (M7020.04). Supervisión y gestión de otras unidades de la misma compañía o empresa, asumiendo la planificación estratégica, organizativa y la función de toma de decisiones de la compañía o empresa (M7010.00). Actividades de notarios públicos, prestación de asesoramiento en general, preparación de documentos jurídicos (M6910.02). Realización de campañas de comercialización y otros servicios de publicidad dirigidos a atraer y retener clientes (M7310.04).

Fuente: SCV 2017.
Elaboración propia.

una mayor participación las MIPyME constan en la tabla 4, y para alcanzar la sustentabilidad ambiental la participación de todos es imprescindible.

Desde el Estado se debería trabajar en la implementación de política pública ambiental, así como de incentivos ambientales obtenibles, un desarrollo coherente y adecuado de normativa ambiental –nacional y local– con competencias claras para cada estamento administrativo y contar con agencias de control que sean capaces de verificar la correcta aplicación de la ley y sancionar cuando sea necesario. Establecer procesos judiciales claros y expeditos y recompensar cuando las empresas tengan una buena gestión ambiental.

Las MIPyME deberían regularizar sus actividades aun cuando generen un impacto ambiental mínimo o no significativo. Según información del INEC (2017), el 80,26% de las empresas no cuentan con el permiso ambiental necesario a pesar de que la legislación ambiental estipula que, incluso las empresas que estén catalogadas en la Categoría I (impacto ambiental mínimo o no significativo), deben cumplir con la regularización ambiental. Las actividades productivas que se encuentran consideradas como Categoría I, según el Ministerio del Ambiente y el Sistema Único de Información Ambiental (SUIA), y deben obtener el registro ambiental, se encuentran detalladas en la tabla 5.

Autores como Tam y otros (2008), Steger, Ionescu-Sommers y Salzmann (2007) y Rothenberg (2007) han llegado a la conclusión de que, para alcanzar la sostenibilidad ambiental, es necesario empezar por el cumplimiento normativo, como rol principal y fundamental. Acogiendo dichas conclusiones, para el caso de las actividades productivas que pertenecen a la Categoría I (art. 23 del Libro VI del Texto Unificado de Legislación Secundaria, Medio

Tabla 5
Actividades productivas que pertenecen a la Categoría I

Actividades económicas

1	Actividades de agricultura, silvicultura y pesca.	11	Fabricación de bordados en máquinas industriales.	21	Fabricación de muebles institucionales y del hogar.	31	Arte, entretenimiento y recreación.
2	Transporte de GLP en cilindros menor o igual a 500 cilindros.	12	Confección de ropa.	22	Comercio al por mayor.	32	Alojamiento y servicios de alimentación.
3	Comercialización de metálicos y no metálicos.	13	Curtido y confección de productos de cuero y afines.	23	Comercio al por menor.	33	Reparación y mantenimiento.
4	Construcción de casas familiares simples.	14	Fabricación de otros productos de madera.	24	Farmacias.	34	Tanques sépticos, letrinas, baterías.
5	Construcción de calles, aceras y bordillos.	15	Producción de carbón vegetal menor a 1000 kg por mes.	25	Vulcanizadoras.	35	Construcción menor o igual a veinte mil metros cuadrados.
6	Conducción de agua con capacidad menor a o igual a 1 km.	16	Fabricación de contenedores de cartón.	26	Operación de locales para servicios de alimentación con capacidad menor o igual a 20 personas y servicios de alimentación informal.	36	*Guía general para el sector eléctrico.
7	Potabilización de agua con capacidad menor o igual a 100 litros.	17	Actividades de soporte de imprentas y relacionados.	27	Transporte y almacenamiento.	37	Avícolas.
8	Construcción de muros de gaviones.	18	Fabricación de ladrillos y tejas menor a 1.000 unidades por mes.	28	Finanzas y seguros.	38	Consultores médicos.
9	Industria alimenticia.	19	Fabricación de metales primarios.	29	Servicios educativos.	39	Pesca categoría I.
10	Camales.	20	Fabricación y reproducción de soportes magnéticos y ópticos.	30	Salud y asistencia social.	40	Porcícolas.

Fuente: SUIA 2018.

Ambiente (TULMAS) y art. 172 del Código Orgánico Ambiental (CODA)), la Autoridad Nacional Ambiental ha dispuesto de ma-

nuales de buenas prácticas ambientales (BPA) para cada tipo de actividad.

El primer paso para el cumplimiento normativo en materia ambiental sería la obtención del permiso ambiental y, como acto de buena fe para mejorar la gestión ambiental, acoger los criterios y sugerencias dispuestos por los manuales de BPA. En el caso de las MIPyME, muchas de las actividades más representativas (tabla 4) caen dentro de la Categoría I de impactos ambientales según consta en la tabla 5, es decir, considerando la información de las dos tablas, a continuación se presentan las actividades más representativas de las MIPyME en Ecuador, que además son consideradas como actividades productivas Categoría I según el Ministerio de Ambiente: comercio al por mayor, comercio al por menor, reparación y mantenimiento, farmacias, y vulcanizadoras (Sector G); transporte y almacenamiento (Sector H); construcción de casas familiares simples, construcción menor o igual a 20.000 metros cuadrados, construcción de muros y fabricación de ladrillos (Sector L); y actividades de soporte de imprentas y relacionados y finanzas y seguros (Sector M). De todas maneras, es evidente que la clasificación de las actividades económicas realizadas por el Ministerio de Ambiente no guarda una relación práctica y real con las actividades que la mayoría de empresas tienen, lo que dificulta cumplir con los requisitos legales. Además, es importante señalar que, dentro del Sector M, se encuentran actividades económicas como las profesionales, científicas y técnicas que, según la clasificación de la autoridad ambiental, tienen un impacto no significativo, por lo que se considera que también deberían estar incluidas en la Categoría I de regulación ambiental, pero, al no constar en ninguna categoría, es un sector que no debe obtener –no necesita obtener aparentemente– un permiso ambiental. Lo mencionado anteriormente

es considerado como una barrera para alcanzar la sustentabilidad ambiental en el territorio por lo que se recomienda a la autoridad ambiental nacional verificar esta situación y actualizar su listado de actividades Categoría I.

Para cerrar la información sobre permisos y regularización ambiental, es importante señalar que, en total, existen cuatro categorías. Las empresas tienen la obligación legal de determinar qué tipo de impacto ambiental están causando y obtener el respectivo permiso mediante la plataforma del Ministerio del Ambiente, mediante el Sistema Único de Información Ambiental (SUIA).

Las MIPyME también pueden operativizar el cumplimiento de la sustentabilidad ambiental mediante la implementación de iniciativas internacionales como el Pacto Global y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas. Las empresas que se adhieren a dicha iniciativa se comprometen a desarrollar políticas de responsabilidad social empresarial que es una iniciativa o compromiso voluntario que busca mejorar la calidad de vida de todos sus grupos de interés de la organización.

Finalmente, otra manera en que las MIPyME pueden incidir positivamente en la sustentabilidad ambiental es mediante la implementación de indicadores. Los indicadores de sustentabilidad ambiental (ISA) sirven para evaluar la efectividad de las políticas públicas ambientales y medir el progreso alcanzado en el territorio. Los ISA deben proveer suficiente información cuantitativa para que un país, o ciudad, pueda emitir –actualizar o reformar– política pública ambiental en aras de asegurar la sustentabilidad ambiental (Angelakogloy y Gaidajis 2015). En el caso de los indicadores para sustentabilidad ambiental, existen cientos utilizados a escala internacional, pero existen compilaciones y comparaciones de los indicadores existentes con el objetivo de proveer criterios

unificados y comparables. Para el efecto, Cook y otros (2017) establecieron seis temas: rendimiento energético; gestión de residuos; calidad del aire y contaminación; calidad del agua y contaminación; uso del suelo, agricultura y pesca; y biodiversidad, bosques y degradación del suelo; y Brambila y Flombaum (2017) proponen una clasificación de indicadores en diferentes subtemas para cada categoría: ambiente biótico, calidad y uso de los recursos naturales; contaminación física y química; medioambiente humano e indicadores socioeconómicos.

Siguiendo las tendencias internacionales para los ISA, y acogiendo las normas legales de descentralización en competencia ambiental en Ecuador (art. 23, numeral 4 de la Constitución del Ecuador y art. 136 del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD)), la Secretaría de Ambiente del Distrito Metropolitano de Quito (DMQ), en función de sus competencias, creó la Distinción Ambiental Metropolitana Quito Sostenible DAM QS. La Distinción “es una iniciativa de que busca distinguir las mejores prácticas ambientales en la ciudad, mediante un esquema simple que permita el involucramiento masivo de los distintos actores de la capital [...] en función de una evaluación de indicadores que demuestren buenas prácticas hacia la consecución de la reducción de huellas ambientales dentro del DMQ” (Secretaría de Ambiente 2018, 1). Existen 11 categorías: persona natural, barrio, sistema agroproductivo sostenible, sector productivo (grande o mediano), sector comercio (grande o mediano), pequeña o microempresa, mercados, otras instituciones educativas, universidades o institutos de educación superior, instituciones o empresas públicas y organizaciones de la sociedad civil; y cinco dimensiones ambientales con sus respectivos indicadores: movilización inteligente y sostenible; manejo adecuado de residuos; bue-

nas prácticas ambientales para la reducción de huellas; patrimonio natural y edificación ecoeficiente. Para el caso que nos atañe, las MIPyME, se incluyen los indicadores para microempresa, sector productivo y sector comercio, en la tabla 6.

Tabla 6
Indicadores de sustentabilidad ambiental de la Secretaría de Ambiente del DMQ para microempresa, sector productivo y sector comercio

		Pequeñas y microempresas	Comercio grande y mediano	Sector productivo grande y mediano
Movilidad sostenible				
1	Promuevo y/o entrego incentivos a los colaboradores de mi empresa que se movilizan a pie o en medios no motorizados.	X	X	X
2	Promuevo entre mis colaboradores el uso de bicicleta privada o del sistema BICIQUITO.	X	X	X
3	Establezco el teletrabajo u otras medidas de reducción de necesidades de movilización del personal de mi empresa.	X	X	X
4	Incluyo, en mi política, código de convivencia y/o reglamento interno, el fomento de la movilización no motorizada.		X	X
5	Promuevo entre mis colaboradores el uso compartido de vehículos privados, institucionales y taxis.		X	X
6	Ejecuto medidas para ahorro de combustible en la flota vehicular de mi empresa (tales como renovación de la flota vehicular con vehículos híbridos y/o eléctricos, programas de manejo técnico-ambiental o eco-driving o programas de mantenimientos preventivos profundo).		X	X
7	Implemento y mantengo infraestructura adecuada para facilitar la movilidad no motorizada (parqueaderos exclusivos, rutas adecuadas, señalización, accesos y señalización para discapacitados).		X	X
Buenas prácticas ambientales para reducir la huella				
8	Mido la huella de carbono y/o la huella hídrica en mi empresa.	X	X	X

9	Incorporo medidas de reducción y/o compensación de huellas en las actividades de mi empresa.	X	X	X
10	Incluyo en mi política, código de convivencia y/o reglamento interno, lineamientos de cuidado del ambiente y aplicación de buenas prácticas ambientales.	X	X	X
11	Reduzco el uso de detergentes y otros productos de limpieza y/o utilizo productos biodegradables para evitar la contaminación de los ríos.	X	X	X
12	Promuevo y/o entrego incentivos para el uso eficiente del agua, energía, papel y otros suministros.	X	X	X
13	Compro productos amigables con el ambiente y privilegio productos locales.	X	X	X
14	Registro el consumo de agua y energía de mi empresa e implemento medidas para reducir su uso.	X	X	X
15	Utilizo tecnología y equipos con características y componentes amigables con el ambiente.	X	X	X
16	Promuevo el no uso de bolsas plásticas y botellas plásticas desechables.	X	X	X
17	Incorporo medidas de reducción de huellas en las actividades de mi empresa.	X	X	X
18	He implementado acciones o programas de compensación de las huellas de mi empresa.		X	X
19	Colaboro, auspicio o financio iniciativas, proyectos o acciones presentadas por personas o barrios relacionadas con la reducción de huellas.		X	X
20	Realizo campañas de sensibilización sobre el cambio climático, las huellas ambientales y cómo reducirlas.		X	X
21	Implemento programas de sustitución gradual de combustibles y/o uso de energía renovable.		X	X
22	Promuevo y/o entrego incentivos para el uso eficiente del agua, energía, papel y otros suministros.		X	X
23	He establecido y cumplo criterios de consumo responsable.		X	X
Ciudad del patrimonio natural				
24	Desarrollo acciones y/o participo en programas de recuperación, cuidado y/o mantenimiento de quebradas, ríos, bosques y parques del DMQ.	X	X	X
25	Desarrollo acciones y/o participo en programas de cuidado y conservación de especies de flora y fauna del DMQ.	X	X	X

26	Desarrollo acciones para proteger el arbolado urbano y/o reforestar con fines de protección y conservación y estamos atentos a su estado de conservación.	X	X	X
Manejo adecuado de residuos				
27	Promuevo la aplicación de las 4R a colaboradores, proveedores y clientes.	X	X	X
28	Aplico las 4R en el manejo de residuos generados en mi empresa.	X	X	X
29	Organizo y participo con voluntarios de mi establecimiento en campañas de limpieza de residuos en zonas específicas.	X	X	X
30	Utilizo materiales reusables/reciclables en las actividades de mi empresa.	X	X	X
31	Separo y dispongo adecuadamente los aceites vegetales usados que se generan en mi empresa.	X	X	X
32	Reutilizo residuos orgánicos que se generan en mi empresa para producir abono, humus u otro producto.	X	X	X
33	Promuevo que mis proveedores de productos o insumos reduzcan la generación de residuos en sus operaciones.		X	X
34	Reduzco la cantidad de empaques de mis productos/utilizo materiales reusables/reciclables en mis empaques.		X	X
Edificación eco-eficiente				
35	Aplico criterios de eficiencia energética y aprovecho la luz natural.	X	X	X
36	Implemento terrazas verdes, jardines verticales y/o huertos.	X	X	X
37	Cuento con infraestructura necesaria para recolectar y utilizar agua lluvia y/o reutilizar aguas residuales.	X	X	X
38	Utilizo materiales locales, recuperados o reciclados para la construcción.	X	X	X
39	Cuento con equipos para generar energía de fuentes renovables.		X	X
40	Conservo áreas con permeabilidad del suelo.		X	X

Fuente: Secretaría de Ambiente 2018.

Elaboración propia.

Las MIPyME que se encuentran localizadas en el DMQ pueden, a más de implementar los manuales de buenas prácticas del Ministerio del Ambiente y obtener el permiso ambiental, empezar a gestionar los indicadores de sustentabilidad ambiental de la Secretaría de Ambiente del DMQ.

Es evidente que las opciones que tienen las MIPyME para participar en la consecución de la sustentabilidad ambiental son amplias y diversas. Pueden empezar con el cumplimiento normativo ambiental, obtener permisos ambientales, determinar la categoría a la que pertenecen, implementar los manuales de buenas prácticas ambientales e incluir indicadores de sustentabilidad ambiental, adherirse a esquemas internacionales como el Pacto Global e incluso podrían impulsar el tema desde sus gremios y asociaciones, es decir, el abanico es inmenso y todavía queda mucho por hacer para lograr que Ecuador sea un país y un territorio sostenible y responsable.

CONCLUSIONES

Es fundamental tomar en cuenta que los impactos ambientales no necesariamente están relacionados con el tamaño de la empresa. No es suficiente considerar este factor; también hay que considerar el contexto en el que operan (recursos, infraestructura, personal capacitado en temas ambientales).

El Ministerio del Ambiente ha dado un paso importante al desarrollar herramientas como el SUIA, pero todavía su uso es confuso y difícil. No existe un interés por parte de las empresas en cumplir con las buenas prácticas ambientales. Mucho se critica a las grandes empresas con relación a su cumplimiento normativo,

pero los datos demuestran que la mayoría de las grandes empresas han avanzado en la implementación de sistemas de *compliance*, e incluso son las que impulsan la RSE en el territorio nacional mediante certificaciones y calificación de proveedores en criterios sociales y ambientales. Es el turno de las MIPyME para empezar a mejorar su gestión y su cumplimiento normativo, en especial en la parte ambiental. Estas acciones deben venir de la mano de política pública activa (léase incentivos) para alcanzar los objetivos y metas nacionales e internacionales en materia ambiental. Por su parte la sociedad debe ejercer un control social más enérgico con relación a las actividades contaminantes que las MIPyME podrían estar realizando en sus territorios.

Las MIPyME deben dejar de contaminar, pero necesitan incentivos, seguridad jurídica y una carga tributaria justa para crecer y tener un desarrollo económico, más allá de la supervivencia de la empresa e ingresos limitados para sus dueños y empleados. Se debe alcanzar una calidad de vida y aportar económicamente al país.

Cómo se puede observar, muchas de las MIPyME que pertenecen a los sectores más representativos, también caen dentro de la Categoría I del SUIA, pero cuando las empresas entran al Sistema, las guías están clasificadas por tipo de actividad económica. ¿Cuáles son las actividades económicas que generan un mayor impacto ambiental? Cómo se explica que actividades como las de camal sean consideradas de categoría I, es decir, un impacto ambiental no significativo, y cuáles han sido las consideraciones de la autoridad ambiental nacional con relación a servicios ambientales, categorías y actividades productivas, más aún, cómo se relacionan las categorías de permisos ambientales con la estructura de las empresas. Por ejemplo, quiere decir que una empresa pequeña que tiene como actividad económica la minería a gran escala, puede obtener una

licencia ambiental categoría I por ser una microempresa (si se utiliza la determinante de número de personal y no la de ventas).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Angelakoglou, Komninos, y Georgios Gaidajis. 2015. "A Review of Methods Contributing to the Assessment of the Environmental Sustainability of Industrial Systems". *Journal of Cleaner Production* (108): 725-47.
- Brambila, Alejandro, y Pedro Flombaum. 2017. "Comparison of Environmental Indicator Sets Using a Unified Indicator Classification Framework". *Ecological Indicators* (83): 96-102.
- Brundtland, Gro Harlem. 1987. *Informe Brundtland*. Washington: OMS.
- Ceballos Barbancho, Antonio. 2013. "James Lovelock: la venganza de la Tierra (Por qué la Tierra está rebelándose y cómo podemos todavía salvar a la humanidad)". *Polígonos: Revista de Geografía* (24): 201-17.
- Comunidad Andina de Naciones (CAN). 2009. *Resolución 1260*. Consultado: septiembre de 2018. <<http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/resoluciones/RESol1260.doc>>.
- Cook, David, Nína María Saviolidis, Brynhildur Davíðsdóttir, Lára Jóhannsdóttir y Snjólfur Ólafsson. 2017. "Measuring Countries' Environmental Sustainability Performance-The Development of a Nation-Specific Indicator Set". *Ecological Indicators* (74): 463-78.
- Costanza, Robert, y Herman E. Daly. 1992. "Natural Capital and Sustainable Development". *Conservation Biology* 6 (1): 37-46.
- Daly, Herman. 1992. "Allocation, Distribution, and Scale: Towards an Economics that is Efficient, just as Sustainable". *Ecological Economics* 6 (3): 185-93.
- Ecuador. 2014. *Texto Unificado de Legislación Secundaria del Ministerio del Ambiente (TULMAS)*. *Glosario incluido por Acuerdo Ministerial 3*. Registro Oficial 195, 5 de marzo de 2014.

- . 2017. *Código Orgánico Ambiental (CODA)*. Registro Oficial 983, Suplementario, 12 de abril de 2017.
- Gómez-Baggethun, Erik, y Rudolf de Groot. 2007. “Capital natural y funciones de los ecosistemas: explorando las bases ecológicas de la economía”. *Ecosistemas* 16 (3): 4-14.
- Goodland, Robert. 1995. “The Concept of Environmental Sustainability”. *Annual Review of Ecology and Systematics* 26 (1): 1-24.
- Holling, Charles. 2000. “Theories for Sustainable Futures”. *Conservation Ecology* 4 (2): 1-4 (art. 7).
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). 2016. *Directorio de empresas y establecimientos*. Accedido: julio de 2018. <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2016/Principales_Resultados_DIEE_2016.pdf>.
- . 2017. *Módulo de información ambiental económica en empresas 2016*. Accedido: agosto 2018. <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Encuestas_Ambientales/EMPRESAS/Emplezas_2016/PRIN_RESUL_MOD_AMB_EMP_2016.pdf>.
- Little, John C., Erich T. Hester y Cayelan C. Carey. 2016. “Assessing and Enhancing Environmental Sustainability: A Conceptual Review”. *Environmental Science & Technology* 50 (13): 6830-45.
- Lovelock, James. 2007. *La venganza de la Tierra: por qué la Tierra está rebelándose y cómo podemos todavía salvar a la humanidad*. Barcelona: Planeta.
- Meadows, Donella. 1972. *The Limits to Growth*. Nueva York: Universe Books.
- Medina, Milton Rodrigo. 2015. “Evaluación de la contaminación generada por el vertido de aguas residuales provenientes de la industria textil en el cantón Pelileo período 2012-2015”. Tesis doctoral, Universidad Internacional SEK, Quito.
- Ministerio de Ambiente. 2018. *Sistema único de información ambiental (SUIA)*. Accedido: agosto de 2018. <http://suia.ambiente.gob.ec/documentos;jsessionid=iNO8QopwbayTWDcD6gy7uYlz?_20_folderId=185866&_20_displayStyle=list&_20_viewEntries=1&_20_viewFolders=false&_20_struts_action=%2Fdocument_library%2F>.

- 2Fview&p_p_id=20&p_p_lifecycle=0&_20_entryStart=0&_20_entryEnd=20&_20_folderStart=0&_20_folderEnd=20».
- Moldan, Bedřich, Svatava Janoušková y Tomáš Hák. 2011. “How to Understand and Measure Environmental Sustainability: Indicators and Targets”. *Ecological Indicators* (17): 4-13.
- Morelli, John. 2011. “Environmental Sustainability: A Definition for Environmental Professionals”. *Journal of Environmental Sustainability* 1 (1): 1-9 (art. 2).
- Munro, David. 1991. *Caring for the Earth: A Strategy for Sustainable Living*. Gland: IUCN, UNEP, WWF. Accedido: agosto de 2018. <<https://portals.iucn.org/library/node/6439>>.
- Rockström, Johan, Will Steffen, Kevin Noone, Åsa Persson, F. Stuart III Chapin, Eric Lambin et al. 2009. “Planetary Boundaries: Exploring the Safe Operating Space for Humanity”. *Ecology and Society* 14 (2): 1-33 (art. 32).
- Rothenberg, Sandra. 2007. “Environmental Managers as institutional Entrepreneurs: The Influence of Institutional and Technical Pressures on Waste Management”. *Journal of Business Research* 60 (7): 749-57.
- Secretaría de Ambiente del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. 2017. *Distinción ambiental metropolitana Quito Sostenible*. Accedido: agosto de 2018. <http://www.quitoambiente.gob.ec/ambiente/images/Secretaria_Ambiente/Buenas_Practicas_Ambientales/distincion/informacion_DAM_QS_2017.pdf>.
- Somogyi, Zoltan. 2016. “A Framework for Quantifying Environmental Sustainability”. *Ecological Indicators* (61): 338-45.
- Steger, Ulrich, Aileen Ionescu-Somers y Oliver Salzmann. 2007. “The Economic Foundations of Corporate Sustainability”. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society* 7 (2): 162-77.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador (SCV). 2017. *Estudios sectoriales: mipymes y grandes empresas*. Documento de investigación y estudios, SCVS. Accedido: julio de 2018. <http://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/8fde01f6-b25f-460b-9818-f4169322ca02/Estudio+Sectorial_Mi>

pymes+Grandes+Empresas+%28Final%29.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=8fde01f6-b25f-460b-9818-f4169322ca02>.

Tam, Vivian, Chi Ming Tam, S. X. Zeng y K. K. Chan. 2006. “Environmental Performance Measurement Indicators in Construction”. *Building and Environment* 41 (2): 164-73.

Vistazo. 2017. “500 mayores empresas del Ecuador”. *Vistazo* (1202): 1-50. <<http://www.vistazo.com/seccion/proyectos-especiales/500empresas>>.

6 La creatividad como ventaja competitiva en la PyME

Claudio León de la Barra Soto

CREATIVIDAD, INVENCIÓN E INNOVACIÓN: UNA DISTINCIÓN NECESARIA

Existe una amplia variedad de perspectivas en el estudio de la creatividad. El mismo término creatividad tiene diversos matices que revelan no solo un problema de alcance conceptual, sino también práctico, relacionado con cómo ese se podría medir.

La complejidad aumenta al considerar el concepto de innovación, su relación con la creatividad y, especialmente, los límites definitorios de cada una, lo que tiene implicancias prácticas concretas (Jerzyk 2014; Anderson, Potočnik y Zhou 2014).

Según Ford (1996), los términos de creatividad e innovación se han usado indistintamente, existiendo la apreciación de que ambos están fuertemente relacionados con el desarrollo de nuevos sistemas, productos y tecnologías.

Como consecuencia de estas distinciones insuficientes, Litchfield y Gilson (2013, 108) han argumentado, por ejemplo, que existe una relación problemática entre equipos creativos y equipos innovadores. En sus propias palabras, “los investigadores de innovación a veces parecen perplejos acerca de cómo administrar las salidas de un proceso que parece centrado en la acumulación, un poco al azar, de ideas [...] Lo que esto sugiere es una insuficiente

especificación y una tenue relación entre creatividad organizacional e innovación”.

Considerando la complejidad existente, se hace necesario realizar una distinción explícita entre ambos términos, entendiendo que la creatividad, en el grado que sea, constituye un *input* principal de la innovación, tal y como lo plantean los siguientes autores:

Tabla 1
Definiciones y aproximaciones a la creatividad e innovación

Creatividad	Innovación
La creatividad y la innovación en el trabajo son los procesos, resultados y productos de los intentos de desarrollar e introducir nuevas y mejores formas de hacer las cosas. La etapa de la creatividad de este proceso se refiere a la generación de ideas y la innovación se refiere a la etapa siguiente de implementación de las ideas tendiente a la mejora de los procedimientos, prácticas o productos (Anderson, Potočnik y Zhou 2014).	
La creatividad se refiere a la capacidad de generar ideas originales y adecuadas, e incluye a individuos creativos, así como equipos y organizaciones creativas, en que los proyectos de innovación se desarrollan. La innovación se refiere a la capacidad de apalancar las ideas originales en nuevos escenarios y/o dominios, o en aplicar los materiales y recursos requeridos en las nuevas ideas. La creatividad puede ser el resultado de un plan que puede ser retrasado hasta que se tengan los recursos óptimos [...]. La creatividad puede ser concebida antes de su implementación [...]. La innovación comparte con la creatividad un enfoque en la novedad y en la posibilidad de planificarla [...], pero solo se inicia cuando todos los recursos necesarios están disponibles (Leybourne Thanning y Lynn 2014).	
Mientras que la creatividad y la innovación se examinan a menudo en conjunto, la innovación considera las expectativas referentes a la [...] comercialización y percibe la necesidad de cambio, lo que no es parte de la definición de generación de ideas creativas (Litchfield y Gilson 2013).	
Creatividad es la actitud o la capacidad de las personas y los grupos para formar combinaciones, para relacionar o reestructurar elementos de su realidad, logrando productos, ideas o resultados a la vez originales y relevantes. Innovación, por su parte, es una realización efectiva que produce un cambio en un sistema, con el propósito de mejorar y perfeccionar algún aspecto de su estructura, contenido o funcionamiento. Se trata de un cambio definido como positivo y ejecutado conscientemente (López 1998).	

Fuente: Anderson, Potočnik y Zhou 2014; Leybourne Thanning y Lynn 2014; López 1998.
Elaboración propia.

Adicionalmente se hace necesario distinguir un concepto *intermedio*: la invención. Así, según Varela (2001, 120):

- La creatividad es la capacidad de lograr generar una idea útil y original.
- La invención se relaciona con el desarrollo y materialización de una idea creativa, universal o localmente nueva, en un prototipo, en un concepto. Es volver realidad el acto creativo.
- La innovación, que opera sobre actos creativos en general, inventos o no, es el proceso mediante el cual esos prototipos o modelos se integran al mercado y se ofrecen como bienes para ser adquiridos por los clientes. Es convertir una idea en negocio.

Tabla 2

Creativos, inventores e innovadores famosos

Leonardo da Vinci, Alexander Fleming (particularmente con el antibiótico penicilina) y la empresa 3M (específicamente, con su producto Post-It), son ejemplos habituales de creatividad e innovación, pero –en el contexto de este artículo– ¿fueron creativos, inventores y/o innovadores?

Da Vinci generó muchos productos, precursores de los más actuales. Entre ellos, es posible mencionar los antecesores del submarino, del helicóptero, del planeador, del traje de buzo, de la bicicleta, de la calculadora, del automóvil y de la ametralladora. Leonardo tuvo la capacidad de imaginar artículos originales y potencialmente concretarlos en una imagen mental elaborada (lo que es propio de la creatividad); además, avanzó hacia la elaboración de planos, croquis e, incluso, maquetas (lo que se relaciona con la invención). Respecto a la innovación, la mayoría de estos inventos no se masificaron ni comercializaron hasta siglos después dado que, en tiempos de Da Vinci, los posibles usuarios de estos artículos no conocían ni entendían su utilidad, no había tecnología para elaborarlos en grandes cantidades ni, probablemente, recursos técnicos y económicos para fabricarlos masivamente (todos estos requerimientos propios de la innovación). Sobre la base de lo expuesto, este genio del Renacimiento fue un creativo y un inventor.

La historia de Alexander Fleming y la penicilina se relaciona con un *experimento fallido*. Este médico estaba interesado en la búsqueda de sustancias antibacterianas que no dañaran los tejidos animales y, durante la realización de sus investigaciones científicas, dejó unas placas inoculadas para que creciera una bacteria patógena (el estafilococo). A su regreso, encontró que una de esas placas estaba contaminada accidentalmente por un moho, pero en vez de desechar esta muestra, la analizó con

curiosidad y dedicación. Observó que las colonias de estafilococos estaban muertas, concluyendo que el hongo, llamado *Penicillium notatum*, había liberado una sustancia bactericida, que fue llamada penicilina. Esta historia revela que, aun en ambientes controlados como un laboratorio de ciencias, pueden producirse hechos casuales, siendo importante que el investigador esté atento a ello y dispuesto a aceptar un *cambio de rumbo* (en este caso no como resultado de un esfuerzo planificado a priori, sino como consecuencia del mero azar). Estas características (flexibilidad mental, aceptación de lo nuevo y observación en un marco disciplinario) son propias de la creatividad. Además, dado que Fleming estaba realizando un experimento concreto, el mismo error generó un primer prototipo, por lo que también este caso corresponde a un invento. Este invento quedó olvidado por años por razones técnicas (estabilización química) y económicas (alto costo de producción) hasta que otros científicos pudieron avanzar, lográndose masificar este producto. Por tanto, Fleming fue, en este caso, un creativo y un innovador.

El caso de 3M, y su producto estrella Post-it, es muy similar al caso de la penicilina, pero relacionado a un contexto organizacional específico. Cuenta la historia que, bajo un proyecto de investigación para mejorar adhesivos (nótese, para encontrar adhesivos más fuertes), se halló –como resultado de un error– un adhesivo que no se pegaba lo suficiente (exactamente lo contrario a lo pretendido). Afortunadamente, la empresa no desechó este *error* y lo guardó; años más tarde, Art Fry, empleado de 3M, notó que los papeles con que intentaba separar las hojas de un libro se caían constantemente y recordó el *adhesivo que no pega... lo suficiente*. Así, se creó el concepto de las notas adhesivas Post-it. Posteriormente, la empresa realizó una serie de pruebas para el nuevo producto, intentando identificar los posibles usos; para ello, utilizó su red de distribuidores, constatando que el 90% de los clientes estaban dispuestos a comprar este nuevo producto. En el año 1980, las notas Post-it se lanzaron exitosamente en el mercado estadounidense. Esta historia revela que la creatividad en esta empresa no fue planeada con anticipación en este caso en particular, sino que la *nueva idea* surgió del error, pero afortunadamente se guardó y no se eliminó. En rigor, es Art Fry el creativo ya que piensa en una solución útil, original y elaborada para su problema de separar las hojas de su libro; luego, es la empresa –como institución– la que desarrolla el invento y la innovación.

Fuente y elaboración propias.

PENSAMIENTO DIVERGENTE Y CONVERGENTE

- La creatividad, si bien tiene su base en el pensamiento divergente, pues parte de la búsqueda de múltiples y novedosas formas de solucionar un problema, de atender una necesidad o de desarrollar un concepto, también considera aspectos de pensamiento convergente, es decir, de orde-

nar, clasificar e incluso seleccionar y evaluar alternativas (Chen, Smith y Yanhg 2014; Gillebaart et al. 2013; Lewis y Lovatt 2013; Wong y Siu 2012). Esta consideración mixta de la divergencia y la convergencia ha sido reconocida tempranamente, en 1967, por De Bono como consustancial al proceso de ideación creativa, siendo relevante al pensamiento lateral.

- La invención, aunque supone cierto grado de pensamiento divergente, empieza luego a requerir progresivamente la aplicación de un pensamiento convergente, para poder, con métodos analíticos de evaluación, escoger la opción que, a juicio del inventor, es la mejor solución para el problema o la necesidad existente.
- La innovación, al exigir un conocimiento del mercado, una mentalidad práctica y una orientación emprendedora que permita llevar a cabo el proyecto diseñado, requiere principalmente un pensamiento de tipo convergente, si bien también puede necesitarse de aspectos divergentes relacionados con considerar nuevas opciones (ajustes u otros) con tal de asegurar una innovación exitosa.

La creatividad no se restringe solo a las primeras etapas del proceso innovador, sino que hay dinámicas cíclicas y recursivas en las etapas de generación e implementación de las ideas (Anderson, Potočnik y Zhou 2014; Paulus 2002). De igual modo, Skerlavaj Černe y Dysvik (2014, 987) argumentan que “la innovación es un proceso complejo, y la generación e implementación de ideas no necesariamente la precede en términos lineales, sino que puede ser intercambiable. Sin embargo, es ampliamente aceptado que la generación de ideas creativas es un antecedente necesario de la implementación de la innovación”.

En el mismo sentido argumentan Eling Griffin y Langerak (2014, 958):

La teoría de la creatividad distingue entre las fases de generación (divergencia) y de evaluación (convergencia) dentro de cada etapa del proceso creativo [...] Existe un continuo ciclo entre las fases de generación y evaluación a través del proceso global de identificación de problemas e implementación de la idea [...]. La teoría de la creatividad sugiere que un equipo de desarrollo alternará entre las fases de generación durante la definición del problema, la generación de ideas y el desarrollo de conceptos, y las fases de evaluación

Tabla 3

Pensamiento divergente y convergente

Sobre la base del ejemplo antes presentado, cabe preguntarse si estos personajes históricos y empresa (Da Vinci, Fleming y 3M), ¿presentan (o presentaron) un pensamiento divergente o convergente? ¿O ambos?

En el caso de Da Vinci, es posible apreciar –en su misma persona– un pensamiento divergente y un pensamiento convergente. Su capacidad de generar opciones ante diversas situaciones (no restringidas a problemas obvios del tiempo en que vivió) revela una alta capacidad de divergencia, lo que es notorio, por ejemplo, en el caso de precursor del helicóptero, ya que en el siglo XVI no es posible sostener que era un *problema* el no poder volar suspendiéndose en el aire como lo hacen los helicópteros actuales. Da Vinci no solo solucionaba problemas obvios e inmediatos, sino que ideaba propuestas sin autolimitarse (lo que es propio del pensamiento divergente). También tenía la capacidad de concretar estas opciones, seleccionando algunas y elaborándolas hasta la fase de inventos, lo que revela que incorpora diversos elementos de factibilidad técnica (física, mecánica, etc.), lo que es propio del pensamiento convergente.

El caso de Fleming, y estrictamente referido a la invención de la penicilina, se aprecia principalmente un pensamiento de tipo convergente; es decir, la capacidad de estructurar y desarrollar una propuesta a partir del hecho azaroso que se produjo. En todo caso, seguramente Fleming tuvo que apelar a su pensamiento divergente al momento de encontrarse con el resultado inesperado, intentando definir nuevas opciones (*rearmando* las antiguas) ante este nuevo escenario.

Finalmente, la experiencia de 3M, y su producto Post-it, revela tanto un pensamiento divergente como convergente. La divergencia la aporta fundamentalmente Art Fry en su esfuerzo por encontrar opciones para solucionar su problema de separación de hojas y la convergencia la realiza la empresa apropiamente tal al momento de intentar concretar la solución (*un adhesivo que no pega*), elaborando inicialmente prototipos y, luego, el producto final.

Sin perjuicio de lo antes planteado, es difícil entender que todas estas experiencias de Da Vinci, Fleming y 3M sean meramente lineales, es decir, que nunca hayan tenido que *regresar* mentalmente a redefinir algún aspecto o volver a plantearse si estaban haciendo lo indicado. Dicho de otro modo, seguramente debieron apelar a su divergencia en algún grado. Es de esperar, en todo caso, que, a medida que se avanza hacia la innovación, prime el pensamiento convergente y el divergente vaya, progresivamente, restringiéndose a aspectos menos radicales; y viceversa, por cierto.

después que el problema ha sido definido y la idea ha sido generada, y el concepto ha sido desarrollado, en una modalidad circular e interactiva. (Tabla 3)

PENSAMIENTO LATERAL

El pensamiento lateral es el conjunto de procesos destinados a realizar un uso diferente de la información, reestructurándola de un modo novedoso, con el fin de generar ideas creativas (De Bono 1994). Bajo esta perspectiva, una idea creativa se entiende como una idea original (novedosa) en relación con un marco de referencia inicial, y además elaborada (con un detalle suficiente para su comprensión) y útil en un contexto determinado.

Con el fin de reestructurar la información, De Bono plantea dos importantes conceptos (la provocación y el movimiento, que se explican más adelante) que posibilitan romper –en algún grado– el *marco lógico* inicial y rearmarlo a continuación.

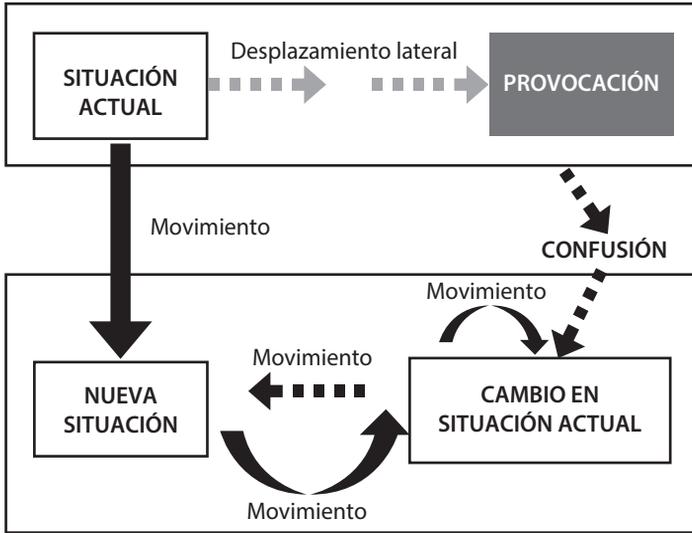
Por tanto, el pensamiento lateral incluye tanto el pensamiento divergente (que posibilita el quiebre lógico) como el pensamiento convergente (que permite la reestructuración del marco inicial).

En el siguiente esquema, es posible apreciar *cómo funciona* el Pensamiento Lateral (en contraste con un pensamiento meramente vertical) (figura 1).

En este esquema se aprecia, en primer término, un “movimiento mental” para pasar de una situación actual a una nueva situación, que correspondería a un movimiento que no cambia la estructura lógica de referencia inicial.

A continuación, De Bono nos plantea la necesidad de realizar un *desplazamiento lateral* sobre la situación actual, lo que logra

Figura 1
Pensamiento vertical y pensamiento lateral



Fuente y elaboración propias.

mediante una *provocación* (estímulo) lo suficientemente interesante y rupturista. Esto puede (o mejor dicho, debe) generar una *confusión*, ya que no se corresponde con el *marco de referencia lógico* inicial. De Bono dice que, ante esta situación, la mente inicia ciertos procesos tendientes a buscar un nuevo *equilibrio lógico*, mediante una serie de *movimientos* mentales.

En la medida en que se tenga presente la *provocación* inicial, se obtendrá una nueva situación creativa, la que no es posible de obtener si se *respetara* todo el marco de referencia inicial en todo momento (como es el caso del movimiento mental único que *unía* directamente la situación actual con la nueva situación).

DEFINICIÓN DE PROVOCACIÓN

Sobre la base de lo ya expuesto, el concepto provocación se entiende, según De Bono (1994), como una especie de experimento mental que tiene como finalidad desviar el recorrido habitual del pensamiento, realizando quiebres en su lógica.

La provocación debe ponerse a prueba y, si parece tener algún valor, debe hacerse el esfuerzo para hacerla realidad (De Bono 2013). La importancia de este concepto es que permite propiciar un activo debate e interacción para la generación de nuevas ideas (Elerud-Tryde y Hooge 2014).

DEFINICIÓN DE MOVIMIENTO

Por su parte, el concepto de movimiento, también planteado en el pensamiento lateral, se relaciona con los *movimientos mentales* necesarios para generar ideas a partir de una provocación dada. En ocasiones, se hace referencia a este movimiento como *cierre* o *conexión*, por cuanto supone volver a generar un planteamiento lógico que cierre el *gap* que produjo la provocación al *romper* la lógica inicial.

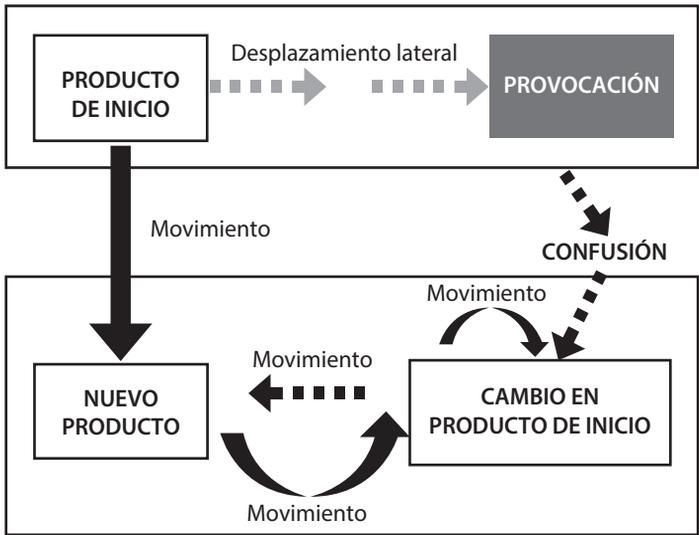
Nótese que, respecto al esquema general de pensamiento lateral (en contraste con un pensamiento vertical), se hace necesario recalcar lo siguiente:

- Siempre el pensamiento comienza de algo concreto (en el esquema: la *situación inicial*).
- La *provocación* se aplica sobre dicha situación inicial (o una parte de ella).

- El (o los) *movimiento(s)* se realiza(n) sobre la misma situación actual, cambiándola de modo tal de respetar la provocación dada y encontrar un nuevo punto lógico dado un marco de referencia (*nueva situación*).
- Es de esperar que, mientras *más provocadora* (entiéndase, más radical) sea la provocación dada, mayor cantidad de movimientos (cambios) debieran realizarse sobre la situación inicial.

En el ámbito de este artículo, la *situación actual* puede entenderse –genéricamente– como un *producto de inicio* (incluidos, por tanto, los servicios) y la *nueva situación* como un *nuevo producto*, tal como se indica en figura 2 y según plantean Kotler y Trías de Bes (2004) en su propuesta de Marketing Lateral.

Figura 2
Pensamiento lateral en el caso de un producto



Fuente y elaboración propias.

UN EJEMPLO EN UN PRODUCTO DE BAJA BASE TECNOLÓGICA

Con el fin de describir apropiadamente el pensamiento lateral en el caso de un producto, téngase presente –como punto de inicio– el tradicional bolígrafo marca Bic (tinta negra), utilizado habitualmente en las oficinas. El producto genérico seleccionado, de baja complejidad tecnológica, bien podría pertenecer a la cartera de productos de una pequeña o mediana empresa.

Figura 3
Bolígrafo marca Bic (tinta negra)



Fuente: <www.bicworld.com/es>.

Al respecto se distinguirán cuatro situaciones o casos de interés:

Caso: el bolígrafo se ocupa en el colegio

Este nuevo lugar de uso del bolígrafo supone obviamente una variación del lugar original (la oficina), pero no constituye un *desplazamiento lateral* a escala mental, por lo que no corresponde a una *provocación*. No existe un *quiebre lógico*, según lo planteado por De Bono (1994), ya que los bolígrafos también se ocupan actualmente en los colegios.

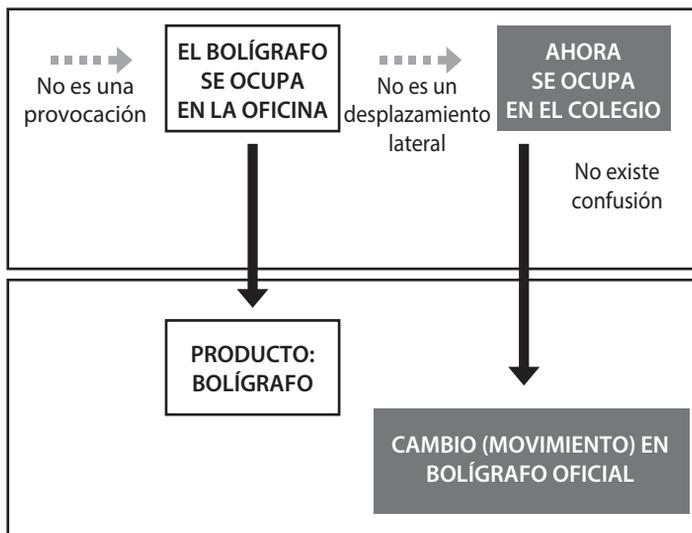
Por tanto, no se genera ninguna *confusión* y los *movimientos* (cambios) que habrá que hacerle al bolígrafo inicial serán de fácil decisión (como, por ejemplo: ahora el producto no puede ser tóxico porque los usuarios serán niños, disminuir su longitud, que lleve imágenes infantiles, etcétera).

Dicho de otro modo, se encuentra un nuevo punto de equilibrio lógico que es perfectamente sostenible. Sin duda, en el que no se genere ninguna *confusión* y que los movimientos se decidan muy rápidamente incide en el hecho de que el cambio inicial planteado (*estímulo*) referido a *ahora se ocupará en el colegio* no es en absoluto provocador, ya que existen en la actualidad muchos bolígrafos que se utilizan en dicho espacio. En la figura 4 se ilustra lo recién planteado.

Caso: el bolígrafo se ocupa en el agua

Este nuevo lugar de uso supone, igual que en el caso anterior, una variación del lugar original (la oficina), pero ahora esta variación constituye una *provocación* que genera efectivamente un *desplazamiento lateral*. El *quiebre lógico* es evidente, según lo planteado por De Bono, ya que los bolígrafos no se utilizan habitualmente en el agua.

Figura 4

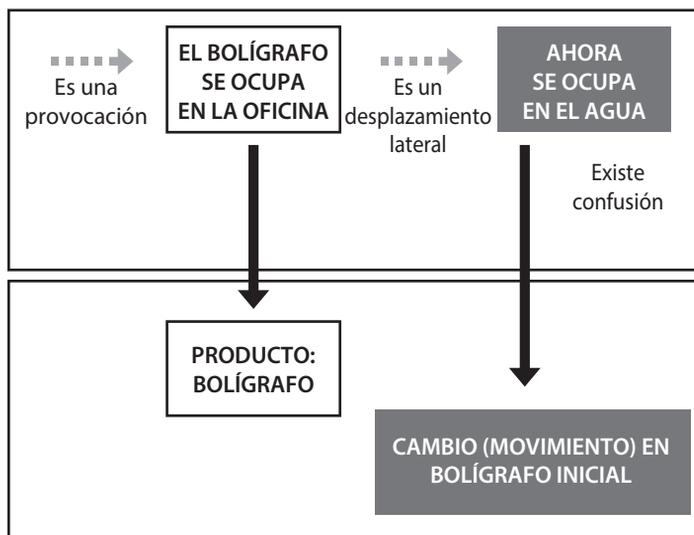
Producto bolígrafo. Cambio de lugar de uso (alternativa 1: en el colegio)

Fuente y elaboración propias.

Esta provocación genera una *confusión* y los *movimientos* (cambios) que habrá que hacerle al bolígrafo inicial no serán de fácil o inmediata decisión (pensamiento). Incluso, es posible que los cambios (entiéndase, ideaciones) impliquen que el bolígrafo deje de ser tal (como por ejemplo: si el producto se transforma en un marcador de animales acuáticos o en un mecanismo que ayude a la pesca, etc., etc.); también podría continuar siendo un bolígrafo con su función natural de escribir, pero con la capacidad original de funcionar bajo el agua. Las ideaciones pueden ser múltiples y de la más diversa naturaleza.

En síntesis, el logro del nuevo punto de equilibrio lógico no es tan inmediato como en el primer caso. En la figura 5 se aprecia lo ya descrito.

Figura 5

Producto bolígrafo. Cambio de lugar de uso (alternativa 2: en el agua)

Fuente y elaboración propias.

Nótese que los dos casos expuestos implican un cambio inicial en el ámbito de una variable de *mercado* (el lugar de uso del producto). Los dos siguientes ejemplos corresponden a cambios iniciales en el *producto* propiamente.

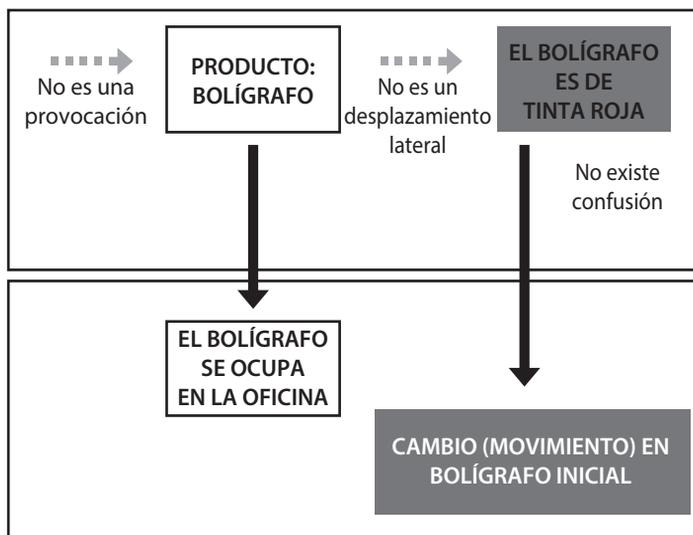
Caso: el bolígrafo es de tinta roja

El cambio propuesto (el color de la tinta) no constituye una *provocación* –en los términos de De Bono (1994)– por lo que tampoco implica un *desplazamiento lateral*. No existe un quiebre lógico en el marco de referencia inicial ya que existen bolígrafos con tinta roja.

Esto implica que no se genera ninguna *confusión* y los *movimientos* (cambios) que habrá que hacerle al bolígrafo inicial serán

de fácil decisión (además del cambio obvio de la tinta, las oficinas pueden seguir siendo el lugar de uso de esta nueva versión). En figura 6 se aprecia lo recién descrito.

Figura 6
Producto bolígrafo. Cambio en el producto (alternativa 1: tinta roja)



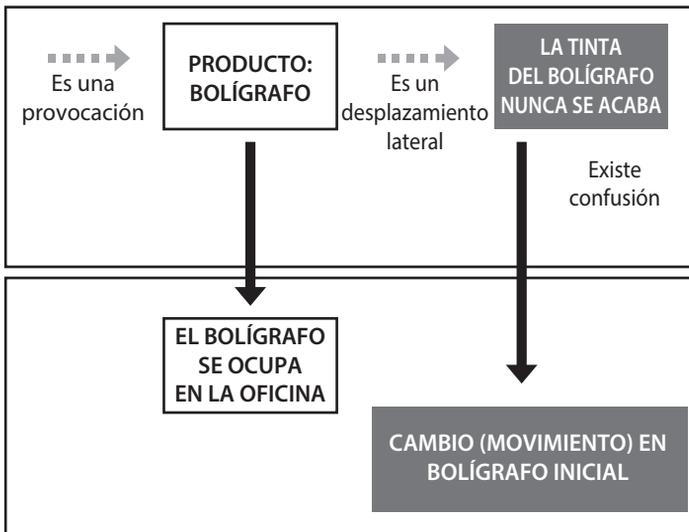
Fuente y elaboración propias.

Caso: la tinta del bolígrafo nunca se acaba

El cambio propuesto es –en el *contexto lógico* del producto de inicio (el bolígrafo Bic– bastante más radical que el mero hecho de cambiar la tinta a un color ya existente en el mercado. De hecho, se trata de una *provocación* a escala del producto mismo (tangible), lo que genera efectivamente un *desplazamiento lateral*. El *quiebre lógico* es evidente ya que, en los actuales bolígrafos Bic, la tinta se agota luego de su uso.

Esta provocación genera una *confusión* y los *movimientos* (cambios) que habrá que hacer al bolígrafo inicial no serán de fácil decisión. Inicialmente, la complejidad que exige la provocación es evolucionar hacia un nuevo producto cuya tinta nunca se acabe y, luego, encontrar un mercado interesado en esta variación. Las ideaciones tendientes a afrontar este desafío pueden implicar, por ejemplo, que la tinta se siga utilizando, pero las recargas son de costo de la empresa o el cliente paga un valor mínimo; que definitivamente no se continúe utilizando tinta, lo que corresponde a una *reinterpretación* de la provocación *la tinta nunca se acaba* porque en realidad la tinta no existe (lo que fue el origen de los bolígrafos recargables); que el bolígrafo deriva en un dardo y por tanto no hace uso de tinta y, por ende, nunca se acaba, etc. etc. En forma análoga

Figura 7
Producto bolígrafo. Cambio en el producto
(alternativa 2: la tinta nunca se acaba)



al caso de que el bolígrafo se utilice en el agua, las ideaciones tienden a ser más amplias, variadas y radicales, lo que es resultado de una provocación que realmente estimula la ideación. En la figura 7 se aprecia lo ya descrito.

PENSAMIENTO LATERAL Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

En círculos académicos y empresariales, cada vez se discute más sobre los aportes de la creatividad a la gestión empresarial, configurándose ya el término *creativity management* como una disciplina y perspectiva transversal a múltiples decisiones propias del *management* tradicional. El gran desafío es aplicar marcos referenciales como el pensamiento lateral a la gestión y toma de decisiones (León de la Barra 2017).

Por ello, resulta interesante apreciar los paralelos existentes entre los planteamientos creativos y las tradicionales estrategias de crecimiento y competitivas.

Esto resulta más necesario aun teniendo presente las intenciones de crecimiento y competitividad de las micro y pequeñas empresas. Según FAEDPYME (2016, 16), los desafíos son grandes, ya que la opinión de los propietarios de empresas de estas características en Latinoamérica revela que

el 46,6% afirmaron que su idea de futuro era expandir su negocio; el 27,9% señaló que continuaría con su negocio en el estado actual; el 16,7%, que abriría adicionalmente otro negocio; el 5,0% dejaría su negocio para iniciar otro; y tan solo el 3,8% dejará el negocio por un trabajo de asalariado.

Estrategias de crecimiento

Bajo la perspectiva del pensamiento lateral, se requiere un *punto de inicio* concreto para comenzar el proceso de ideación (en el contexto de este artículo, entiéndase un *producto de inicio*), el cual se enfoca al logro de ciertos *objetivos de ideación* específicos, tales como la *resolución de problemas*, el *perfeccionamiento*, las *tareas* o *proyectos* y las *oportunidades*. Las provocaciones mencionadas en los ejemplos anteriores pueden entenderse como relacionadas con objetivos genéricos como los indicados.

Así, la elección de nuevos puntos de inicio dependería, en parte, de las necesidades corporativas de la empresa. Dicho de otro modo, dependiendo de la estrategia que se pretenda, se podría elegir un punto de partida u otro con fines de ideación. Este aspecto, si bien no ha sido profundizado aún en la investigación administrativa, se plantea como muy pertinente (Elerud-Tryde y Hooge 2014; Andersen, Potočnik y Zhou 2014).

La ventaja de esta posibilidad sería que, tempranamente, las empresas podrían verificar si las ideas de nuevos productos y servicios que elaboren se corresponden con las estrategias que la misma empresa se ha propuesto, y si aportan, eventualmente, a la ventaja competitiva (Jaussi y Randel 2014), lo cual puede redundar en un mejor uso de los recursos disponibles (tiempo, recursos financieros, apalancamiento de recursos, efectos sinérgicos, etc.).

Una forma concreta que podría utilizarse para esto sería vincular los *objetivos de ideación* con alguna *tipología de estrategias* concreta. De este modo, y reconociendo que los objetivos específicos son crecientes en divergencia respecto al producto de inicio, y que las tipologías de estrategias avanzan desde crecer con el producto actual (penetración de mercado) hasta el desarrollo de nuevos pro-

ductos totalmente diferentes a los actuales (diversificación pura), los vínculos podrían ser del tipo:

- Estrategias de Penetración de mercado, de Desarrollo de segmentos de mercado y de Desarrollo de productos con los objetivos de ideación, Resolución de problemas y Perfeccionamiento. En estos tipos podrían entenderse los ejemplos relacionados con que el bolígrafo actual se utilice en otros lugares (colegios) o utilice tintas de otros colores, si bien en un sentido estricto no son ideas que se originen en provocaciones reales, según De Bono (1994) exige. Dicho de otro modo, en la medida que las provocaciones no son rupturistas ni generan confusión, bien podría ser que los esfuerzos creativos de aplicar pensamiento lateral deriven en productos muy relacionados con los actuales y que, probablemente, ya existen en el mercado.
- Estrategias de Diversificación relacionada y Diversificación no relacionada con los objetivos de ideación, Tareas y Oportunidades. En estos casos, los ejemplos de productos para utilizar en el agua o que permitan que *la tinta nunca se acabe* (en este último ejemplo, con todas las posibles reinterpretaciones ya argumentadas) pueden derivar en carteras de nuevos productos relacionados o no con los actuales.

Estrategias competitivas de la empresa

Otro tipo de estrategias relevantes a la empresa, y adicionales a las que se relacionan con su crecimiento, son aquellas referidas a su forma de competir y posicionarse respecto a sus competidores,

lo que es de alta importancia en las micro y pequeñas empresas (Kotler y Keller 2012; Porter 2010, entre otros).

Estrategias de liderazgo en costos y de diferenciación o estrategias del líder, de los seguidores y retadores, también suponen decisiones empresariales que tienen consecuencias directas en la generación de nuevos productos y servicios y, por ende, de nuevas ideas (Porter 2009).

Así, en la medida que la empresa pretenda desarrollar una estrategia competitiva en particular, podría seleccionar distintos *productos de inicio*, de modo que aplique el pensamiento lateral y encauce la ideación en una dirección específica.

Por ejemplo, si requiriera penetrar un mercado con un producto actual de su propia cartera podría utilizarlo directamente en la ideación de nuevos productos mejorándolo y ajustándolo con el fin de penetrar exitosamente dicho mercado. Por otra parte, si la empresa decidiera enfrentar directamente a un competidor (estrategia de retador) podría seleccionar un producto de este último con el fin de adaptarlo y relanzarlo al mercado, generando un enfrentamiento más directo; por el contrario, la empresa, dado su tamaño, recursos y capacidades, podría optar por aislarse en un nicho, evitando una confrontación directa, siendo aconsejable, por tanto, elegir igualmente el producto de su competidor, pero ahora con el fin de diferenciarse lo suficiente.

COMENTARIOS Y ALCANCES

En relación con los cuatro casos de pensamiento lateral aplicados al producto seleccionado (bolígrafo) es posible tener presente

los siguientes comentarios, en la perspectiva de utilizar el pensamiento lateral para la generación de ideas de nuevos productos:

- El producto de inicio distinguió dos *partes componentes*: dónde se ocupa y el producto en sí mismo, lo cual fue muy conveniente ya que, por una parte, se debía hacer una *provocación* y, por otra, proponer *movimientos*. Por tanto, no solo es conveniente, sino es necesario, que la información del producto de inicio se organice en, al menos, dos ámbitos: uno para generar el *desplazamiento lateral* deseado y otro, para cerrar el *gap* (brecha) que dicho desplazamiento genere. En los dos primeros ejemplos planteados en este artículo, la provocación se aplicó en el primer ámbito relevante (dónde se utilizará el producto). Por su parte, en los dos últimos ejemplos, la provocación se aplicó en el segundo ámbito de interés (el producto propiamente).
- De acuerdo con lo anterior, nótese que los ámbitos mencionados reflejan los importantes conceptos de *demanda* y *oferta*. Así, si el *desplazamiento lateral* es en el mercado, los *movimientos* (cierres o conexiones) serán a escala de producto; por otra parte, si dicho *desplazamiento lateral* se realiza en cuanto a producto, los *movimientos* se realizarán a escala de mercado.
- De lo anterior se desprende que la generación de ideas creativas de nuevos productos no solo se inicia en nuevas valoraciones del mercado, sino que bien puede derivar del producto mismo, siendo el desafío encontrar un nuevo mercado que asuma o integre la provocación planteada. Esta es una forma de pensar diferente, alternativa a la tradicional que asume que las innovaciones solo se originan desde el mercado solamente, y que refleja lo que muchos

emprendedores exitosos hacen: comenzar la ideación desde la oferta.

- Por otra parte, la condición de que haya dos ámbitos es lo mínimo requerido por cuanto lo relevante es que exista la posibilidad de un *desplazamiento lateral* y, luego, de un *movimiento*. Pero, si se considera que los movimientos pueden ser muchos en la medida que la provocación sea muy exigente, podrían distinguirse otros ámbitos o niveles conceptuales. Por ejemplo, aquellos relacionados con la mezcla comercial asociada al producto (precio, distribución y comunicaciones) o su ergonomía (usabilidad y logística inversa), entre otros.
- Sin perjuicio de lo recién planteado, a escala de mercado y de producto existen diversas variables que pueden ser relevantes al momento de idear. A escala de mercado, se distinguen —además del lugar de uso ya ejemplificado— las necesidades, subnecesidades y clientes; respecto al producto, además de los elementos tangibles propiamente, el envase puede ser una interesante fuente de cambio y posicionamiento.
- Finalmente, cabe destacar que los vínculos entre creatividad y tipos de estrategia planteados anteriormente permitirían enriquecer la definición de las estrategias particulares de cada empresa, especialmente, al adelantar la evaluación y elección de alternativas, lo que resulta esencial en mercados donde la tasa de fracasos de nuevos productos y servicios alcanza cifras bastante altas, así como también generar nuevos productos más competitivos.

ANEXO

Algunos aportes del *Creativity Management* (Gestión de la Creatividad).

- Desarrollo y mejoramiento de nuevos productos y servicios.
- Desarrollo y mejoramiento de procesos (mejoramiento continuo y rediseño).
- Definición de proyectos técnicos y del *change management* asociado.
- Creación de nuevos modelos de negocio.
- Cocreación de todos los aspectos mencionados, incorporando interlocutores de interés (clientes, proveedores, etc.).
- Enriquecimiento de la toma de decisiones, permitiendo la reducción de costos y los tiempos de implementación.
- Conformación y desarrollo de equipos y organizaciones de alto rendimiento (flexibles, efectivos y con riqueza cognitiva).
- Establecimiento de un link robusto con profesionales de diversas disciplinas (relevantes a las etapas de *invención* e *innovación*, asociadas a todo *emprendimiento*).
- Facilitación de procesos emprendedores, tanto de *intrapreneurship* como de *entrepreneurship*.
- Concreción de teorías administrativas modernas (enfoque de la complejidad, etcétera).

Fuente y elaboración propias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anderson, Neil, Kristina Potočnik y Jing Zhou. 2014. "Innovation and Creativity in Organizations: a State-of-the-Science Review, Prospective Commentary, and Guiding Framework". *Journal of Management* 40 (5): 1297-333.
- Chen, Jiemiao, Robert Smith y Xiaojing Yang. 2014. "The Effects of

- Creativity on Advertising Wear-In and Wear-out”. *Journal of the Academy of Marketing Science* 44 (3): 334-49.
- De Bono, Edward. 1994. *El pensamiento creativo. El poder del pensamiento lateral para la creación de nuevas ideas*. Madrid: Paidós Ibérica.
- . 2013. *Lógica fluida. Una alternativa a la lógica tradicional*. Buenos Aires: Paidós.
- Elerud-Tryde, Anne, y Sophie Hooge. 2014. “Beyond the Generation of Ideas: Virtual Idea Campaigns to Spur Creativity and Innovation”. *Creativity and Innovation Management* 23 (3): 290-302.
- Eling, Katrin, Abbie Griffin y Fred Langerak. 2014. “Using Intuition in Fuzzy Front-End Decision-Making: A Conceptual Framework”. *Journal of Product Innovation Management* 31 (5): 956-72.
- FAEDPYME. 2016. *Estrategias para el desarrollo de la microempresa en América Latina*. Murcia: Editor Merced.
- Ford, Cameron. 1996. “A Theory of Individual Creative Action in Multiple Social Domains”. *Academy of Management Journal* 21 (4): 1112-42.
- Gillebaart, Marleen, Jens Förster, Mark Rotteveel y Astrid C. M. Jehle. 2013. “Unraveling Effects of Novelty on Creativity”. *Creativity Research Journal* 25 (3): 280-5.
- Jaussi, Kimberly, y Amy Randel. 2014. “Where to Look? Creative Self-Efficacy, Knowledge Retrieval, and Incremental and Radical Creativity”. *Creativity Research Journal* 26 (4): 400-10.
- Jerzyk, Ewa. 2014. “Creativity Techniques in Marketing - Managers’ Expertise Compared to its Practical Application”. *International Journal of Arts & Sciences* 7 (2): 99-106.
- Kotler, Philip, y Fernando Trías de Bes. 2004. *Marketing lateral: nuevas técnicas para encontrar las ideas más rompedoras*. México D. F.: Prentice Hall.
- Kotler, Philip, y Kevin Keller. 2012. *Dirección de Marketing*. 14.^a ed. México D. F.: Prentice Hall.
- León de la Barra, Claudio. 2017. *Creativity Management. Desarrollo de nuevos productos centrado en el cliente*. Valparaíso: Ediciones Universitarias.
- Leybourne, Stephen, Morten Thanning y Gary Lynn. 2014. “Forms, Metaphors, and Themes: An Introduction to the Special Issue on

- Organizational Improvisation”. *Creativity and Innovation Management* 23 (4): 353-8.
- Lewis, Carine, y Peter Lovatt. 2013. “Breaking Away From Set Patterns of Thinking: Improvisation and Divergent Thinking”. *Thinking Skills and Creativity* 9 (9): 46-58.
- Litchfield, Robert, y Lucy Gilson. 2013. “Curating Collections of Ideas: Museum as Metaphor in The Management of Creativity”. *Industrial Marketing Management* 42 (1): 106-12.
- López, Ricardo. 1998. *Prontuario de la creatividad*. Valparaíso: Bravo y Allende.
- Paulus, Paul. 2002. “Different Ponds for Different Fish: A Contrasting Perspective on Team Innovation”. *Applied Psychology: An International Review* 51 (3): 394-9.
- Porter, Michael. 2009. *Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la Competencia*. Madrid: Pirámide.
- . 2010. *Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Madrid: Pirámide.
- Skerlavaj, Miha, Matej Černe y Anders Dysvik. 2014. “I Get By With a Little Help from My Supervisor: Creative-Idea Generation, Idea Implementation, and Perceived Supervisor Support”. *The Leadership Quarterly* 25 (5): 987-1000.
- Varela, Rodrigo. 2001. *Innovación empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas*. 2.^a ed. México D. F.: Prentice Hall.
- Wong, Yin Lin, y Kin Wai Michael Siu. 2012. “A Model of Creative Design Process for Fostering Creativity of Students in Design Education”. *International Journal of Technology and Design Education* 22 (4): 437-50.

7 Estrategia sostenible en la reducción de la pobreza y el hambre en Cundinamarca

Oscar Divanier Caita Soto
Ángela Lucía Cortés Morales

INTRODUCCIÓN

La generación de capacidades, como relata Nussbaum, abarca una extensa gama de actividades humanas, y ensalza una visión amplia del florecimiento del desarrollo humano, pero sus fundamentos son inestables y su potencial para asegurar un consenso transcultural está sin demostrar, y es, probablemente, escaso. Por esta razón, el concebir un punto de encuentro entre la seguridad alimentaria y nutricional y el emprendimiento constituye una ventana de oportunidad frente a la superación de la pobreza y el hambre (Nussbaum 2012).

Así, el establecimiento de alternativas de solución, traducidas en micro, pequeñas y medianas empresas, como unidades productivas dentro de las comunidades rurales, permite visibilizar la situación, debido especialmente a que se centra en la mejora de cada una de las preocupaciones y se observa todas las posibilidades para afrontar su situación de inseguridad alimentaria de una mejor forma, convirtiéndose en la característica principal del emprendedor.

Los emprendedores desarrollan al máximo las capacidades de cambio en las organizaciones, estilos de vida y en la sociedad en general, son un cúmulo de inventivas andantes, realizan permanentemente una lluvia de ideas sin cesar, experimentan la vida como un juego de mejoras continuas, asumen riesgos, su capacidad intuitiva los lleva a escenarios que jamás otro ser humano podría llegar, son flexibles y se adaptan como el camaleón a las diferentes situaciones, perciben la vida como el niño, que imagina que todo es posible, sin límites, sin temor a la desaprobación o al fracaso, no se rinden, son insistentes y perseverantes.

Al plantear el emprendimiento como estrategia sostenible para la reducción de la pobreza y el hambre en Cundinamarca, Colombia, junto con la implementación de los objetivos de desarrollo sostenible (ODS), se quiere ampliar y completar aquellas deudas que no se lograron con los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), buscando el tratamiento y la erradicación de la pobreza, el hambre y la protección del medioambiente. Esto da luces sobre cómo la solución a las problemáticas sentidas por las comunidades se encuentra en el nicho de alternativas de solución desde la misma comunidad y se constituye el emprendimiento como una ventana de oportunidad en la apropiación de su seguridad alimentaria y nutricional.

El emprendimiento constituye un elemento fundamental en el desarrollo de capacidades y, por ende, en el empoderamiento de procesos, lo que permite, en cierta medida, romper la brecha que genera el asistencialismo de los programas del Estado, en que muchos de los beneficiarios desechan sus capacidades y se limitan al hecho de engrosar las listas de pobreza del país.

Día a día se evidencia que la superación de la pobreza, y por ende del hambre, parte del impulso y la apropiación que las perso-

nas afectadas realicen de su realidad y de la necesidad de plantear una respuesta a esta situación. Generar la apropiación de conocimientos y herramientas frente a las situaciones que afectan la calidad de vida de las personas es una respuesta auténtica como estrategia sostenible en cada una de las dimensiones de la seguridad alimentaria y nutricional, la dimensión humana y, por supuesto, la ambiental.

Esta investigación proporciona elementos clave en el desarrollo de los planes de gobierno a escala local y nacional, porque intenta aumentar el impacto social y económico que se propone al erradicar la pobreza y el hambre, si se le brindan las herramientas necesarias a la comunidad mediante el uso apropiado de sus capacidades por medio de programas que cubran la necesidad con apoyo y seguimiento continuo, brindando diferentes puntos de vista para que la motivación y el empuje de mejorar la calidad de vida con el emprendimiento sea fuente inagotable de recursos y se convierta en estrategias que logran beneficio individual y colectivo; son entonces las capacidades y competencias que cada persona posee. Los gobiernos municipales en pro del cumplimiento de sus objetivos apoyan la causa emitiendo y programando, conjuntamente con las secretarías de salud, la iniciativa y por ello nos encaminamos en esta ardua tarea.

OBJETIVO GENERAL

Identificar estrategias que permitan la sostenibilidad y el desarrollo de capacidades que incidan en situaciones de hambre y pobreza y, por ende, en la seguridad alimentaria y nutricional en la población cundinamarquesa.

JUSTIFICACIÓN

Investigar en el emprendimiento, en torno al tema de seguridad alimentaria y nutricional, permite generar alternativas, de apropiación del conocimiento mediante la concepción de capacidades que se develan frente a una situación específica; en este caso, la pobreza, que conlleva al padecimiento del hambre consolidando así un círculo vicioso, el cual solo puede ser intervenido con el empoderamiento que los individuos generen de su realidad. El generar procesos de emprendimiento y la formación del emprendedor en torno a la temática establecida no solo permite incidir en la situación actual, sino en la capacidad productiva del individuo y en la economía del país.

La seguridad alimentaria y nutricional, definida por el Observatorio de Seguridad Alimentaria y Nutricional de la Universidad Nacional de Colombia como el derecho que tienen todas las personas de gozar, en forma oportuna y permanente, de acceso a los alimentos que necesitan, en cantidad y calidad para su adecuado consumo y utilización biológica, garantizándoles un estado de nutrición, enmarca el proceso de emprendimiento fomentado desde esta investigación, donde se plantea la contribución al mejoramiento de la seguridad alimentaria y nutricional de las personas, desarrollando sus capacidades y en especial de los cundinamarqueses.

Diversos estudios han demostrado cómo el asistencialismo no es la respuesta al hambre y la pobreza que sufren nuestras comunidades; más bien, es una forma de perpetuarla. La respuesta tiene que ver con la resignificación del individuo por la lucha de sus derechos, entre ellos, el derecho a la alimentación y a contribuir a

un mundo sustentable para futuras generaciones. La mayor parte de los programas alimentarios carece de un diseño técnico inicial, pues surgieron como respuestas temporales a problemas específicos y luego han evolucionado para dar respuesta a otros problemas

ENFOQUE TEÓRICO

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), casi la mitad de la población del mundo vive con menos de USD 2 al día. Y, en demasiados lugares, el hecho de tener un trabajo no es ninguna garantía de que será posible salir de la pobreza. Debido a que el progreso ha sido lento y desigual, estamos obligados a repensar y reformular las políticas económicas y sociales destinadas a reducir la pobreza a la mitad para el año 2015 (los ODM).

Ahora, en el departamento de Cundinamarca, según estadísticas de 2012 del Instituto Geográfico Agustín Codazzi, la extensión total del departamento es de 22.779,21 km², de los cuales 99,16% están en zona rural. El departamento está dividido en 116 municipios que, a su vez, se agrupan en 15 provincias, según la Ordenanza 023 del 19 de agosto de 1998 y modificada por la Ordenanza 07 del 9 de abril de 2001 (García 2011).

Para el caso de Cundinamarca, se calculó que el 21,30% de la población tenía insatisfechas sus necesidades básicas, una proporción menor respecto al total nacional (27,78%). Asimismo, la proporción es mayor en zonas rurales (32,22%) que en las cabeceras municipales (15,42%) en el caso departamental, mientras que, a escala nacional, las proporciones rural-cabeceras son 53,51% y 19,66% respectivamente (A. Gobernación de Cundinamarca 2014).

La pobreza es uno de los aspectos más mencionados al momento del diseño de políticas públicas, puesto que representa la antítesis del bienestar de la población. En términos generales, se considera que una persona, hogar o unidad económica es pobre si está por debajo de un umbral o límite inferior que se considera que es el mínimo de condiciones de vida que debe garantizarse a esa persona, hogar o unidad económica. De este modo, existen diferentes fuentes que conceptúan en torno a la forma de cuantificar o fijar el umbral del indicador.

La pobreza en Cundinamarca, en 2013 (A. Gobernación de Cundinamarca 2014), abarcó al 18,9% de la población del departamento o, en otras palabras, 18,9% de los cundinamarqueses vivían en estado de pobreza debido a que recibieron un ingreso por debajo del calculado como línea de pobreza. El fenómeno del hambre en Colombia es una situación creciente y preocupante. A la pregunta realizada por la Encuesta Nacional de Situación Nutricional en Colombia (ENSIN) 2010, realizada por el ICBF, el INS, el MPS y PROFAMILIA, “Por falta de dinero, alguna persona del hogar dejó de consumir alimentos uno o más días a la semana”, el 42,7% de los hogares colombianos respondió afirmativamente; lo que los clasifica como población en Inseguridad Alimentaria. Específicamente, en la región oriental del país, el 40,1% de los hogares deja de comer por falta de recursos y, en Cundinamarca, el 36,8% se encuentran en inseguridad alimentaria. En el sector rural, los hogares con hambre llegan al 90% (A. Gobernación de Cundinamarca 2014)

Por otro lado, podemos observar, según proyecciones estadísticas del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), los crecimientos futuros de la población, lo cual permite dimensionar el alcance del proyecto de investigación consolidan-

do cada vez más la urgencia por realizar acciones que permitan mitigar los niveles de pobreza y de tener medidas que permitan atender la demanda que se va a presentar en los próximos años (tablas 1 y 2).

Tabla 1
Indicadores demográficos Cundinamarca, 1985-2020.
Conciliación censal 1985-2005 y proyecciones de población 2005-2020

	1985	1995	2005	2010	2015	2020
Relación de masculinidad (por cien mujeres)	98,15	100,27	99,95	99,68	99,43	99,21
Relación de dependencia (por mil)	656,22	699,86	613,91	556,71	528,28	513,96
Relación de niños por mujer	0,48	0,52	0,39	0,36	0,35	0,34

Fuente: DANE 2005.

La brecha entre disponibilidad y acceso en el Departamento plantea una pregunta central que debe procurar ser resuelta y su solución abordada por la política de seguridad alimentaria y nutricional de Cundinamarca: pobreza en Cundinamarca: ¿por qué los territorios con mayor potencial agroalimentario son los más pobres?

A escala departamental, se evidencia cómo existe la política departamental de seguridad alimentaria y nutricional que busca, como objetivo general, reducir la inseguridad alimentaria y nutricional de la población al mejorar las condiciones para la disponibilidad y el acceso de los alimentos, el consumo adecuado en suficiente cantidad, calidad e inocuidad que permitan el aprovechamiento biológico de los mismos y el derecho a la alimentación bajo la perspectiva regional (B. Gobernación de Cundinamarca 2014).

Dentro de los medios establecidos para alcanzar el objetivo de esta política, se enmarcan el incremento de la competitividad

Tabla 2
Conciliación censal 1985-2005 y proyecciones de población 2005-2020

	1985-1990	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2010	2010-2015	2015-2020
Edad media de la fecundidad (años)	27,05	26,97	26,74	26,41	26,55	26,50	26,49
Crecimiento natural (por mil)	22,85	21,34	18,33	15,57	13,36	12,60	11,74
Tasa media de crecimiento (exponencial)	18,75	17,34	20,70	18,67	16,57	15,75	14,88
Tasa bruta de natalidad (por mil)	29,72	27,80	24,57	21,62	19,44	18,77	18,06
Tasa bruta de mortalidad (por mil)	6,86	6,47	6,24	6,05	6,08	6,17	6,32
Tasa de migración neta (por mil)	-4,12	-4,01	2,35	3,09	3,11	3,11	3,12
Tasa global de fecundidad (por mujer)	3,52	3,43	3,15	2,76	2,48	2,31	2,24
Tasa general de fecundidad (por mil)	119,00	113,30	99,90	85,00	75,60	72,70	70,90
Tasa de reproducción neta (por mujer)	1,62	1,58	1,46	1,29	1,16	1,09	1,05
Esperanza de vida al nacer (hombres)	67,23	67,76	68,85	70,04	70,84	71,35	71,79
Esperanza de vida al nacer (mujeres)	72,19	73,04	74,57	76,15	77,08	77,60	77,98
Esperanza de vida al nacer (total)	69,64	70,33	71,63	73,01	73,88	74,39	74,80
Tasa de mortalidad infantil (por mil)	31,60	30,50	28,90	27,00	25,20	23,60	22,10

Fuente: DANE 2005.

y sostenibilidad de la economía campesina y las microempresas rurales y urbanas para garantizar el abastecimiento alimentario en Cundinamarca, región capital, con énfasis en las mujeres productoras y la agricultura familiar; garantía del acceso oportuno a los alimentos con calidad e inocuidad a la población cundinamar-

quesa; contribución a una alimentación saludable en los diferentes ciclos de vida por medio de la promoción de prácticas alimentarias adecuadas en la población cundinamarquesa; reducción de la prevalencia de malnutrición para mejorar las condiciones de salud y calidad de vida en los diferentes etapas del ciclo vital.

Así, generar la articulación entre el emprendimiento y la seguridad alimentaria y nutricional contribuye con el objetivo de la política departamental, armonizando con uno de los medios establecidos, no solo como incremento de la competitividad, sino como la generación de capacidades en la población del departamento.

Según Nussbaum, las capacidades centrales para el funcionamiento humano serían: no morir prematuramente; procurar la salud y la integridad corporales; utilizar los sentidos, imaginar, pensar y razonar; saber manejar las emociones vinculándose con cosas o personas a las que amar, por las que dejarse cuidar y sentir gratitud; reflexionar críticamente sobre la propia vida; vivir con y hacia otros, autorrespetarse; respetar otras especies; reír y jugar; controlar el propio entorno político y material (Nussbaum, *Las mujeres y el desarrollo humano*, 2012) y son esencialmente las fuentes y herramientas motivacionales para la creación de unidades productivas que se constituirán como las MIPyME del futuro y que harán sostenible el objeto de estudio en esta investigación.

A continuación se expone el índice de pobreza multidimensional (IPM), un indicador que refleja el grado de privación de las personas en un conjunto de dimensiones como: analfabetismo, inasistencia escolar, rezago escolar, barreras de acceso a servicios para el cuidado de la primera infancia, trabajo infantil, tasa de dependencia económica, empleo informal, no aseguramiento en salud, barreras de acceso a servicio de salud, sin acceso a fuente de agua mejorada, inadecuada eliminación de excretas, pisos in-

adecuados, paredes exteriores inadecuadas, hacinamiento crítico. Según el IPM, en Colombia se considera que una persona está en condición de pobreza multidimensional si tiene 33,3% de las privaciones ($k=5/15$); en otras palabras, una persona es multidimensionalmente pobre si enfrenta carencias en por lo menos 33,3% de las 15 variables seleccionadas, teniendo en cuenta la ponderación asignada a cada variable.

Tabla 3
Índice de pobreza multidimensional (IPM) municipal Cundinamarca
Cálculo DNP-SPSCV con datos del censo 2005

Municipio	Incidencia (H)	Municipio	Incidencia (H)
Chía	16,46%	Nemocón	37,75%
Madrid	21,90%	La Calera	37,91%
Facatativá	23,96%	Sesquilé	39,12%
Mosquera	24,12%	Suesca	41,41%
Funza	24,60%	Ubate	41,52%
Cajicá	24,97%	Sibaté	42,30%
Sopo	26,24%	Villeta	42,83%
Cota	29,88%	Granada	43,14%
Zipaquirá	30,35%	El Colegio	44,34%
Tocancipa	31,95%	Agua de Dios	45,08%
Tenjo	31,95%	Sutatausa	46,26%
Girardot	33,40%	La Vega	46,35%
Gachancipa	33,42%	La Mesa	46,88%
El Rosal	33,49%	Simijaca	47,05%
Subachoque	35,67%	Anapoima	47,33%
Tabio	35,76%	San Antonio de Tequendama	48,90%
Cogua	35,83%	Fomeque	49,71%
Soacha	35,92%	Cachipay	50,33%
Fusagasugá	36,14%	Sasaima	51,89%
Guasca	36,74%	Zipacón	52,55%
Bojacá	37,29%	Nilo	52,80%

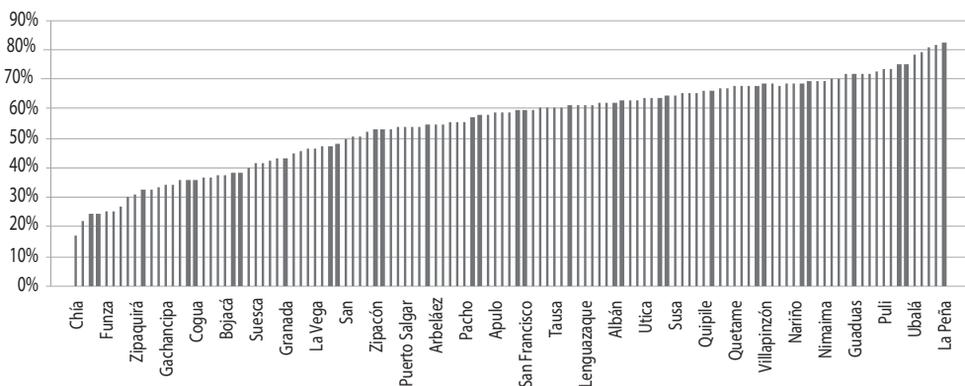
Municipio	Incidencia (H)
Anolaima	52,91%
Tena	52,97%
Puerto Salgar	53,10%
Nocaima	53,42%
Fúquene	53,64%
Guayabal de Siquima	53,87%
Arbeláez	53,97%
Ricaurte	54,31%
Choachi	55,12%
Guatavita	55,23%
Pacho	55,33%
Silvania	56,57%
Tibirita	57,42%
San Bernardo	57,45%
Apulo	58,14%
Cáqueza	58,15%
Une	58,21%
Pasca	59,20%
San Francisco	59,21%
Ospina Pérez (Venecia)	59,40%
San Juan de Rioseco	59,76%
Supata	59,76%
Tausa	59,78%
Beltrán	60,19%
Cucunubá	60,35%
Guachetá	60,38%
Lenguazaque	60,98%
Tocaima	61,01%
Manta	61,13%
Chipaque	61,16%
Albán	61,62%
Gachetá	62,15%
Bituima	62,44%

Municipio	Incidencia (H)
La Palma	62,64%
Utica	63,02%
Viani	63,08%
Viota	63,38%
Chocontá	63,59%
Susa	63,76%
Quebradanegra	64,63%
Guayabetal	64,63%
Guataqui	65,06%
Quipile	65,20%
Cabrera	65,62%
Ubaque	66,27%
Gachala	66,59%
Quetame	66,87%
Jerusalén	66,98%
Chaguaní	67,03%
Villagomez	67,15%
Villapinzón	67,63%
Tibacuy	67,89%
Paratebueno	68,07%
Nariño	68,16%
San Cayetano	68,17%
Carmen de Carupa	68,44%
Junín	68,90%
Nimaima	69,17%
Pandi	69,79%
Fosca	69,95%
Vergara	70,91%
Guaduas	70,92%
Gama	71,05%
El Peñón	71,57%
Gutiérrez	71,84%
Puli	72,63%

Municipio	Incidencia (H)	Municipio	Incidencia (H)
Caparrapí	73,17%	Yacopí	78,26%
Macheta	74,46%	Paima	80,16%
Medina	74,47%	Topaipí	81,33%
Ubalá	78,03%	La Peña	81,59%

Fuente: DANE 2005.

Tabla 4
Índice de pobreza multidimensional municipal de Cundinamarca



Fuente: DANE 2005.

Elaboración propia.

Al tabular los datos de menor a mayor, obtenemos que los municipios que tienen mayor IPM son los que se encuentran en las zonas más alejadas a las ciudades principales o capital del departamento, dato que se alimenta aún más de los problemas sociales, culturales y económicos que el país ha venido teniendo durante las últimas décadas. Adicionalmente, podemos apreciar que estos mismos municipios, donde la pobreza es mucho más fuerte, también fueron municipios aquejados por la problemática de orden público generado por la violencia creada por los grupos guerrilleros.

Los proyectos que buscan consolidar el emprendimiento con la seguridad alimentaria y nutricional buscan abordar la complejidad del concepto desde todas y cada una de sus dimensiones, como seguridad humana, seguridad ambiental, seguridad alimentaria y seguridad nutricional.

La directriz de la seguridad humana en el marco de la seguridad alimentaria y nutricional en articulación con el emprendimiento se basa especialmente en el desarrollo de capacidades, en la que la población considerada en situación de vulnerabilidad por presentar condiciones de pobreza y hambre identifica como oportunidad latente realizar algún tipo de actividad que provea sus bolsillos con ingresos para subsanar esta necesidad básica del ser humano. La población cundinamarquesa que estuvo en contacto nuestro demostró cómo, a la hora de generar ideas sostenibles, son máquinas de ideas. De los proyectos que se comenzaron a visualizar, presentaban ideas básicas con mínimos costos de operación y de puesta en marcha para ser emprendimientos que puedan y estén permaneciendo a lo largo del tiempo (Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) 2009).

La Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) tiene más de 400.000 empresas registradas y renovadas con corte al 31 de octubre de 2015. El 87% de las unidades productivas registradas y renovadas son microempresas (Bogotá, “Crece el número de empresas en Bogotá y la región”. Boletín Regional 10. 2015) (tabla 5).

Las PyME representan el 99,9% del total de las empresas en Colombia, cerca de 1,6 millones de unidades empresariales (R. L. Varela 2014). De ahí la relevancia de conocer las dificultades y desafíos que enfrentan en el panorama económico tanto actual como futuro del país (Dinero 2015). Las alternativas y ventanas de oportunidad identificadas desde la mirada de la seguridad huma-

Tabla 5
Crecimiento de las MIPyME en Cundinamarca

	Microem- presa	Pequeña	Mediana	Grande	Total	Crecimiento 2014 vs. 2015
P. naturales	230.812	3.625	570	48	235.055	23,50%
P. jurídicas	119.453	34.526	9.963	3.549	167.491	21,00%
Total	350.265	38.151	10.533	3.597	402.546	22,50%

Fuente: Registro Mercantil Cámara de Comercio de Bogotá 2015.

na se consolidan con las acciones determinadas en el marco de la seguridad ambiental, que establece cómo estas alternativas deben brindar no solo sostenibilidad basados en el acceso adecuado a los recursos naturales.

La seguridad alimentaria se enmarca en la importancia de la generación de proyectos productivos que se constituyan en fuente de ingresos para acceder a los alimentos que requiere la familia, con el fin de evitar la dependencia de las personas a programas de asistencia alimentaria, que limitan y coartan la capacidad productiva de las personas

Finalmente, la seguridad nutricional se constituye en el fin último en la prevención del hambre con un fuerte componente educativo, que no solo se mejore el acceso a los alimentos, sino a un consumo consciente e informado de ellos.

METODOLOGÍA EMPLEADA

La metodología propuesta se basa en el trabajo comunitario, parte de un diagnóstico situacional en el cual las personas que se ven afectadas por circunstancias de inseguridad alimentaria obser-

van y se apropian de todos los detalles de su entorno, descubren e identifican sus capacidades y necesidades, planteando una solución que permita contribuir a la modificación de sus condiciones de vida y de su comunidad.

La generación de procesos de emprendimiento lleva a las comunidades a establecer esas modificaciones mediante la contemplación de una mayor óptica de todo cuanto existe, verificar e identificar que se puede tener un método diferente de realizar la misma tarea mejorando siempre cada una de las características que hacen parte de un proceso, producto o servicio, en este caso, el acceso a los alimentos.

DESCRIPCIÓN DE LOS HALLAZGOS

Antecedentes

En varios países de Latinoamérica, se evidencia cómo la política social comprende múltiples programas alimentarios, basados en diferentes estrategias de intervención que atienden a distintos grupos objetivo. Durante la última década, se observa un importante énfasis en programas de asistencia alimentaria y nutricional: alrededor de 55% del gasto de los programas sociales corresponde a programas de este tipo. Sin embargo, este importante gasto no parece estar acompañado de resultados en términos de reducción de la pobreza, de la pobreza extrema, del déficit calórico o de la desnutrición. Persisten, además, importantes diferencias entre las zonas urbanas y las rurales, así como entre las diversas regiones geográficas (Alcázar 2007).

Las propuestas del Gobierno Nacional frente a las situaciones identificadas de necesidades básicas insatisfechas contempla la asistencia social a los grupos más vulnerables, inicialmente se constituyen en raciones de emergencia las cuales buscan subsanar e identificar la situación que se identifica como problemática (B. Gobernación de Cundianmarca 2014). Lastimosamente, estos programas se constituyen en limitantes para el desarrollo humano, debido a que, en su afán de cubrir una necesidad, generan dependencia a estos, lo que conlleva un asistencialismo vitalicio.

Frente a esta situación, se identificaron, en el Municipio de Sibaté, mujeres cabeza de familia en edad productiva que solicitaron cupo para el ingreso a estos programas, constituyéndose así como beneficiarias tanto del programa de asistencia alimentaria como de un programa de emprendimiento. Este surge a partir de la identificación de las potencialidades que poseen estas mujeres y las cuales no estaban siendo aprovechadas, especialmente por la limitante que ellas mismas colocaban, conformándose tan solo con el paquete nutricional que era entregado en el programa. Se identificaba cómo las personas que solicitaron cupo, si bien eran madres cabeza de familia con niños y niñas menores de cinco años, tenían edades entre los 20 a 35 años, y la limitante que relataban para acceder a un empleo era el nivel educativo y el no tener apoyo familiar para el cuidado de los niños y niñas.

Así se presenta la propuesta para que fueran capacitadas no solo en temas alimentarios, sino en temáticas que les proporcionarían herramientas para generar ingresos a sus familias, de acuerdo con las habilidades que presentaban. Paralelamente se gestionaban los recursos iniciales para arrancar con su emprendimiento. Por lo tanto, los proyectos desarrollados que articulaban la Seguridad Alimentaria y Nutricional (SAN) con el emprendimiento iniciaban

su ejecución desde el establecimiento e identificación de grupos poblacionales con necesidades básicas insatisfechas que inciden en la presencia de hambre y pobreza.

Frente a esta situación, se llevaron a cabo las etapas de fortalecimiento de capacidades en torno al tema de emprendimiento y alimentación adecuada. Posteriormente se establecieron las estrategias que articulan la adquisición de conocimientos con las habilidades presentes en los integrantes de la población sujeto. Finalmente se puso en marcha este con el fin de generar recursos para la adquisición de una alimentación adecuada y de acuerdo con los requerimientos de la familia.

Desarrollo del proyecto

1. Identificación

Se busca establecer la población sujeto, donde el derecho a la alimentación se ve vulnerado.

2. Generación de capacidades

Básicamente se establece en la necesidad de aprehensión de conocimientos que desarrolle en la población sujeto con el fin de identificar aquellas capacidades necesarias de fortalecer y de resaltar.

Emprendimiento:

- Identificación de problemáticas y necesidades
- Planteamiento de la idea (solución a la problemática)
- Elaboración conjunta del proyecto

Educación alimentaria y nutricional:

- Guías alimentarias
- Intercambio de alimentos
- Necesidades nutricionales por grupos etarios
- Lactancia materna

3. Establecimiento de propuestas para ejecutar

Frente a la ejecución del proyecto, se establecieron unidades productivas que se consolidaron con el apoyo de otras entidades como la Policía Nacional y la Administración Municipal.

4. Generación de ingresos que repercuten en su SAN

Las unidades productivas establecidas contaban con el apoyo de la administración municipal; se hacían partícipes de eventos masivos donde expusieron sus productos y se dieron a conocer con estos.

Resultados

- Como resultados iniciales, se han podido establecer unidades productivas durante tres años de funcionamiento, con incrementos en sus ventas y diversificación de productos y/o servicios.
- Se ha reducido el desplazamiento del campesino hacia la ciudad.
- Se han hecho sostenibles los emprendimientos con el seguimiento permanente por medio de capacitaciones y ase-

soñas técnicas para la innovación abierta y conservación y futuro crecimiento de micro hacia pequeñas empresas.

- Se determinó la relación entre la sostenibilidad y el desarrollo del emprendimiento.

CONCLUSIONES

La educación del emprendimiento puede llegar a perpetuarse dentro del proceso de socialización, con un modelo innovador, en un lenguaje que contemple las características propias de una determinada población, con objetivos medibles. Ello es difundir nuevos conocimientos en medio de cualquier tipo de cultura, explicando la realidad que rodea a las comunidades rurales, para que tengan su propio punto de vista con mayores argumentos y puedan tener nuevas y mejores oportunidades y condiciones de vida. De esta manera el individuo se verá en la necesidad de innovar en los procesos productivos facilitando la oferta industrial a escala regional, nacional e internacional; provocando excedentes que lleven a disminuir la brecha entre las personas con mayores y menores recursos económicos.

El emprendimiento se constituye en la herramienta con la cual se generan estrategias, se promueve la generación de recursos en torno al desarrollo de proyectos no solo alimentarios, se establece el emprendimiento como una ventana de oportunidad para incidir en la pobreza y hambre de la población, específicamente en su seguridad alimentaria y nutricional de la población rural, genera no solo el desarrollo de capacidades en el individuo, se constituye como alternativa para una inversión adecuada de recursos públicos en la sociedad y un mejoramiento del nivel de ingresos del hogar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcázar, Lorena. 2007. *¿Por qué no funcionan los programas alimentarios y nutricionales en el Perú?* Lima: Grade.
- Bogotá Emprende. 2015. “Bogotá Emprende-Herramienta Virtual plan de empresa en línea”. *Bogotá Emprende*. <<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?Conid=4115&catid=764>>. Accedido: septiembre de 2016.
- Cámara de Comercio de Bogotá (CCB). 2009. *A vivir el emprendimiento*. Bogotá: CCB.
- . 2013. *Caracterización económica y empresarial*. Bogotá: CCB.
- . 2015. “Crece el número de empresas en Bogotá y la región”. *Boletín Regional* 10. <<https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2015/Noviembre/Crece-el-numero-de-empresas-en-Bogota-y-la-region>>. Accedido: septiembre de 2016.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). *Boletín de Prensa*. Bogotá, 2 de noviembre de 2012.
- Dinero. 2015. “¿Por qué fracasan las pymes en Colombia?”. *Dinero*, 9 de febrero.
- Gobernación de Cundinamarca. 2014. *Estadísticas de Cundinamarca 2011-2013: Boletín*. Bogotá: Gobernación de Cundinamarca.
- Moraleda, Amparo. 2004. “La innovación, clave para la competitividad empresarial”. *Universia Business Review*: 128-36.
- Nussbaum, Martha C. 2012. *Las mujeres y el desarrollo humano*. Barcelona: Herder.
- Secretaría Departamental, Secretaría Distrital de Desarrollo Económico de Bogotá. 2015. *Política de Seguridad Alimentaria y Nutricional de Cundinamarca*. Bogotá: Departamento de Cundinamarca.
- Varela, Rodrigo, Liyis Gómez, Rafael Vesga y Fernando Pereira. 2014. *Dinámica empresarial colombiana*. Bogotá: GEM / Universidad Icesi / Universidad del Norte / Universidad de los Andes / Pontificia Universidad Javeriana Cali.

8 Autoevaluación y capacitación de las MIPyME del sector textil de Ibarra

Juan Guillermo Brucil Almeida
Luis Eduardo Lara Villegas
Luis Vinicio Saráuz Estévez

INTRODUCCIÓN

La Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, en coordinación con el Ministerio de Industrias de la Producción (MIPRO) y la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT), desarrollan la investigación denominada “POTENCIA Caracterización y Fortalecimiento de los Procesos Comerciales de las Mipymes de la Zona 1 del Ecuador”. Su objetivo es la caracterización de las MIPyME para establecer el emprendimiento, capacitación, asesoramiento técnico e integración prospectiva, productivo-comercial de los sectores prioritarios de la zona 1, sector textil de la provincia de Imbabura, llevada a cabo por docentes de la indicada facultad. Parte de los resultados obtenidos denota el interés de los microempresarios por capacitarse en temas de producción, técnicos, contables fiscales, administrativos, riesgos laborables, *marketing* y comercio internacional, entre otros.

La capacitación debe ser un proceso continuo. Si se emplea correctamente, es muy favorable en diferentes factores, permite a las empresas mantenerse en un plano competitivo dentro de la globalización comercial trayendo consigo beneficios económicos productivos y de calidad para la empresa, contribuyen al mejoramiento de la organización, sus integrantes y la sociedad en general. (Chew Monterrubio et al. 2016, 4)

La especificidad respecto a la real necesidad sobre temas en que los microempresarios necesitan ser capacitados se obtendría de una autoevaluación, “método que consiste en valorar uno mismo la propia capacidad que se dispone para tal o cual tarea o actividad, así como también la calidad del trabajo que se lleva a cabo, y para el caso de una empresa, la autoevaluación consistirá en la revisión detallada y periódica por parte del responsable o propietario del funcionamiento de la empresa” (Definición abc 2016).

La autoevaluación hoy es muy utilizada especialmente en el diagnóstico sobre el estado en que se encuentran los centros de educación superior; sus docentes y estudiantes; los objetivos son identificar las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en el desempeño académico, y, sobre la base de los resultados, se busca mejorar la calidad de la educación en las universidades.

La Constitución de la República del Ecuador de 2008, en el Título VII Régimen del Buen Vivir, Capítulo Primero Inclusión y Equidad, art. 350 señala:

El sistema de educación superior tiene como finalidad la formación académica y profesional con visión científica y humanista; la investigación científica y tecnológica; la innovación, promoción, desarrollo y difusión de los saberes y las culturas; la construcción

de soluciones para los problemas del país, en relación con los objetivos del régimen de desarrollo. (EC 2008, art. 350)

En observancia y cumplimiento a lo establecido en la parte final del artículo en mención: “La construcción de soluciones para los problemas del país, en relación con los objetivos del régimen de desarrollo”. El proyecto POTENCIA se alinea al objetivo 10 del Plan Nacional del Buen Vivir, que busca Impulsar la Transformación de la Matriz Productiva, cuya política 10.5d es: ampliar la capacidad innovadora, fomentar el desarrollo científico y tecnológico, y la capacitación especializada, para mejorar la diversificación y los niveles de inclusión y competitividad.

ENFOQUE TEÓRICO

Esta investigación permite identificar las necesidades y el interés que tienen los microempresarios textiles de la provincia de Imbabura sobre la capacitación, y buscar el perfeccionamiento de sus negocios en temas que contribuyen al desarrollo de los mismos. La capacitación contribuye en la disminución de brechas entre lo que un pequeño negocio sabe hacer frente a lo que realmente debe hacer en sus labores, estas diferencias se las consigue mediante evaluaciones.

Para que exista una fructífera capacitación, debe existir un compromiso principalmente de los propietarios de las pequeñas y medianas empresas, que debe ser demostrado en la autoevaluación, con un sinceramiento y aceptación de las condiciones en que se encuentra su negocio; es muy importante que se lleve a cabo de una manera seria, reflexiva y honrada, con la finalidad de mejorar las condiciones actuales y ser más competitivos a la globalización.

La auditoría es un examen sistemático aplicado por una persona independiente en la evaluación del cumplimiento de leyes, reglamentos, normativas, disposiciones, etc., de aspectos financieros, administrativos, operativos, técnicos, tributarios, entre otros de una entidad. En el desarrollo del examen se evalúa la estructura del control interno, columna vertebral para determinar el estado en que se encuentra el ente evaluado. El control interno, según el Committee of Sponsoring Organizations of the Tradeway Commission es un proceso, efectuado por el consejo de administración, la dirección y el resto de personal de una entidad, es diseñado con el objeto de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de objetivos dentro de las siguientes categorías: honestidad y responsabilidad, eficacia y eficiencia en las operaciones, fiabilidad de la información, salvaguarda de los recursos, y cumplimiento de las leyes y normas (COSO II 2004).

El tema de capacitar a las micro, pequeñas y medianas empresas partiendo de la autoevaluación es realizada mediante la aplicación de un cuestionario de control interno con preguntas cerradas cuyas respuestas son “sí” o “no”. Es el método de evaluación más utilizado que permite identificar las debilidades de los negocios evaluados.

METODOLOGÍA

Esta investigación es de tipo exploratorio; se utilizaron los principios generalmente aceptados en materia de investigación cuantitativa. La muestra de la población objeto del estudio ha sido intencional de tipo aleatoria distribuida de manera estratificada desproporcionada por cantón. Esta metodología se justifica por la

necesidad de reducir el error muestral en los lugares cuya muestra era insuficiente, la que puede ser corregida posteriormente ponderando cada cantón con el peso que corresponde realmente.

El tamaño de la muestra seleccionada permite comparar resultados del propio estudio, así como otros similares sobre las micro, pequeñas y medianas empresas, y establecer puntos de comparación, desviaciones e inferenciación.

El error muestral estimado se ha establecido sobre un nivel de confianza del 95% bajo el supuesto de máxima indeterminación $p=q=50\%$, generalmente aceptado en estadística y bajo la fórmula para universos de poblaciones de máxima (ejemplo para muestra aleatoria de 4.000: $\pm 1,6\%$).

$$E = \pm 2 \sqrt{\frac{p \times q}{n}}$$

Siendo:

n = tamaño de la muestra.

p, q = probabilidades complementarias

Respecto al tamaño de la muestra y la fiabilidad de los resultados, es necesario plantear que, al no existir un muestreo de carácter probabilístico, no puede establecerse un tamaño muestral que garantice una precisión predeterminada de los indicadores suministrados. No obstante, los estudios de estas características suelen considerarse como esquemas de muestreo aleatorio simple de probabilidad de selección media, siempre y cuando cada informante decida libremente y sin influencias externas realizar o no el cuestionario.

Bajo este supuesto, los porcentajes obtenidos representan al conjunto de MIPyME del sector textil de la provincia ecuatoriana de Imbabura.

Tabla 1
Las MIPyME del sector textil por cantón

Cantón	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ibarra	91	22,6	22,6	22,6
Otavaló	148	36,8	36,8	59,5
Antonio Ante	147	36,6	36,6	96,0
Cotacachi	12	3,0	3,0	99,0
Urququí	1	0,2	0,2	99,3
Pimampiro	3	0,7	0,7	100,0
Total	402	100,0	100,0	

Fuente y elaboración propias.

DESCRIPCIÓN DE LOS HALLAZGOS

Dentro del instrumento de evaluación que se desarrolló para la medición sobre la caracterización y el fortalecimiento de los procesos comerciales de las MIPyME de la Zona 1 del Ecuador, al ser la enseñanza uno de los objetivos que tiene la Universidad ante la colectividad, se quiso conocer la opinión de los microempresarios de la provincia de Imbabura respecto de la capacitación, los temas que les gustaría recibir, días y horarios, métodos para la enseñanza, evidenciándose en el análisis de los resultados estadísticos que, en su mayoría, están interesados en ampliar sus conocimientos mediante la capacitación.

Resultados de la provincia de Imbabura

La provincia de Imbabura está compuesta por seis cantones: Ibarra, Otavalo, Antonio Ante, Cotacachi, Urcuquí y Pimampiro. La mayoría de los microempresarios demuestra gran interés en capacitarse para mejorar sus negocios, y prefieren los fines de semana en horario de la tarde y noche. Entre los temas sobre los que les gustaría ser capacitados están *marketing*, comercio internacional, legales, técnicos, contables, administrativos, fiscales, riesgos laborales, entre otros. La inclinación mayoritaria para ser capacitados se enfoca en los talleres, jornadas o seminarios cortos, bajo la modalidad presencial.

Los resultados demuestran el gran interés que los micros, pequeños y medianos empresarios tienen en participar de algún tema de capacitación que les ayude a mejorar sus negocios. Al ser personas que laboran en sus propios negocios durante los días ordinarios de la semana, prefieren que las capacitaciones se hagan los fines de semana, en horario nocturno, mediante talleres, utilizando material escrito y bajo la modalidad presencial. Los resultados invitan a que la academia se interese en brindar la capacitación en temas de *marketing*, contables y administrativos, por estar en concordancia con las carreras que mantiene la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.

AUTOEVALUACIÓN DE LAS MIPYME

Basándose en los resultados y en consideración a las carreras que mantiene la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, como son contabilidad, administración, mercadotecnia y

finanzas, el proyecto de investigación contribuye a la realización de tesis de pregrado con estudiantes de contabilidad y auditoría que desarrollan el tema “Manual de auditoría administrativa y financiera para autoevaluación de micro, pequeñas y medianas empresas del sector textil de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura”. Ellos plantean la evaluación de control interno usada en trabajos de auditoría mediante la técnica del cuestionario de preguntas cerradas de “sí” o “no” que, al ser aplicado, llega a determinar las debilidades o fortalezas que tiene las microempresas.

Al ser un instrumento comprensible, práctico y de fácil uso, se pretende que el manual contribuya a solucionar aspectos de carácter contable-administrativo, pudiendo los propios microempresarios autoevaluarse y, con los resultados obtenidos, aplicar las soluciones que didácticamente se plantean para ser utilizados de una manera sencilla.

Autoevaluación con aplicación de la auditoría a las micro, pequeñas y medianas empresas del sector textil de la ciudad de Ibarra

Consiste en plantear lineamientos para los microempresarios a fin de que lleguen a tener un buen desempeño de sus actividades y la mitigación de riesgos en las áreas administrativa, operativa y financiera, promoviendo una buena actuación en el mercado y la integración con los requerimientos del gobierno en pro de la matriz productiva del país. El documento detalla los parámetros que debe cumplir una organización para un buen control interno, evaluará la eficiencia con que se realizan las actividades en cada departamento, el nivel de cumplimiento con las políticas preestablecidas y los objetivos corporativos.

Información de las MIPyME de la ciudad de Ibarra

En el cantón Ibarra, se lograron efectuar 76 encuestas efectivas a propietarios de negocios o empresas que, por sus características, se consideran micro, pequeñas y medianas empresas. Las respuestas a las preguntas establecidas contribuyeron para la elaboración del indicado manual, dentro del cual se sustenta como importante la autoevaluación a las MIPyME. A continuación, se presentan los resultados:

- **Constitución de la empresa**

La gran mayoría de MIPyME del sector textil se encuentran constituidas como personas naturales no obligadas a llevar contabilidad (58%), el control económico lo efectúan mediante el registro de ingresos y gastos, cumpliendo la condición que la ley de régimen tributario interno exige al no superar los estándares de ingresos, patrimonio o gastos establecidos para llevar contabilidad. La minoría está representada por sociedades anónimas, responsabilidad limitada y sociedades civiles y comerciales, debido a los exigentes trámites burocráticos.

- **Nivel de instrucción**

La mayoría de MIPyME del sector textil en la ciudad de Ibarra muestran que el nivel de preparación de los gerentes-propietarios es de segundo nivel (43%). El siguiente grupo, con 36%, cuenta con certificados de terminación de la primaria y, en general, son adultos mayores; el 14% cuentan con títulos universitarios y títulos de cuarto nivel. De lo anterior, se desprende que, debido al nivel de edu-

cación que tienen los representantes la mayoría de empresas, sus conocimientos y prácticas son empíricas.

- **Instrumentos administrativos**
Se evidencia que el 68% de las MIPyME no cuenta con instrumentos administrativos que le permitan tener pilares sólidos en cuanto a su estructura organizacional, como son la misión, visión, objetivos, aspectos que limitan su actividad de crecimiento que una empresa bien estructurada promete; el 32% sí tiene estas herramientas básicas de la administración.
- **Organigrama**
Más de tres cuartas partes (82%) de las microempresas del sector textil no cuentan con un organigrama; es decir, no tienen establecido cierto orden dentro de la organización, sobre todo en lo relacionado con las líneas de mando y autoridad; el 18% sí cuenta con esta herramienta otorgándole cierta ventaja competitiva en el mercado al tener una definición clara de las funciones de cada miembro de la organización.
- **Manual de funciones**
De la encuesta aplicada, el 29% tiene manuales de funciones que explican detalladamente los procedimientos de su empresa, permitiéndoles detectar y minimizar los errores inherentes de la actividad; además sirve de herramienta fundamental para la inducción de nuevos trabajadores. Por el contrario, el 71% no cuentan con este instrumento de manera escrita; sin embargo, las actividades son realizadas de acuerdo al criterio y órdenes dados verbalmente por los propietarios en muchos de los casos.
- **Tipos de controles**

En relación con los controles existentes en las MIPyME del sector textil, el 58% manifestó que sus controles son buenos ya que los inconvenientes que han surgido han podido solucionarse y no han afectado la producción ni la rentabilidad en gran proporción. El 35% reveló que sus controles no han sido eficientes, por cuanto las soluciones han sido momentáneas, brotando cada vez más inconvenientes. En un 7%, las empresas muestran su conformidad con los controles aplicados a corto plazo.

- Control interno

El 91% tiene poco conocimiento o es limitado sobre la aplicación técnica de sistemas de control interno, debido a que los controles existentes son aplicados empíricamente. El 5% tiene una noción parcial sobre los sistemas de control interno, que no ha sido suficiente para poner en práctica controles de esta índole, y el 4% sí comprende y destaca la importancia de una aplicación correcta de controles con bases administrativas.

- Controles administrativos

En su mayoría, el 64%, las microempresas muestran que se realiza el control de asistencia de sus trabajadores mediante una herramienta tradicional poco confiable por la susceptibilidad de ser alterada como es un registro en cuadernos que no son supervisados. El 25% usa como medio de control un reloj biométrico. Con el 11%, limitadas MIPyME han optado por contratar empresas de seguridad que garanticen calidad en su servicio y transparencia de sus procesos, ayudando así a estos controles.

- Cumplimiento del desempeño

La mayoría de MIPyME del sector textil (61%) evalúa irregularmente el nivel de eficiencia de los trabajadores al desempeñar sus actividades. Más de una cuarta parte (25%) lo hace ocasional y permanentemente. Con lo anterior podemos decir que todas las empresas realizan control del desempeño, aunque en diferentes grados de aplicación. El personal no solo debe limitarse a realizar su trabajo, sino a hacerlo con eficiencia de tal manera que se reduzca el tiempo y los costos; de lo contrario, se incrementa el uso innecesario de recursos.

- **Declaración de impuestos al SRI**
El 54% de las MIPyME realizó su última declaración tardía siete meses atrás, lo que muestra un gran nivel de cumplimiento con las obligaciones tributarias. Una tercera parte, 26% de empresas, presenta un promedio de tres declaraciones tardías al fisco. Y el 20% presenta estas novedades mensualmente o más. Indiferentemente de la cantidad de atrasos, los costos por multas e intereses son innecesarios y representativos al largo plazo.
- **Seguridad social**
De acuerdo con los datos obtenidos, el 57%, que representa más de la mitad de entidades, sí tiene afiliados a todos sus trabajadores al Seguro General Obligatorio. Por otro lado, el 43% indica que no han afiliado a la totalidad de empleados, principalmente por el alto índice de rotación de personal y por el rechazo de los trabajadores para ser afiliados. La legislación ecuatoriana establece rigurosos castigos para quienes no cumplan con esta obligación, que pueden ser económicos e incluso pérdida de la libertad.

- Selección del personal

El indicador más utilizado para selección de personal es la amistad (46%); es decir, se contrata a personas de confianza o cercanas a la familia; el 26%, por la experiencia que, en el ámbito textil, es de gran importancia; y, con porcentajes menores, se toman en cuenta parámetros como preparación académica, debido a la naturaleza de su labor.

- Normas de contabilidad

La mayoría (67%) muestra que no cumple con las normas de contabilidad. Esto se debe a que, en su mayoría, no son obligadas a llevar contabilidad ante el fisco. El 33% sí cumple con los parámetros contables necesarios; esto basado en la confianza en la labor de los contadores externos contratados con fines específicos.

- Costos de producción

Se pudo determinar, mediante los datos obtenidos, que más de tres cuartos (83%) de las MIPyME encuestadas no establecen costos de manera técnica, es decir, mediante un sistema de costos; todo este proceso se basa únicamente en conocimientos tradicionales. El 17% aplica un método adecuado de costeo.

- Manual de auditoría

Las micro, pequeñas y medianas empresas se han visto limitadas por mucho tiempo al ser un sector olvidado. Actualmente, con la potenciación de este sector, su crecimiento ha sido notable, desarrollo que ha traído consigo problemas de control. Por eso, el 91% destaca la importancia de contar con una herramienta que les permita obtener un conocimiento claro de los procesos adecuados

que delimiten su proceder en el mercado y mejoren su imagen corporativa ante la sociedad.

HERRAMIENTAS PARA AUTOEVALUACIÓN

La autoevaluación servirá como herramienta para las micro, pequeñas y medianas empresas que se dedican a la elaboración y comercialización de prendas de vestir en la ciudad de Ibarra. Esto se llevará a cabo describiendo los controles oportunos para una ejecución correcta de las actividades que realiza cada miembro de la microempresa, haciendo énfasis en la eficiencia y eficacia de las acciones desarrolladas.

El nivel de eficiencia y eficacia de esta herramienta dependerá del grado de compromiso de las MIPyME con los planes de mejora que se recomiendan de acuerdo a su realidad y necesidad.

El modelo de autoevaluación plantea tres puntos: el administrativo, el financiero y el de producción, para lo cual se utilizan matrices que establecen interrogantes basadas en estándares que garantizan el cumplimiento de normas, políticas, leyes, fundamentos teóricos y filosóficos, que se presenta a continuación:

Matriz análisis administrativo

La evaluación del ámbito administrativo se realizará por medio de los estándares establecidos en el Control de los Recursos y los Riesgos-Ecuador (CORRE) (Andrade Trujillo 2006), tomando los componentes y sus principios de acuerdo a la necesidad que la composición de las micro, pequeñas y medianas empresas requieren (tabla 2).

Tabla 2
Matriz análisis administrativo

Compo- nente	Principio	#	Señale la opción que describa mejor la situación actual de la empresa, colocando una "X" en la celda correspondiente de las columnas a la derecha	SÍ	NO
A1. Ambiente interno de control	A1.1 Estructura organizativa	A1.1.1	¿Cuenta su empresa con una misión bien fundamentada?		
		A1.1.2	¿Cuenta su empresa con una visión bien fundamentada?		
		A1.1.3	¿Se han establecido en su empresa valores corporativos?		
		A1.1.4	¿Tiene su empresa un organigrama que represente gráficamente la estructura de la empresa?		
		A1.1.5	¿Existe en su empresa, manuales de funciones que describan las actividades de cada área?		
		A1.1.6	¿Cuenta con normas dentro de su empresa?		
	A1.2 Gestión del capital humano	A1.2.1	¿El reclutamiento y la selección del personal se realizan técnicamente?		
A2. Establecimiento de objetivos	A2.1 Objetivos estratégicos	A2.1.1	¿Poseen objetivos estratégicos dentro de su empresa?		
A3. Información y comunicación	A3.1 Cultura de información en todos los niveles	A3.1.1	¿Existe supervisión hacia los trabajadores en cuanto al cumplimiento de actividades?		
		A3.1.2	¿El gerente propietario comunica a sus trabajadores de cambios que se realizan dentro de la empresa?		
		A3.1.3	¿Se socializa a los trabajadores la misión y visión de la empresa?		
	3.2 Comunicación	A3.2.1	¿Existen canales de comunicación con sus clientes?		
		A3.2.2	¿Existen canales de comunicación con sus proveedores?		

Fuente y elaboración propias.

Matriz análisis producción

Para la evaluación del ámbito producción o área operativa, se establecen estándares que, según el criterio de las investigadoras,

son necesarios para obtener y aplicar un sistema de costos. Es preciso aclarar que existen muchos tipos de sistemas de costeo, pero se ha decidido establecer en la propuesta un sistema de costos por órdenes de producción debido a que es la más cercana a la realidad de las micro, pequeñas y medianas empresas en cuanto a prácticas, procesos y procedimientos, logrando complementar los conocimientos empíricos y potenciarlos con lineamientos adecuados.

Para el planteamiento de la matriz de análisis de producción, se establecen como directrices las tres áreas que intervienen en el

Tabla 3
Matriz análisis producción

Área	#	Señale la opción que describa mejor la situación actual de la empresa, colocando una "X" en la celda correspondiente de las columnas a la derecha	SÍ	NO
P1. Ventas	P1.1	¿Existe en el área de ventas un flujograma que represente gráficamente los procesos?		
	P1.2	¿Cuenta el área de ventas con órdenes de pedido en donde se plasmen los requerimientos del cliente?		
	P1.3	¿Cuenta el área de ventas con actas de entrega-recepción de productos terminados?		
	P1.4	¿El área de ventas lleva un registro Kárdex de los productos terminados?		
P2. Pro- duc- ción	P2.1	¿Existe en el área de producción un flujograma que represente gráficamente los procesos?		
	P2.2	¿Cuenta el área de producción con actas de entrega-recepción de materia prima?		
	P2.3	¿El área de producción lleva un registro Kárdex de materia prima?		
	P2.4	¿Cuenta el área de producción con órdenes de compra en caso de requerir materia prima a contabilidad?		
	P2.5	¿Cuenta el área de producción con procesos de control de calidad?		
	P2.6	Para controlar al personal, ¿existen registros de asistencia?		
P3. Conta- bilidad	P3.1	¿Existe en el área de contabilidad un flujograma que represente gráficamente los procesos?		
	P3.2	¿El área de contabilidad elabora hojas de costos para determinar los costos de producción y precio de venta?		

proceso productivo: ventas, producción y contabilidad. Luego se establecen parámetros por medio de interrogantes que, de ser aplicados, lograrán la integración de estas áreas, mejorarán la comunicación y determinarán acertadamente el costo de sus productos (tabla 3).

Matriz análisis financiero

La matriz de análisis financiero consolida aspectos tributarios, de seguridad social, laborales y de compras públicas. Esta, al ser aplicada, evaluará el grado de observación y cumplimiento de estas obligaciones importantes por parte de los microempresarios.

Tabla 4
Matriz análisis financiero

Área	#	Señale la opción que describa mejor la situación actual de la empresa, colocando una "X" en la celda correspondiente de las columnas a la derecha	SÍ	NO
F1. Tributación	F1.1	¿Cuenta con un registro de ingresos y gastos?		
	F1.2	¿Realiza la declaración mensual del Impuesto al Valor Agregado?		
	F1.3	¿Realiza la declaración anual de Impuesto a la Renta?		
F2. Seguridad social	F2.1	¿Realiza avisos de entrada de los trabajadores en el portal del IESS?		
	F2.2	¿Realiza avisos de salida de los trabajadores en el portal del IESS?		
	F2.3	¿Se imprimen mensualmente los comprobantes de pago?		
F3. Ministerio del Trabajo	F3.1	¿Se realiza el registro de contratos en el portal del Ministerio del Trabajo?		
	F3.2	¿Se registra el decimotercer y decimocuarto sueldo en el portal del Ministerio del Trabajo?		
F4. Compras públicas	F4.1	¿Cuenta con un Registro Único de Proveedores (RUP)?		
	F4.2	¿Maneja el portal de compras públicas y el módulo facilitador US-HAY para participar en procesos de contratación pública?		
	F4.3	¿Conoce el proceso de contratación pública?		

Fuente y elaboración propias.

Ejecución de las matrices

En la fase de ejecución se determinan puntajes óptimos para las interrogantes y se establece un parámetro de calificación que fijará, en una escala de 1 a 10, el grado de cumplimiento sobre cada pregunta; y una escala de uno a cinco si no cumple con lo citado, pero aplica medidas alternativas o empíricas. Posteriormente el puntaje obtenido reflejará el nivel de control y riesgo al que están sujetos.

- *Puntaje óptimo*: en una escala de 1 a 10, el puntaje óptimo representa la excelencia en el cumplimiento del parámetro en la interrogante.
- *Puntaje obtenido*: si la respuesta es “Sí”, automáticamente se representa por un número diez (10) que simboliza el techo de la calificación que posteriormente deberá realizar; por el contrario, si la respuesta es “No”, se representa por un número cinco (5) que será el techo de la calificación, en razón de que la aplicación de otras alternativas empíricas funciona en forma limitada en relación con una organización bien estructurada.

“Sí” = 10

“No” = 5

- *Calificación*: se realizará de acuerdo con la realidad de la empresa evaluada, y esta dependerá de los resultados obtenidos en los anteriores parámetros. Si la respuesta es “Sí”, el techo es 10 y su escala de calificación será del 1 al 10. Si la respuesta es “No”, el techo es 5 y su escala de calificación será del 1-5 como calificación a medidas alternativas o empíricas.

“Sí” = 10

Calificación 1-2-3-4-5-6-7-8-9-10

“No” = 5

Calificación 1-2-3-4-5

Evaluación del control interno: este parámetro nos permite establecer el grado de control que existe dentro de la MIPyME evaluada. Para esto se determinan tres alternativas y el resultado se derivará de la calificación que se ha establecido anteriormente para cada interrogante; esto, mediante la técnica de semaforización que establece un color para cada situación.

Tabla 5
Evaluación del control interno

Nivel de control	Calificación	Color
Máximo	8 / 9 / 10	Verde
Medio	4 / 5 / 6 / 7	Amarillo
Leve	1 / 2 / 3	Rojo

Fuente y elaboración propias.

Tipo de riesgo: es importante determinar el tipo de riesgo que proviene del cumplimiento o no de ciertas actividades o indicadores. En este caso, de las interrogantes que reflejan los puntos óptimos que se deben cumplir para lograr una organización bien estructurada. Para esto se determinan tres tipos de riesgo y el resultado se derivará de la evaluación del control interno mediante la técnica de la semaforización que establece un color para cada situación.

Tabla 6
Tipo de riesgo

Tipo de riesgo	Nivel de control	Color
Bajo	Máximo	Verde
Normal	Medio	Amarillo
Alto	Leve	Rojo

Fuente y elaboración propias.

Con la finalidad de que esta evaluación se convierta en una herramienta fácil para ser utilizada por parte de los micro, pequeños y medianos negocios, se han desarrollado las matrices en hojas electrónicas de Excel, considerando que es una aplicación amigable y de fácil acceso para todos. En las columnas establecidas, se colocan el número y las preguntas que van a ser evaluadas; las opciones de respuestas “sí” o “no”. El puntaje óptimo que para el modelo es 10; en la columna puntaje obtenido se coloca el número que según el criterio merece cada respuesta observando los rangos máximo, medio y leve. Según la calificación otorgada, aparecerá el color o semaforización diseñado según el puntaje; con las ponderaciones establecidas, se llega a las columnas que determinan el estado del sistema de control interno y el nivel de riesgo encontrado.

Ejemplo de aplicación de la matriz

En concordancia con lo explicado respecto al modelo de aplicación de las matrices de evaluación, se presenta un ejemplo en cuanto a la operatividad de las mismas. En estas se proponen las alternativas posibles que son:

Control interno medio con un riesgo normal: en la matriz administrativa, se han colocado respuestas y calificaciones supuestas que permiten visualizar la calificación (4, 5, 6, 7), con lo cual se determina y el estado medio en que se encuentran el control interno y el normal en el nivel de riesgo (tabla 7).

Control interno leve con un riesgo alto: en la matriz de producción, se han ubicado respuestas supuestas asignado una calificación de (1, 2, 3) con las cuales se ha obtenido el resultado que indica un control interno leve y, por lo tanto, el nivel de riesgo alto (tabla 8).

Control interno máximo con un riesgo bajo: con las calificaciones (8, 9, 10) impuestas en la matriz financiera, el supuesto nos permite visualizar que el control interno es máximo, es decir, que es sumamente confiable, y consecuentemente el riesgo es bajo (tabla 9).

Resumen de la evaluación: finalmente se construye una hoja de Excel que resume la evaluación de las matrices administrativa, producción y financiera que, además de las calificaciones, resultados de la evaluación del control interno y el tipo de riesgo, se adiciona una columna que, sobre la base de los resultados de la autoevaluación y de acuerdo a la ponderación, resume la condición en la que se encuentra la MIPyME evaluada (tabla 10).

Plan de mejoras

Finalmente, en esta fase se plantean soluciones a las deficiencias encontradas luego de la evaluación, todo esto establecido de una manera sencilla, didáctica y práctica que le permita a la empresa evaluada aplicarlas sin limitación alguna. En el trabajo de

Tabla 7

Aplicación de la matriz de análisis administrativo

No.	Señale la opción que describa mejor la situación actual de la empresa, colocando una "X" en la celda correspondiente de las columnas a la derecha	Sí	No	Puntaje óptimo	Puntaje obtenido	Calificación	Evaluación del control interno			Tipos de riesgo	
							Máximo	Medio	Leve	Bajo	Normal
A 1.1.1	¿Cuenta su empresa con una misión bien fundamentada?		X	10	4						
A 1.1.2	¿Cuenta su empresa con una visión bien fundamentada?		X	10	4						
A 1.1.3	¿Se han establecido en su empresa valores corporativos?	X		10	7						
A 1.1.4	¿Tiene su empresa un organigrama que represente gráficamente la estructura de la empresa?	X		10	6						
A 1.1.5	¿Existen en su empresa manuales de funciones que describan las actividades de cada área?	X		10	7						
A 1.1.6	¿Cuenta con normas dentro de su empresa?	X		10	7						
A 1.2.1	¿El reclutamiento y selección del personal se lo realiza técnicamente?		X	10	5						
A 2.1.1.	¿Poseen objetivos estratégicos dentro de su empresa?		X	10	4						
A 3.1.1	¿Existe supervisión hacia los trabajadores en cuanto al cumplimiento de actividades?		X	10	5						
A 3.1.2	¿El gerente propietario comunica a sus trabajadores de cambios que se realizan dentro de la empresa?		X	10	4						
A 3.1.3	¿Se socializa a los trabajadores la misión y visión de la empresa?	X		10	7						
A 3.2.1	¿Existen canales de comunicación con sus clientes?		X	10	6						
A 3.2.2	¿Existen canales de comunicación con sus proveedores?		X	10	6						

Fuente y elaboración propias.

Tabla 8

Aplicación de la matriz análisis de producción

No.	Señale la opción que describa mejor la situación actual de la empresa, colocando una "X" en la celda correspondiente de las columnas a la derecha	Sí	No	Puntaje óptimo	Puntaje obtenido	Calificación	Evaluación del control interno			Tipos de riesgo		
							Máximo	Medio	Leve	Bajo	Normal	Alto
P 1.1	¿Existe en el área de ventas un flujoograma que represente gráficamente los procesos?		X	10	3							
P 1.2	¿Órdenes de pedido en donde se plasme los requerimientos del cliente?		X	10	1							
P 1.3	¿Cuenta el área de ventas con actas de entrega-recepción de productos terminados?		X	10	2							
P 1.4	¿El área de ventas lleva un registro kárdex de los productos terminados?		X	10	1							
P 2.1	¿Existe en el área de producción un flujoograma que represente gráficamente los procesos?		X	10	1							
P 2.2	¿Cuenta el área de producción con actas de entrega-recepción de materia prima?		X	10	1							
P 2.3	¿El área de producción lleva un registro kárdex de materia prima?		X	10	1							
P 2.4	¿Cuenta el área de producción con órdenes de compra en caso de requerir materia prima a contabilidad?		X	10	3							
P 2.5	¿Cuenta el área de producción con procesos de control de calidad?		X	10	1							
P 2.6	¿Para controlar al personal existen registros de asistencia?		X	10	3							
P 3.1	¿Existe en el área de contabilidad un flujoograma que represente gráficamente los procesos?		X	10	1							
P 3.2	¿El área de contabilidad elabora hojas de costos para determinar los costos de producción y precio de venta?		X	10	2							

Fuente y elaboración propias.

Tabla 9
Aplicación de la matriz análisis financiero

N°	Señale la opción que describa mejor la situación actual de la empresa, colocando una "X" en la celda correspondiente de las columnas a la derecha	SÍ	NO	Puntaje óptimo	Puntaje obtenido	Calificación	Evaluación del control interno			Tipos de riesgo		
							Máximo	Medio	Leve	Bajo	Normal	Alto
F 1.1	¿Cuenta con un registro de ingresos y gastos?	X		10	8							
F 1.2	¿Realiza la declaración mensual del Impuesto al Valor Agregado?	X		10	9							
F 1.3	¿Realiza la declaración anual de Impuesto a la Renta?	X		10	8							
F 2.1	¿Se realiza avisos de entrada de los trabajadores al portal del IESS?	X		10	9							
F 2.2	¿Se realiza avisos de salida de los trabajadores al portal del IESS?	X		10	9							
F 2.3	¿Se imprimen mensualmente los comprobantes de pago?	X		10	8							
F 3.1	¿Se realiza el registro de contratos en el portal del Ministerio del Trabajo?	X		10	10							
F 3.2	¿Se registra el décimo tercer y décimo cuarto sueldo en el portal del Ministerio del Trabajo?	X		10	8							
F 4.1	¿Cuenta con un Registro Único de Proveedores (RUP)?	X		10	8							
F 4.2	¿Maneja el portal de compras públicas y el módulo facilitador USHAY para participar en procesos de contratación pública?	X		10	9							
F 4.3	¿Conoce el proceso de contratación pública?	X		10	8							

Fuente y elaboración propias.

Tabla 10
Matriz resumen de evaluación de control interno

Ítem	Puntaje total obtenido	Puntaje promedio	Calificación	Evaluación de control interno			Tipos de riesgo			Comentario
				Máximo	Medio	Leve	Bajo	Normal	Alto	
Matriz análisis administrativo	72	5,54								La entidad refleja un control interno medio; por ende, el riesgo es normal en cuanto al manejo administrativo. Si bien el nivel directivo de la entidad es consciente de la importancia que trae consigo la administración de una microempresa, existen deficiencias en ciertos aspectos que deben ser corregidas con la finalidad de incrementar la eficiencia gerencial en función del cumplimiento de los objetivos organizacionales.
Matriz análisis producción	20	1,67								La entidad refleja un control interno leve; por ende, el riesgo es alto en cuanto a la gestión del proceso de producción. La informalidad en la realización de las distintas actividades (producción, ventas, contabilidad) del proceso productivo ha ocasionado que la microempresa no cuente con un sistema de producción de calidad, incrementándose así la probabilidad de pérdida de recursos de la entidad.
Matriz análisis financiero	94	8,55								La entidad refleja un control interno máximo; por ende, el riesgo es bajo en cuanto a la gestión financiera. La microempresa cumple de forma oportuna con sus obligaciones laborales y tributarias, reflejando solidez y responsabilidad en cuanto al manejo y administración de sus recursos, por lo que se avisan claras perspectivas de crecimiento.

Fuente y elaboración propias.

grado, se establece una medida de solución para cada interrogante planteada y por cada área evaluada (administrativa, producción y financiera).

Al ser muy numerosas las interrogantes, se plantea un ejemplo de solución por cada una de las matrices.

Análisis administrativo

Luego de establecer los cuestionamientos administrativos basados en criterios óptimos que potencien la administración de una MIPyME, se pretende medir el nivel con que la administración cumple con el parámetro en el caso de ser positiva la respuesta y, de ser negativa, se pretende establecer cómo otras prácticas empíricas han sustituido temporalmente lo técnicamente necesario.

¿Cuenta su empresa con una misión bien fundamentada?

La misión de una empresa debe reflejar claramente la naturaleza de su actividad. Para establecerla, podemos responder a las siguientes interrogantes: ¿qué es?, ¿a qué se dedica?, ¿dónde está ubicada?, ¿a qué mercado se dirige?, ¿qué necesidad satisface?, ¿qué producto ofrece? Y, con el resultado de lo anterior, revelaremos ante los lectores quiénes somos.

El formato que se propone a continuación es flexible para ser modificado a criterio y creatividad del usuario con el fin de expresar concretamente la realidad de su empresa (tabla 11).

Tabla 11

¿Cuenta su empresa con una misión bien fundamentada?

..... (Nombre de la empresa) es una (empresa/ microem-
presa/ pequeña empresa/ mediana empresa/ mipyme) dedicada a la
(producción/ elaboración/ fabricación/ confección/ etc.) de (ropa
deportiva/ ropa de niño/ toda clase de prendas de vestir/etc.) de
(buena calidad/ bajo costo/ cómoda/ etc.), para (niños/ mujeres/ hombres/
personas de bajos recursos/ etc.) de la ciudad de (Ibarra), y de la
..... (región norte del país/el país/etc.)

Fuente y elaboración propias.

***Resultado de la aplicación del formato establecido en el cuadro anterior**

PUNTO A PUNTO es una microempresa dedicada a la fabricación de ropa deportiva de
calidad a un excelente costo para jóvenes y adultos de la ciudad de Ibarra y de la región
norte del país. La innovación constante nos permite estar a la vanguardia de la moda y
las exigencias de nuestros clientes.

Fuente y elaboración propias.

Análisis de producción

Se plantean cuestionamientos basados en criterios para opti-
mizar la producción de las MIPyME, permitiéndose medir el nivel
con el cual la administración cumple con el parámetro en el caso
de que la respuesta sea positiva y, si es negativa, se establece que las
prácticas utilizadas son empíricas y que han suplido temporalmen-
te lo técnicamente necesario.

¿Cuenta el área de ventas con órdenes de pedido donde se
plasmamen los requerimientos del cliente?

Dentro de una empresa, es fundamental que los pedidos
reflejen los deseos del cliente de una manera clara. Para esto es
importante especificar el diseño en cuanto a color, tamaño, cali-

dad, tipo de materiales que se van a utilizar, entre otros; la cantidad de unidades que se requiere; el tiempo requerido para mitigar errores en cuanto al acuerdo formal con el cliente. Es común que las microempresas tomen pedidos vía telefónica o mediante otros medios, además de los pedidos directos y es precisamente en estas circunstancias que suelen presentarse desacuerdos o insatisfacción del cliente con el producto final. La inmediata solución a esto son las órdenes de pedido estándar que son plantillas que facilitan al vendedor plasmar los requerimientos del cliente de tal manera que el producto final sea satisfactorio para su usuario.

Este tipo de órdenes deben generarse cuando el cliente solicite la fabricación de un producto y deberán detallar todos los requerimientos del mismo. Se emitirán dos copias, una para respaldo del cliente de que su pedido será fabricado en el tiempo y especificaciones de dicha orden, y la segunda deberá ser enviada al departamento o área que corresponda para que dé curso al pedido.

Se propone el siguiente formato de orden de pedido y este es flexible de ser modificado según el criterio y la creatividad del usuario con el fin de expresar concretamente la realidad de su empresa (tabla 35).

Análisis financiero

Para la autoevaluación se plantean preguntas que permiten verificar el cumplimiento de aspectos tributarios, de seguridad social, laborables y de compras públicas. Si las respuestas son positivas demostrará que la administración ha cumplido con estos aspectos legales; caso contrario, si son negativas, estaríamos en el caso de inobservancias por parte de los microempresarios de las normativas legales existentes en el país y que les podría llevar a ser sancionados e incluso tener privaciones de la libertad.

La propuesta demuestra cómo utilizar los sistemas establecidos por el Servicio de Rentas Internas (SRI), seguridad social (IESS), Ministerio de Trabajo, y el Portal de Compras Públicas, para: declaraciones de impuestos a la renta, valor agregado, retenciones; afiliaciones, desafiliaciones, aportes a la seguridad social; cumplimiento de obligaciones laborables, registro único de proveedores, módulo USHAY para compras públicas; respectivamente.

Tabla 12
¿Cuenta el área de ventas con órdenes de pedido en donde se plasmen los requerimientos del cliente?

Logotipo(Nombre de empresa)							
	ORDEN DE PEDIDO							
	# (Número secuencial de pedidos)							
	Fecha (Fecha en que se realiza el pedido)							
DATOS DEL SOLICITANTE								
Cliente: (nombre de la persona que solicita los servicios de la empresa)								
ID: (número de cédula o identificación del cliente)								
Dirección: (Calle donde reside el cliente)								
Teléfono: (Número de su domicilio o celular)								
E-mail: (Correo electrónico del cliente)								
Detalle (descripción del diseño del pedido; color, tamaño, calidad, tipo de materiales que se van a utilizar)	Cantidad (total unidades requeridas)	Tallas (establecer la cantidad de unidades de cada talla)					Género (establecer la cantidad de prendas para cada género)	
		(XS)	(S)	(M)	(L)	(XL)	Hombre	Mujer
Fecha de entrega: (Fecha acordada para la entrega del pedido)								
..... Firma cliente			 Firma y sello vendedor				

***Resultado de la aplicación del formato establecido en el cuadro anterior**

	<p>PUNTO A PUNTO</p> <p>ORDEN DE PEDIDO # 0001</p> <p>Fecha: 16/06/2015</p>								
DATOS DEL SOLICITANTE									
<p>Cliente: Daniel Orbes ID: 171976641-0 Dirección: Santa Isabel 56-4 y Quito / Ibarra Teléfono: 06 254 6770/ 09 671 88 083 E-mail: danielorbes_17@gmail.com</p>									
Detalle (descripción del diseño del pedido; color, tamaño, calidad, tipo de materiales a utilizar)	Cantidad (total unidades requeridas)	Tallas (establecer la cantidad de unidades de cada talla)					Género (establecer la cantidad de prendas para cada género)		
		(XS)	(S)	(M)	(L)	(XL)	Hombre	Mujer	
Chompas tipo calentador con capucha color rosado a los extremos con líneas transversales color negro con 2 cierres.	23	1	9	1	2	0		3	
Camisetas <i>sport</i> cuello en V color negro con un estampado con la siguiente frase (SOMOS LOS MEJORES) ubicado en la parte posterior de cada camiseta.	11	0	1	1	8	1	11		
Camisetas cuello redondo color verde con la numeración de 12, 6, 20, 10, 9 respectiva en la parte posterior.	15	0	7	2	5	1	8	7	
Fecha de entrega: 19/06/2015									
..... Firma cliente				 Firma y sello vendedor				

Fuente y elaboración propias.

DISCUSIÓN DE RESULTADOS Y CONCLUSIONES

El resultado del estudio efectuado a las MIPyME del sector textil de Imbabura respecto de la capacitación determina dos aspectos: en primer lugar, el interés que han señalado los microempresarios por participar en capacitaciones cuyos temas más relevantes son técnicos, de producción, contables fiscales, administrativos, riesgos laborales, *marketing* y comercio internacional, entre otros; los cuales contribuirán a mejorar la producción, ventas, administración de los pequeños negocios y a ser más competitivos. El resultado demuestra la concienciación a la que han llegado los dueños de estos pequeños negocios sobre la importancia que hoy en día tiene el estar preparados para enfrentar los retos que el mundo globalizado exige.

Como segundo aspecto, se determinan las consideraciones específicas en las cuales los microempresarios podrían tener deficiencias en sus negocios. La identificación de estas se logra mediante la aplicación de un cuestionario de preguntas, herramienta que puede ser utilizada por los mismos propietarios de los negocios mediante una autoevaluación. La academia contribuye con la estructuración de un manual de auditoría para la autoevaluación, incorporando en este instrumento administrativo soluciones por cada pregunta, asumiendo que las interrogantes son enfocadas como posibles problemas. Se han desarrollado más de 30 soluciones en los que constan formatos, esquemas, instructivos para manejos de páginas web, entre otros, que facilitarán la capacitación a las MIPyME y que tienen como valor agregado la facilidad para que los mismos microempresarios solucionen sus debilidades.

Las MIPyME del sector textil de Imbabura, con la capacitación en aspectos que serán determinados en la autoevaluación, lograrán tener un mejor desempeño en sus negocios dentro de las áreas administrativa, operativa y financiera, tendientes a obtener un mejor posicionamiento de los negocios. La capacitación promoverá, en estos pequeños negocios, una actuación positiva en el mercado al cual se enfrentan día a día, siendo más eficientes en cada una de las actividades que desarrollan, con una minimización de los riesgos a los cuales se enfrentan; además que contribuirá al cumplimiento de la matriz productiva del país. Por todo lo señalado, la capacitación mediante la aplicación de una autoevaluación tendrá un direccionamiento efectivo respecto de lo que verdaderamente necesitan conocer o profundizar los pequeños textileros de Imbabura planteando soluciones prácticas de fácil uso.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andrade Trujillo, Mario. 2006. *Control de los recursos y los riesgos Ecuador (CORRE). Marco Integrado*. Quito: FNFC. <<http://biblioteca.uide.edu.ec/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=26439>>.
- Chew Monterrubio, K. D., Luis González Hernández, Gerónimo Hernández, Alejandro Hernández Hernández, Elisa Hernández Torres e Ignacio Sarmiento Vargas. “Diagnóstico de necesidades de capacitación para las pymes de la región de influencia de la escuela superior de Huejutla”. *Ciencia Huasteca Boletín Científico de la Escuela Superior de Huejutla* 4. n.º 8.
- Ecuador. 2008. *Constitución de la República del Ecuador*. Registro Oficial 449, 20 de octubre de 2008.
- Federación Latinoamericana de Auditores Internos. 2014. *COSO II: marco integrado de control de recursos y riesgos*. Ciudad de México: FLAI.

9 **Emprendimiento sostenible: un análisis exploratorio del caso ecuatoriano**

**Xavier Ordeñana
Paúl Vera-Gilces**

INTRODUCCIÓN

Es ampliamente conocido el efecto que tienen las actividades de emprendimiento sobre el desempeño económico de un país (Fayolle 2007). Autores como Baumol (2008) argumentan que la prosperidad de cualquier economía depende considerablemente del éxito que se tenga promoviendo actividades de emprendimiento, más aún, menciona que son las pequeñas empresas y particularmente las recientemente establecidas quienes juegan un rol crítico dentro del crecimiento de una economía. Entre las áreas más desarrolladas por esta actividad se encuentran la creación de empleo, la mejora de productos y procesos, el establecimiento de nuevas empresas y el aumento en la calidad promedio de vida (Koe, Omar y Majid 2014).

Según las cifras reportadas por el GEM (Monitor de Emprendimiento Global por sus siglas en inglés), Ecuador tiene la tasa más alta de emprendimiento en la región y ocupa los primeros puestos a escala mundial para actividades de emprendimiento (Lasio et al. 2017). A pesar de esto, es importante manejar con pinzas dicha información. En una primera impresión, es posible pensar que el emprendimiento en Ecuador se encuentra bastante desarro-

llado; no obstante, son evidentes las falencias del núcleo emprendedor dentro de nuestro país: poca expectativa en la generación de empleo, la ausencia de comercialización internacional y la baja supervivencia de los emprendimientos.

El motor económico del Ecuador lo conforman las PyME (pequeñas y medianas empresas) entre las que, por lo general, se ubican las empresas recién establecidas. Por otro lado, la conformación de estas empresas está distribuida mayoritariamente en: empresas familiares, asociadas y emprendimientos personales. Esto lleva a tener diferentes tipos de estructuras de emprendimiento, lo que tiene diferentes repercusiones dentro del mercado laboral y en la economía en general. Al relacionar el emprendimiento con la generación de empleo, es intuitivo pensar que, ante un aumento de la tasa de emprendimiento *ceteris paribus* la tasa de desempleo debería verse reducida, es decir, ambas variables deberían estar negativamente correlacionadas. Sin embargo, la condición de emprendimiento no es necesaria ni suficiente para una reducción del desempleo o para un incremento del PIB en Ecuador y comúnmente para los países emergentes. Para el caso puntual del Ecuador, una de las posibles causas de este fenómeno son la baja tasa de supervivencia, la poca expectativa de largo plazo en cuanto a la generación de empleo, la escasa cultura de innovación, y la dificultad de acceso al crédito por parte de los emprendedores lo que ocasiona debilidad en el marco emprendedor en Ecuador.

Abordando este tema, varios autores han realizado investigaciones empíricas. Por ejemplo, Sepúlveda y Reina (2016) analizan los factores determinantes para la sostenibilidad de los emprendimientos en Venezuela concluyendo que aún existen debilidades para el entorno emprendedor. Otros como Millán, Congregado y Román (2014) en la misma línea han estudiado la persistencia de

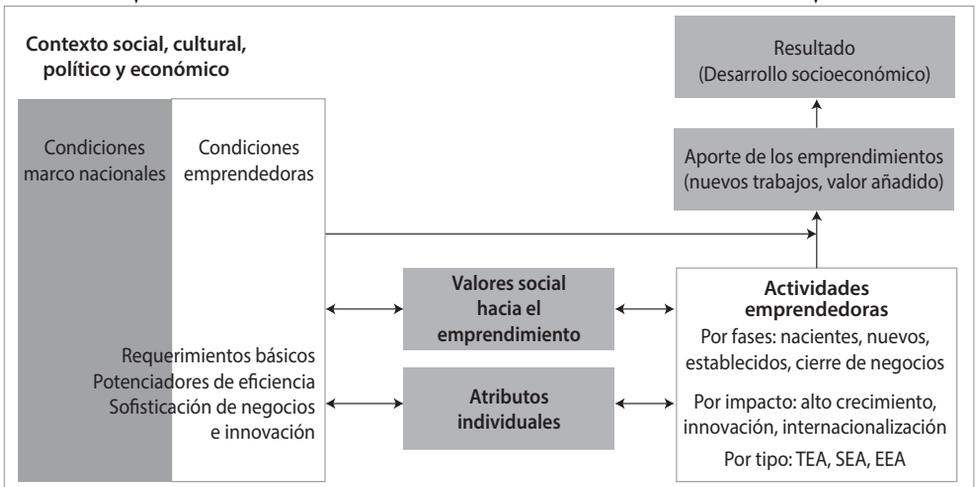
los emprendimientos y sus implicaciones en el diseño de políticas públicas orientadas a dicha actividad para el mercado europeo. No obstante, son escasos los estudios realizados en esta área, más aún, no se ha realizado un análisis de la supervivencia, persistencia y sostenibilidad para Ecuador. En un intento de aportar a la literatura, este trabajo presenta un análisis exploratorio sobre el ambiente emprendedor en Ecuador mediante un análisis descriptivo de la situación marco emprendedora. De manera adicional se presenta un análisis correlacional no concluyente que aborda una comparativa de la tasa de emprendimiento, tasa de desempleo y crecimiento económico. Dicho esto, el documento se estructura de la siguiente manera: en la sección “Revisión leteraria” se presenta una revisión no exhaustiva de literatura, la sección “Contexto del entorno emprendedor” contiene la descripción de los datos y de las variables de estudio, la sección “Ambiente emprendedor: Ecuador” aborda un análisis descriptivo del entorno emprendedor para Ecuador y, por último, la sección “Análisis de correlación” expone las conclusiones y discusiones.

REVISIÓN LITERARIA

El término emprendimiento está definido como el campo académico encargado de examinar el cómo, por quién y con qué efectos se descubren, evalúan y explotan oportunidades para crear bienes y servicios futuros (Venkataraman 1997). En el ámbito de la acción, emprender está entendido como “cualquier intento de nuevos negocios o creación de nuevas empresas, la reorganización de un negocio o expansión de uno existente, por un individuo, grupo de individuos o firmas ya establecidas” (Amorós et al. 2005, 9).

Con el desarrollo de la literatura, muchos enfoques explican a los emprendedores como un grupo heterogéneo de: (a) innovadores contrario a emprendedores por imitación (Schumpeter 1912); (b) emprendedores productivos, no productivos y destructivos (Baumol 1990); (c) tomadores de oportunidades en contra de emprendedores por necesidad (Reynolds et al. 2002); (d) diferencias entre varios niveles de compromiso en el proceso emprendedor (Van der Zwan, Thurik y Grilo 2010) y; (e) categorías de autoempleados dependientes e independientes (Román, Congregado y Millán 2011). Esto otorga una visión amplia acerca del campo de acción del emprendimiento y los emprendedores; sin embargo, el por qué es relevante dentro de la economía se puede entender por medio de la relación con el crecimiento económico.

Cuadro 1
Marco emprendedor



Elaboración: Monitor de Emprendimiento Global Ecuador.

En el cuadro 1, se destaca la influencia que tienen las condiciones contextuales sobre el desempeño de grandes empresas, PyME y la creación de emprendimientos. Cada uno de estos agentes clave tiene un impacto sobre variables macroeconómicas relevantes, el PIB y el nivel de empleo. El efecto de los emprendimientos sobre el PIB y el empleo tiene lugar mediante la dinámica de negocio, que esquematiza el sistema de creación de nuevas empresas y destrucción de aquellas que ya cumplieron su ciclo (Amorós et al. 2005). A pesar de ello, estas relaciones empíricamente tienden a ser poco precisas.

Por un lado, Reynolds y otros (2001) sugieren una correlación positiva entre actividades de emprendimiento y el crecimiento, mientras que Van Stel, Carree y Thurik (2005) encuentran que el impacto del emprendimiento sobre el rendimiento económico dependerá del nivel de ingreso per cápita; el efecto es negativo en países en desarrollo y positivo en países desarrollados. Por otro lado, la relación entre desarrollo económico medido por el PIB per cápita y emprendimiento puede tomar forma de U (Naudé 2010), lo que indica mayor actividad de emprendimiento en países en vías de desarrollo que en países desarrollados. Sin embargo, no asegura un emprendimiento innovador. Más aún, existe evidencia para respaldar que la causalidad no va desde emprendimiento a desarrollo, sino todo lo contrario (Naudé 2013).

Carree y otros (2002) desarrollaron una tasa óptima de emprendimiento acorde con el desarrollo de la economía, en que cualquier desviación del equilibrio genera un impacto negativo sobre el desempeño económico.

Este mismo resultado es observable en la relación con la productividad de los factores y el mercado laboral. Ahn (2001) destaca que la formación de nuevas compañías es negativa en el corto

plazo para la productividad, pero positiva en el largo plazo. Para el mercado laboral, la entrada de nuevas empresas producto del desempleo tiene un efecto positivo sobre el crecimiento del empleo (Baptista, Escária y Madruga 2008; Brandt 2004; Van Stel y Diephuis 2004); sin embargo, existe evidencia respecto de otros efectos como uno positivo en el corto plazo, pero negativo en los siguientes períodos (Fritsch 1997) o negativo según el nivel de productividad de la economía (Fritsch y Mueller 2004).

Esta falta de consenso acerca del efecto del emprendimiento sobre el desempeño económico tiene explicación en las diferentes medidas utilizadas para describir el emprendimiento en una economía, tales como formación de nuevas empresas, ratios de autoempleo, innovación en pequeñas empresas, tamaño de las compañías o índices del GEM (Nyström 2008). A su vez, existen varias vías por medio de las cuales el emprendimiento genera un impacto positivo sobre el crecimiento. Audretsch y Thurik (2004) bosquejan tres canales para el crecimiento a partir de la actividad emprendedora. Estos son: a) difusión del conocimiento, b) incremento del número de firmas y competencia, y c) aumento de la diversidad de firmas. Así como también factores importantes que promueven la acción del emprendimiento sobre el desempeño económico, como el potencial de crecimiento de los emprendimientos (Wong, Ho y Autio 2005), el nivel de crecimiento económico de los países (Naudé 2013), capacidad de innovación (Ács, Desai y Hessels 2008; Gollin 2008) y la persistencia o actitud emprendedora (Beugelsdijk y Noorderhaven 2004).

La persistencia dentro del campo del emprendimiento está entendida como un indicador de presencia de cultura emprendedora (Andersson y Koster 2011). Para la existencia y persistencia de los emprendimientos dentro de una economía, deben existir tres

condiciones: a) trasmisión de conducta y valores relacionados con el emprendimiento, b) aceptación social del emprendimiento, y c) existencia de servicios e instituciones de apoyo para el emprendimiento (Fritsch y Wyrwich 2012). La presencia de estas tres condiciones permite la creación de una cultura de emprendimiento dentro de una determinada región en donde la estabilización de estas con el tiempo generará persistencia o una tasa constante de emprendimientos creados.

Bajo esta premisa, es presumible que lograr una cultura de persistencia en las actividades emprendedoras de una economía puede ser un factor clave para lograr que el emprendimiento genere un impacto positivo sobre variables como el crecimiento económico, empleo o productividad. El objetivo del siguiente trabajo es realizar un análisis exploratorio acerca del impacto del nivel de emprendimiento sobre el crecimiento de la economía ecuatoriana y la tasa de creación de empleo en función de factores clave como la persistencia. A su vez, se dejan planteadas alternativas para mejorar la calidad del emprendimiento y promover el crecimiento económico por medio de este.

CONTEXTO DEL ENTORNO EMPRENDEDOR

Mucho se habla de los beneficios del emprendimiento en general, sin embargo, las causas para la disparidad entre tasas de emprendimiento y los resultados económicos para Latinoamérica siguen dejando un mal sabor de boca. El concepto de emprendimiento por sí mismo es muy amplio. Tratar de generar una medida cuantificable para dicha actividad ha sido en parte uno de los aportes más grandes en esta área de las dos últimas décadas. A

pesar de esto, tratar de resumir en un número una actividad tan compleja podría generar conclusiones algo confusas de cómo se está desarrollando el emprendimiento y cuál es su efecto sobre los resultados económicos y el mercado laboral, debido a esto es de vital importancia realizar un análisis profundo.

El Monitor de Emprendimiento Global (GEM por sus siglas en inglés) ha desarrollado diversas medidas para las diferentes etapas de la actividad emprendedora, así como para los diferentes tipos de emprendimiento. La TEA es su indicador “estrella” debido a que se considera una medida estándar para resumir la actividad emprendedora de los países, sin embargo, no es la única.

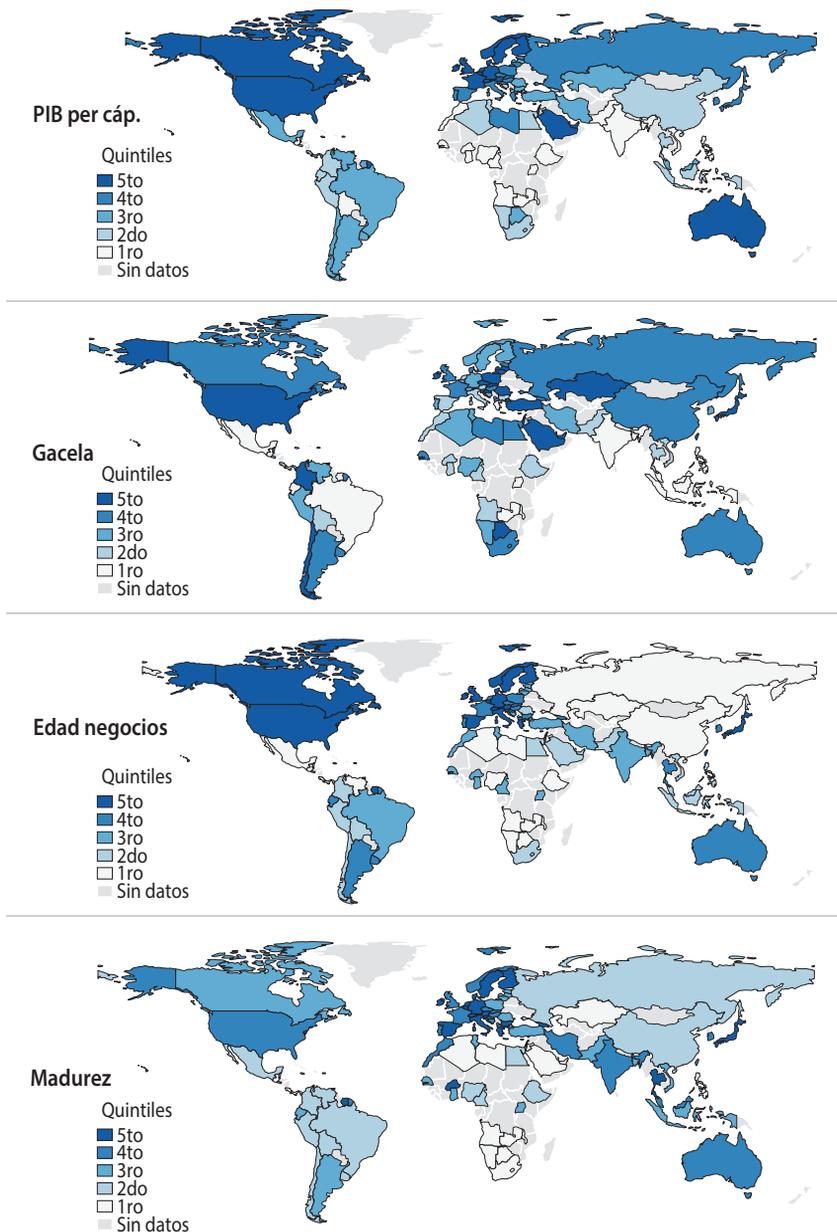
La siguiente tabla muestra un mapa que representa en quintiles el nivel de desarrollo de los países, la tasa de emprendimiento con alto potencial de crecimiento, la edad de los negocios y un indicador desarrollado por los autores “madurez”. La finalidad de esto es mostrar una representación gráfica en la que se pueda observar el comportamiento de dichas variables y su posible relación.

De acuerdo con la tabla 1, los colores más fuertes representan cantidades mayores de acuerdo con los respectivos indicadores. Así, es posible notar que existen semejanzas entre el comportamiento de las variables.

Aquellos países que tienen un nivel de desarrollo (medido por el PIB per cápita) alto, tienen mayores tasas de emprendimiento con potencial de crecimiento. De igual manera, estos países tienen negocios con edades promedio más altas y un nivel de madurez de los negocios mayor. El grado de madurez es un cociente que denota una relación de negocios nuevos versus establecidos.

Así es posible reconocer si existe mucho emprendimiento joven dentro de los países o existen más negocios establecidos. A diferencia de la TEA cuya medida es una representación general

Tabla 1
Indicadores relevantes por país (promedio 2008-2016)



del emprendimiento que involucra todo tipo de emprendimiento. El analizar de manera más detallada el emprendimiento gacela, cuya formalidad comprende los emprendimientos que esperan contar con más de la mitad adicional de mano de obra durante sus próximos cinco años de operación, permite entender que “no solo se trata de emprender”. Es posible mencionar que a pesar de que Ecuador lidera el ranking a escala mundial y aparece como el país más emprendedor de Latinoamérica, si se realiza un ranking del emprendimiento con alto potencial de crecimiento Ecuador aparece en el puesto 49. Esto no solo pasa con Ecuador, en general los países de Latinoamérica sufren de este fenómeno, tienen altas tasas de emprendimiento que no es traducido en mejoras para la economía. Dentro de las posibles explicaciones se encuentran la poca generación de emprendimiento de alto potencial, la poca apertura a mercados internacionales y la escasa implementación tecnológica.

AMBIENTE EMPRENDEDOR: ECUADOR

Para entender de manera más profunda qué está detrás de la actividad emprendedora en Ecuador y cuál es su nivel en relación con el resto del mundo, se realizará un análisis descriptivo de la composición del emprendimiento, la ocupación de los emprendedores, la relación del emprendimiento con potencial versus la actividad emprendedora temprana y dos de las razones de por qué se realizan los emprendimientos (oportunidad y necesidad). Los diferentes gráficos comparan la situación del Ecuador con la media de Latinoamérica y el Caribe (LAC) y la media de los países de la Unión Europea (EUR).

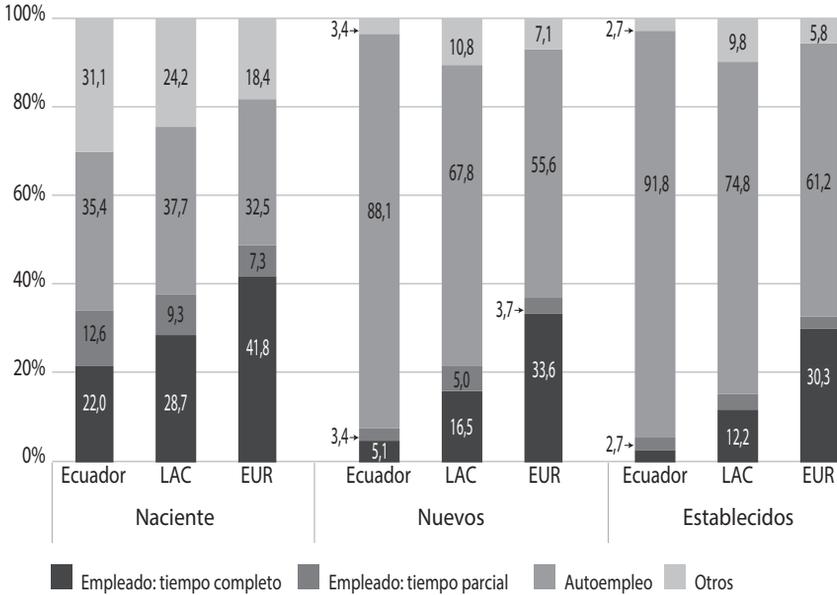
El gráfico 1 muestra el porcentaje de personas involucradas en algún tipo de emprendimiento según su actividad económica. Es posible notar que Ecuador mantiene un comportamiento similar al de Latinoamérica sobre todo para los emprendimientos nacientes. Sin embargo, en esta etapa los emprendedores en Ecuador con un empleo de tiempo completo o medio tiempo son menos que el promedio en la región y más aún que el promedio en la Unión Europea; acumulándose mayormente en la categoría “auto-empleado”. Esto puede ser una señal para pensar lo siguiente: ¿En Ecuador, las personas son altamente emprendedoras o la actividad emprendedora es una reacción a otros factores como el desempleo?

Emitir una respuesta mediante los datos en el gráfico 1 no sería tan acertado ya que los datos pertenecen solo a una muestra; sin embargo, la duda es válida. Un análisis de datos de panel o un análisis de ecuaciones estructurales podrían dar luz a esta pregunta.

La diferenciación de los tipos de emprendimiento se realiza por medio del tiempo que los emprendimientos llevan pagando salarios. Los emprendimientos nacientes están activamente tratando de abrir un negocio tienen menos de doce meses y no han pagado salarios por un período mayor a tres meses. Los emprendimientos nuevos son aquellos que han pagado salarios por un período mayor de tres meses, pero menor de cuarenta y dos y, por último, los negocios establecidos son aquellos que han pagado salarios durante un período mayor de cuarenta y dos meses (gráfico 2).

El segundo gráfico muestra cómo están distribuidos los emprendedores según las diferentes categorías de emprendimiento. Aquí, al igual que en la situación anterior, Ecuador tiene un comportamiento muy similar al de la región, no obstante, se ve una “mayor” acumulación con respecto al porcentaje de la población. Es natural que Ecuador acumule más porcentaje debido a que

Gráfico 1
Distribución de la ocupación de los emprendedores

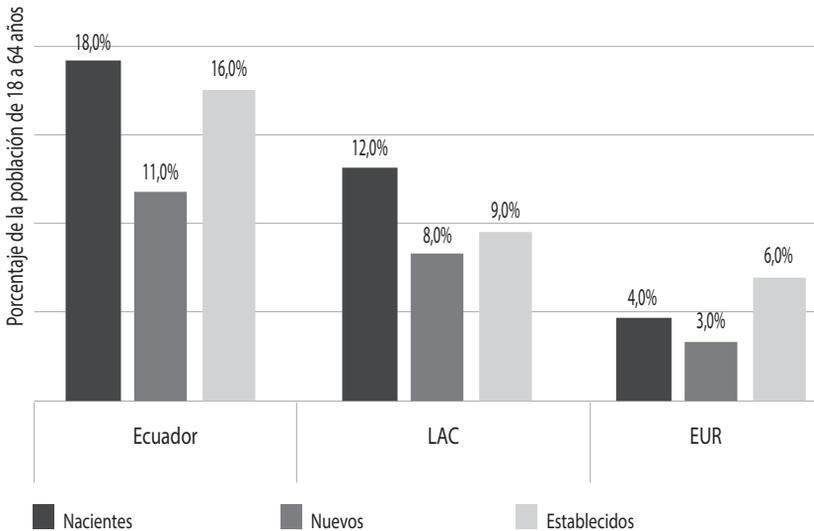


Fuente: Monitor de Emprendimiento Global Ecuador.
Elaboración propia.

tiene mayores tasas de emprendimiento. Aquí lo interesante es la comparación relativa, Ecuador y los países de LAC tienen muchos emprendimientos nacientes, mientras que en los países de Europa la existen más negocios establecidos (gráfico 3).

El gráfico 3 muestra los factores “motivacionales” que impulsan a ejercer un emprendimiento. Analizar esto es importante debido a que el contexto de apertura puede ser un buen punto de partida para el análisis de la sostenibilidad y supervivencia de los emprendimientos. En breve, es posible que la probabilidad de éxito de los emprendimientos esté ligada a la situación inicial de por qué decidieron emprender. En promedio, Ecuador tiene tasas más altas

Gráfico 2
Distribución de las etapas de emprendimiento

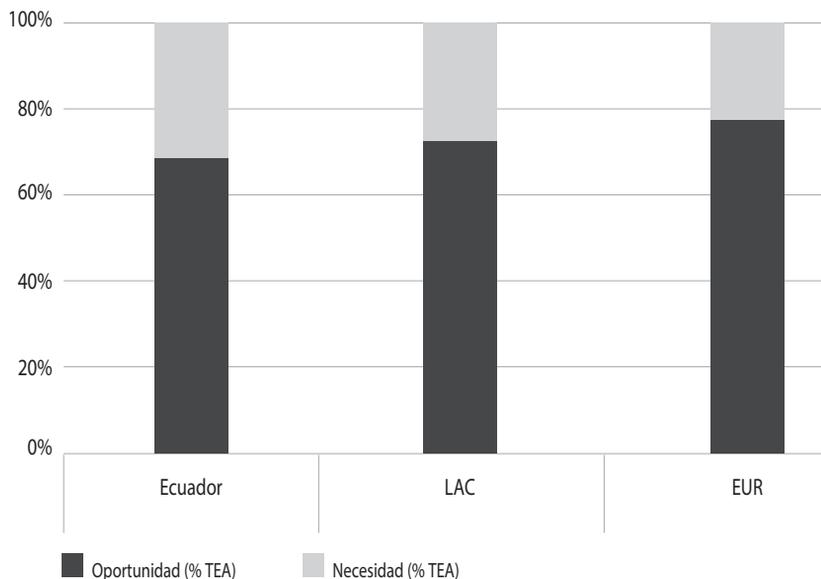


Fuente: Monitor de Emprendimiento Global Ecuador.
Elaboración propia.

de emprendimiento por necesidad que la región y Europa, este tipo de emprendimiento está relacionado con el ciclo económico y por lo general es de poca duración. De manera congruente, el emprendimiento por oportunidad está por debajo del de la región lo que justifica “en parte” el por qué Ecuador tiene una tasa tan alta de emprendimiento. Hay muchas personas emprendiendo que no tienen empleo y a la vez la tasa de emprendimiento por necesidad es alta, ¿coincidencia? (gráfico 4).

Pasando a analizar qué sectores atienden son atendidos. El gráfico 4 muestra los sectores a los que van destinadas las actividades de emprendimiento en Ecuador y se realiza una compara-

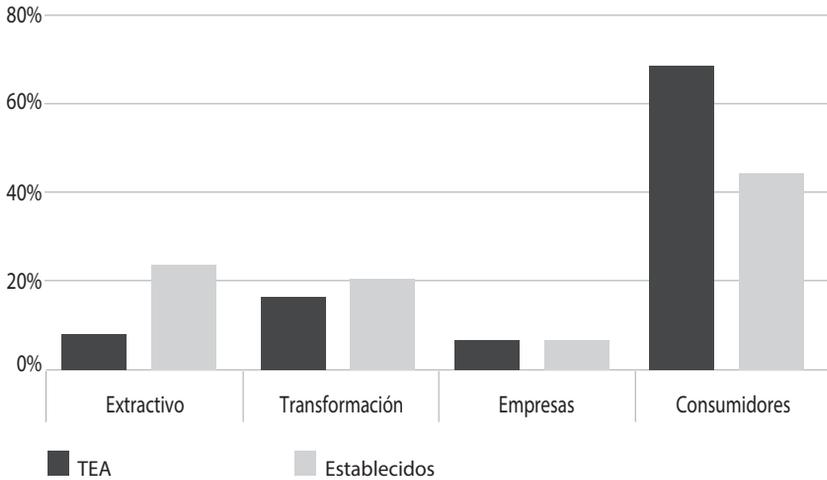
Gráfico 3
Factores clave de los emprendimientos



Fuente: Monitor de Emprendimiento Global Ecuador.
Elaboración propia.

ción con los negocios ya establecidos que son aquellos que tienen una duración mayor a tres años y medio en el mercado. Dentro de las barras, se puede mencionar que tanto los negocios establecidos como los emprendimientos nacientes atienden, en gran mayoría, al sector de consumidores; por otro lado, es posible mencionar que la mayor parte de las aperturas de negocio van orientadas a este nicho, lo que provoca una distribución desigual entre sectores. Por el contrario, en los negocios establecidos, a pesar de que en su mayoría atienden al sector consumidor, tienen una mejor distribución entre los demás sectores. Algo bastante similar sucede para el sector de empresas: los emprendimientos atienden en mayor propor-

Gráfico 4
Distribución por sector atendido



Fuente: Monitor de Emprendimiento Global Ecuador.
 Elaboración propia.

ción este sector en comparación a los negocios ya establecidos. Por otro lado, los sectores de transformación y extracción predominantemente son atendidos por las empresas ya establecidas. Dentro de las razones por las cuales puede estar sucediendo esto es porque las empresas ya establecidas gozan de economías de escala; así también los costos de entrada para estos sectores son mucho más altos por lo que son pocos los emprendimientos (en proporción al total) que van dirigidos a estos sectores.

Otro factor importante de análisis, y dentro del cual se ubica la discusión en este documento, es la generación de empleo. Por un lado, mientras mayores empleados contrate una empresa mayor será su expansión. Si bien no es una condición necesaria,

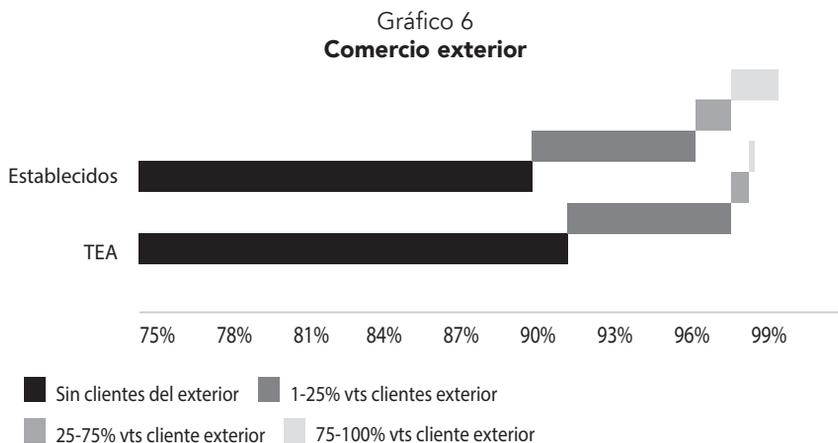
normalmente las expectativas de empleo van de la mano de una expectativa de expansión.



Fuente: Monitor de Emprendimiento Global Ecuador.
Elaboración propia.

El gráfico 5 muestra la expectativa de generación de empleo dentro de diferentes horizontes temporales. La creación de más de 10 empleos está sujeta a un horizonte mayor de 10 años, mientras que el resto está sujeta a un horizonte mayor de cinco años. Este gráfico deja la sensación de que la actividad emprendedora radica en negocios muy pequeños. Es posible notar que, para la mayor parte de la TEA, su expectativa en la generación de empleo está contenida en contratar no más de un empleado durante sus próximos cinco años de funcionamiento (gráfico 6).

Por último, el gráfico 6 realiza un análisis del comercio exterior. Comercio exterior representa el porcentaje de ventas al ex-



Fuente: Monitor de Emprendimiento Global Ecuador.
Elaboración propia.

terior, para este análisis se muestran los valores para la TEA y los negocios establecidos. Dentro de este gráfico, es posible notar que tanto los negocios establecidos como los negocios nacientes no tienen muchas ventas al exterior; sin embargo, se puede decir que los emprendimientos están dirigidos a satisfacer el mercado local (gráfico 7).

Tal como se mencionó en párrafos anteriores, es importante conocer cómo se desenvuelve el emprendimiento. Usualmente, esto se lo realiza con la TEA, no obstante, es muy interesante ver la relación TEA (emprendimiento total) vs. Gacela (emprendimiento con alto potencial de crecimiento). Aquí es posible darse cuenta de la “penosa” situación del emprendimiento en Ecuador y en general en América Latina y el Caribe. Los países de LAC presentan altas tasas de emprendimiento, sin embargo, los emprendimientos con expectativas de crecimiento y con mayor expectativa en contratación de mano son bajos. Todo lo contrario sucede en Europa don-

Gráfico 7
Emprendimientos Gacela vs. TEA



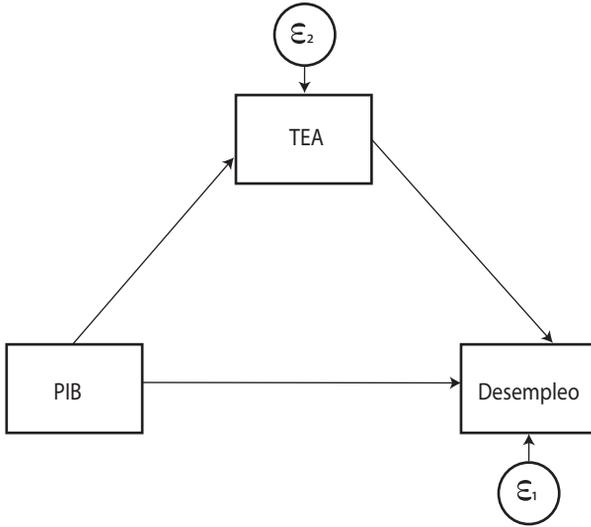
Fuente: Monitor de Emprendimiento Global Ecuador.
Elaboración propia.

de se puede notar una clara tendencia: mientras mayor es la tasa de emprendimiento, mayor es la tasa de emprendimiento con alto potencial de crecimiento.

ANÁLISIS DE CORRELACIÓN

Se propone un análisis de correlación para analizar la influencia entre la tasa de emprendimiento medida por la TEA y el desarrollo económico de los países para examinar si existe una correlación estadísticamente significativa. A pesar de que no se puede realizar este análisis solo para Ecuador debido a los pocos datos, tener una noción de cómo se relacionan estas variables deja abierta la posibilidad para investigaciones más profundas del tema. Para esto se analiza si la influencia del PIB sobre el desempleo está mediada por la tasa de emprendimiento; es decir, si la tasa de relación interviene para que dicha relación sea exitosa. El análisis de mediación fue conducido según lo propuesto por MacKinnon y otros (2007), Preacher y Hayes (2008). La variable mediadora TEA es una variable continua que mide la tasa de actividad emprendedora temprana. Para evaluar los componentes del modelo de mediación se utilizó un método de *bootstrapping*, el cual, mediante 200 repeticiones muestrales, permitió medir los efectos indirectos del modelo propuesto. De esta manera el análisis de mediación fue examinado evaluando la significancia del efecto indirecto de la variable independiente “Log (PIB)” en la variable dependiente “desempleo” por medio del mediador “TEA”. Este método está basado en un análisis de regresión, el cual permite calcular: el efecto directo (c'), el efecto total (c), y el efecto indirecto ($a \times b$).

Gráfico 8
Relación entre el desarrollo económico medido por el logaritmo natural del PIB con la tasa de desempleo



Fuente: Indicadores del Banco Mundial y Monitor de Emprendimiento Global Ecuador. Elaboración propia.

Dentro del análisis de regresión, se trata de encontrar la dirección de la relación entre el desarrollo económico medido por el logaritmo natural del PIB con la tasa de desempleo. Los problemas comunes de multicolinealidad y heterocedasticidad son suavizados mediante el uso de la corrección de White (Greene 2003). El número total de países en la muestra es cinco debido a que es solo un análisis exploratorio. Dentro de la muestra se encuentran Argentina, Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Panamá, Guatemala, México, Venezuela, Ecuador, Colombia, Perú, Argentina, Brasil y Chile para los períodos 2003 a 2016. Las variables consideradas para el análisis son la TEA como medida de emprendimiento, el PIB a precios constante en logaritmos y la tasa de desempleo total (hombres y mujeres) para dichos países.

RESULTADOS EXPLORATORIOS

Tabla 2
Relación PIB-desempleo

Dependiente: desempleo	Beta	Error estándar	Z	P>z	[95% Conf.	Interval]
PIB	-15,13	1,72	-8,77	0,00	-18,52	-11,72
Observaciones	236					
Años	Incluidos					
Países	Incluidos					
Constante	135,12	15,08	8,96	0,00	105,37	164,87

Tabla 3
Relación PIB-TEA

Dependiente: TEA	Beta	Error estándar	Z	P>z	[95% Conf.	Interval]
PIB	-0,15	0,09	-1,80	0,07	-0,33	-0,02
Observaciones	128					
Años	Incluidos					
Países	Incluidos					
Constante	1,78	0,84	2,11	0,04	105,37	164,87

Tabla 4
Relación TEA-desempleo

Dependiente: desempleo	Beta	Error estándar	Z	P>z	[95% Conf.	Interval]
TEA	-2,70	3,31	-0,82	0,42	-9,28	3,86
Observaciones	128					
Años	Incluidos					
Países	Incluidos					
Constante	7,69	1,04	7,34	0,00	5,61	9,78

Tabla 5
Mediación

Dependiente: desempleo	Beta	Error estándar	Z	P>z	[95% Conf.	Interval]
PIB	-7,30	3,21	-2,27	0,03	-13,68	-0,93
TEA	-17,86	3,67	-4,86	0,00	-25,16	-10,57
Observaciones	128					
Constante	184,56	35,49	5,20	0,00	114,11	255,01

De acuerdo con los resultados, es posible notar que existe una relación entre el PIB, el desempleo y la tasa de emprendimiento; sin embargo, estos resultados no son concluyentes. Por otro lado, es notable que no existe un efecto mediador de la tasa de emprendimiento para la relación del PIB y el desempleo. Esto puede verse explicado, en parte, debido a que no todo emprendimiento afecta a esta relación de manera positiva. Tal como lo menciona la literatura, es importante tener en cuenta la calidad de los emprendimientos ya que estos son los que aportan positivamente a un incremento del PIB. Por otro lado, los factores motivacionales y expectativas de largo plazo son cruciales, en este sentido es necesario crear una cultura de emprendimiento sólida que permita que los emprendimientos perpetúen en el tiempo y no solo se queden como una reacción al desempleo.

CONCLUSIONES

Este artículo busca iniciar la discusión sobre el rol que tiene el emprendimiento en términos de beneficios económicos para la sociedad. En esa línea se resaltan algunos resultados, donde los

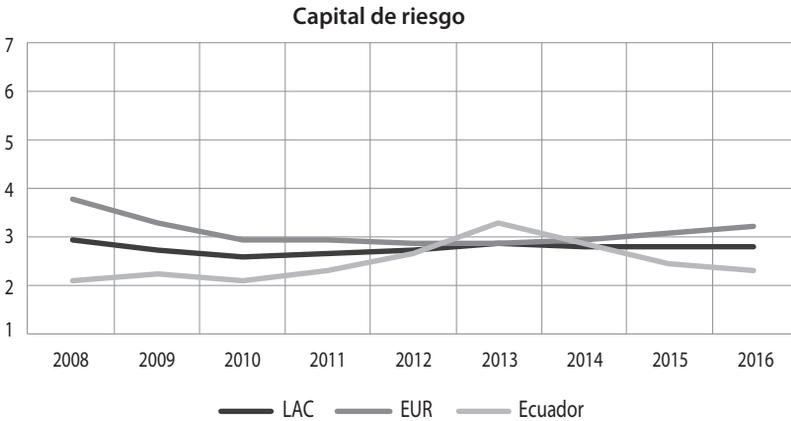
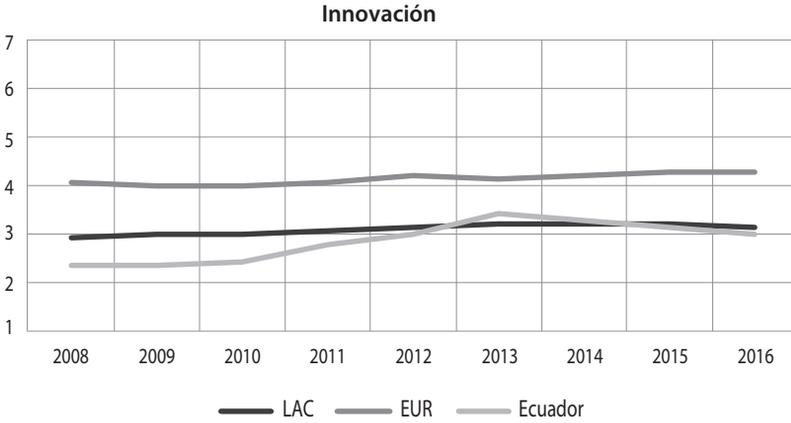
emprendimientos ecuatorianos tienden a tener una muy baja expectativa de generación de empleo, baja orientación a mercado internacional, lo que puede contribuir a la explicación de las bajas tasas de supervivencia. De igual forma, es posible notar que el alto índice de emprendimiento no pertenece a un emprendimiento “productivo”.

La sección “Ambiente emprendedor: Ecuador” muestra un análisis de correlación donde se analiza el efecto mediador que tiene el emprendimiento (por medio de la TEA) en el efecto del PIB sobre el desempleo. Si bien es cierto que la relación entre el desempleo y la actividad emprendedora es negativa, lo que en principio sugiere que un incremento en el emprendimiento reduce el desempleo, este resultado no garantiza que el emprendimiento en promedio no sea más que una vía de escape.

Futuros trabajos de investigación podrán enfocarse en encontrar métodos más robustos para la relación entre emprendimiento y PIB. Asimismo, la información disponible del GEM para Ecuador y otros países, así como otras encuestas, pueden originar trabajos que determinen las características deseables de los emprendimientos que sí logran sostenerse en el tiempo, principalmente por medio de la generación de empleo y la ampliación de sus operaciones al mercado internacional (gráfico 9).

Por otro lado, es importante la creación de políticas públicas destinadas a la apertura financiera para los emprendedores. Ecuador tiene una baja disponibilidad de este tipo de capital. De igual manera, un factor relevante para los emprendimientos es la innovación, de manera general Latinoamérica cuenta con un bajo nivel de innovación. La atención de estos factores más la promoción de emprendimientos con potencial, podrían mejorar el contexto emprendedor en Ecuador. No obstante, es importante que se

Gráfico 9
Innovación y capital de riesgo



Fuente: Foro Económico Mundial.
Elaboración propia.

promueva una cultura emprendedora desde que dentro del proceso emprendedor juegan factores como el conocimiento previo y el intraemprendimiento. En Ecuador es bajo el nivel de empleados que están envueltos en la generación de nuevos productos o nue-

vos diseños. De igual manera, existen factores propios al individuo como miedo al fracaso y el costo de oportunidad de renunciar a un trabajo “estable” para convertirse en emprendedor.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ács, Zoltan J., Sameeksha Desai y Jolanda Hessels. 2008. “Entrepreneurship, Economic Development and Institutions”. *Small Business Economics* 31 (3): 219-34.
- Ahn, Sanghoon. 2001. *Firm Dynamics and Productivity Growth: A Review of Micro Evidence from OECD Countries*. París: OECD Publishing.
- Amorós, José Ernesto, Patricio Cortés, Germán Echeopar y Tomás Flores. 2005. *Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional de Chile*. Santiago: Global Entrepreneurship Research Association.
- Andersson, Martin, y Sierdjan Koster. 2011. “Sources of Persistence in Regional Star-Ups Rates: Evidence from Sweden”. *Journal of Economic Geography* 11 (1): 179-201.
- Audretsch, David, y Roy Thurik. 2004. “A model of The Entrepreneurial Economy”. *International Journal of Entrepreneurship Education* 2 (2): 143-66.
- Baptista, Rui, Vítor Escária y Paulo Madruga. 2008. “Entrepreneurship Regional Development and Job Creation: The Case of Portugal”. *Small Business Economics* 30 (1): 49-58.
- Baumol, William J. 1990. “Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive”. *Journal of Political Economy* 98 (5) Parte 1: 893-921.
- . 2008. “Small Enterprises, Large Firms, Productivity Growth and Wages”. *Journal of Policy Modeling* 30 (4): 575-89.
- Beugelsdijk, Sjoerd, y Niels Noorderhaven. 2004. “Entrepreneurial Attitude and Economic Growth: A Cross-Section of 54 Regions”. *The Annals of Regional Science* 38 (2): 199-218.

- Brandt, Nicola. 2004. "Business Dynamics, Regulation and Performance". *OECD Science Technology and Industry Working Papers* 2004/03.
- Carree, Martin, André Van Stel, Roy Thurik y Sander Wennekers. 2002. "Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in The Period 1976-1996". *Small Business Economics* 19 (3): 217-90.
- Fayolle, Alain. 2007. *Entrepreneurship and The New Value Creation: The Dynamic of The Entrepreneurial Process*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fritsch, Michael. 1997. "New Firms and Regional Employment Change". *Small Business Economics* 9 (5): 437-48.
- , y Pamela Mueller. 2004. "Effects of Business Formation on Regional Development over Time". *Regional Studies* 38 (8): 961-75.
- Fritsch, Michael, y Michael Wyrwich. 2012. *The Long Persistence of Regional Entrepreneurship Culture: DIW Berlin: Discussion Papers*. Berlín: DIW.
- Gollin, Douglas. 2008. "Nobody's Business But My Own: Self-employment and Small Enterprise in Economic Development". *Journal of Monetary Economics* 55 (2): 219-33.
- Greene, W. H. 2003. *Econometric analysis*. Delhi: Pearson Education India.
- Koe, Wei-Loon, Roaimah Omar e Izaidin Abdul Majid. 2014. "Factors Associated with Propensity for Sustainable Entrepreneurship". *Procedia, Social and Behavioral Sciences* 130: 65-74.
- Lasio, Virginia, Guido Caicedo, Xavier Ordeñana y Andrea Samaniego. 2017. *Global Entrepreneurship Monitor GEM Ecuador 2016*. Guayaquil: ESPAE-ESPOL.
- MacKinnon, David, Amanda Fairchild y Heather Fritz. 2007. "Mediation analysis". *Annual Review of Psychology* 58: 593-614.
- Millán, José María, Emilio Congregado y Concepción Román. 2014. "Persistence in Entrepreneurship and Its Implications for The European Entrepreneurial Promotion Policy". *Journal of Policy Modeling* 36 (1): 83-106.
- Naudé, Wim. 2010. "Entrepreneurship Is Not A Biding Contrains On Growth and Development in The Poorest Countries". *World Development* 45/2009: 33-44.

- . 2013. “Entrepreneurship and Economic Development: Theory, Evidence and Policy”. *IZA Discussion Paper* 7407. <<http://ftp.iza.org/dp7507.pdf>>.
- Nyström, Kristina. 2008. *Is Entrepreneurship the Salvation for Enhanced Economic Growth?* Estocolmo: Royal Institute of Technology, CE-SIS-Centre of Excellence for Science and Innovation Studies.
- Preacher, Kristopher, y Andrew Hayes. 2008. “Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models”. *Behavior Research Methods* 40 (3): 879-91.
- Reynolds, Paul D., S. Michael Camp, William D. Bygrave, Erkkö Autio y Michael Hay. 2001. *Global Entrepreneurship Monitor 2001: Executive Report*. Londres: Babson Collegen and London Bussiness School.
- Reynolds, Paul D., William Bygrave, Erkkö Autio, Larry Cox y Michael Hay. 2002. *Global Entrepreneurship Monitor: 2002 Executive Report*. Londres: Kauffman Foundation.
- Román, Concepción, Emilio Congregado y José María Millán. 2011. “Dependent Self-employment as A Way to Evade Employment Protection Legislation”. *Small Bussiness Economics* 37 (3): 363-92.
- Schumpeter, Joseph. 1912. *The Theory of Economic Development*. Leipzig: Harvard University Press.
- Sepúlveda Rivillas, Claudia Inés, y Walter Reina Gutiérrez. 2016. “Sostenibilidad de los emprendimientos: un análisis de los factores determinantes”. *Revista Venezolana de Gerencia* 21 (73): 33-49.
- Van der Zwan, Peter, Roy Thurik e Isabel Grilo. 2010. “The Entrepreneurial Ladders and Its Determinants”. *Applied Economics* 42 (17): 2183-91.
- Van Stel, André, Martin Carree y Roy Thurik. 2005. “The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth”. *Small Bussiness Economics* 24 (3): 311-21.
- Van Stel, André, y Bart Diephuis. 2004. *Business dynamics and employment growth: a cross-country analysis*. Zoetermeer: Scales.
- Venkataraman, Sankaran. 1997. “The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research: An Editor’s Perspective”. En *Advances in Entre-*

preneurship, Firm Emergence, and Growth, editado por Jerrold Katz y Rudolf Brockhaus, 199-238. Greenwich: JAI Press.

Wong, Poh Kam, Yuen Ping Ho y Erkko Autio. 2005. "Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data". *Small Business Economics* 24 (3), 335-50.

Los autores

María del Carmen Angulo Teja es profesora titular del Área de Historia e Instituciones Económicas, Universidad de Castilla-La Mancha. *<mariacarmen.angulo@uclm.es>*.

Natividad Araque Hontangas es licenciada en Derecho y doctora en Filosofía y Letras. Profesora de Teoría e Historia de la Educación, ha trabajado en el Departamento de Economía Española e Internacional, Econometría e Historia e Instituciones Económicas. Sus áreas de conocimiento abarcan las teoría e historia de la educación historia e instituciones económicas. *<nataraque@gmail.com>*.

Wilson Araque Jaramillo es economista por la Universidad Central del Ecuador, Quito; ingeniero comercial por la Escuela Politécnica del Ejército, Quito; abogado por la Universidad Técnica Particular de Loja; especialista superior en Dirección Integrada de Proyectos de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador (UASB-E); magíster en Gerencia Empresarial (MBA) por la Escuela Politécnica Nacional, Quito; máster ejecutivo en Dirección Integrada de Proyectos por la Escuela de Organización Industrial, Madrid; doctor en Administración por la UASB-E. Profesor principal, vicerrector de la UASB-E, director del Área Académica de Gestión y director fundador del Observatorio de la PyME de la UASB-E. Investigador y docente –desde 1997– en el campo de la asociatividad organizacional, el emprendimiento, la gestión integrada de proyectos, la dirección financiera organizacional y personal-familiar; las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyME) y la estrategia y el mejoramiento competitivo organizacional. Ha publicado varios artículos –en espacios nacionales e internacionales– y libros como: *Perfil del*

empresedor ecuatoriano; Competitividad de las pequeñas empresas de la confección de Quito; Prácticas de la gerencia financiera en la empresa ecuatoriana; Oportunidades de exportación para las PyME en mercados latinoamericanos; Gobiernos locales y descentralización en Ecuador; Asociatividad en la PyME; y Emprendimiento y gestión –colección de tres libros para los tres niveles del bachillerato ecuatoriano–. También dirige la revista *Estudios de la Gestión* de la UASB-E y es el coordinador fundador de la Red Ecuatoriana de Investigación en MIPyME (REDI.MIPyME) y el representante en Ecuador de la Red Iberoamericana de Investigadores en MIPyME (FAEDPYME). <wilson.araque@uasb.edu.ec>.

Andrés Argüello Salazar es economista y especialista superior en Proyectos de Desarrollo. Es investigador del Observatorio de la PyME de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador. Vinculado al campo de la investigación y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas –MIPyME– desde el año 2011. <andres.arguello@uasb.edu.ec>.

Juan Guillermo Brucil Almeida es magíster en Administración de Negocios, ingeniero comercial; licenciado en Administración de Empresas, por la Universidad Católica del Ecuador; maestría en Dirección de Negocios; especialista en Proyectos; diplomado superior en Márketing por la Universidad Autónoma de los Andes. Docente principal en la Universidad Técnica del Norte, Ibarra. <sjgbrucil@utn.edu.ec>.

Oscar Divanier Caita Soto es ingeniero industrial, Universidad Autónoma de Colombia; especialista en Gerencia de Proyectos, Universidad Autónoma de Colombia; docente e investigador del Semillero de Emprendimiento SIDES - Corporación Universitaria Minuto de Dios, UNIMINUTO. Cofundador de la Fundación de Emprendimientos Sostenibles eCipres, asesor y consultor empresarial en Gestión de Proyectos. Conferencista internacional. <ocaita@gmail.com>.

Ángela Lucía Cortés Morales es nutricionista y dietista. Candidata de la Maestría en Seguridad Alimentaria y Nutricional Universidad Nacional de Colombia. Observatorio de Seguridad Alimentaria y Nutricional de la Universidad Nacional de Colombia - OBAN. <alcortesm@unal.edu.co>.

María Genoveva Espinoza Santeli es licenciada en Ciencias Jurídicas, y abogada, Pontificia Universidad Católica del Ecuador; diploma superior en Diseño, Gestión y Evaluación de Proyectos de Desarrollo, FLACSO-E; magíster en Dirección de Negocios, con mención en Dirección Estratégica, Universidad Internacional del Ecuador; doctora en Economía de Población, Recursos y Ambiente, Zhongnan University of Economics and Law en Wuhan, China; docente universitaria en temas de responsabilidad social empresarial, gobierno corporativo y economía política del cambio climático, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, y Escuela Politécnica Nacional. <genoveva.espinoza@uasb.edu.ec>.

Tomás García-Cuenca Ariati es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales; doctor en Ciencias Económicas; académico correspondiente de la Real Academia de la Historia desde el 30 de junio de 1995; docente de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales (Toledo) (UCLM) en las asignaturas Historia Económica Mundial, Historia Económica Mundial, Historia Económica de España, de la Universidad Complutense de Madrid, Universidad de Castilla-La Mancha; evaluador de la *Revista de Historia Económica*. <tomas.garcia@uclm.es>.

Luis Eduardo Lara Villegas es magíster ejecutivo en Dirección de Empresas con Énfasis en Gerencia Estratégica; especialista en Gerencia de Proyectos; diplomado en Gerencia de Márketing; doctor en Contabilidad Superior y Auditoría, por la Universidad Autónoma de los Andes, Ambato; licenciado Contador Público Autorizado por la Universidad Católica del Ecuador. Docente principal en la Universidad Técnica del Norte. <lalara@utn.edu.ec>.

Claudio León de la Barra Soto es doctor en Ciencias Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid e ingeniero comercial de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. En la actualidad es académico de la Escuela de Negocios y Economía de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. <claudio.leondelabarra@pucv.cl>.

Antonio Lloret Carrillo es profesor de tiempo completo en el Sistema Nacional de Investigadores (SNI): Nivel 1, licenciado en Administración, Instituto Tecnológico Autónomo de México; maestro en Estadística de Negocios, University of New South Wales, Australia; doctor

en Ciencias Ambientales y Administración, Universidad de California, Santa Bárbara. Temas de interés: estrategia, recursos naturales e instituciones, sustentabilidad y competitividad. <antonio.lloret@itam.mx>.

Xavier Ordeñana es doctor en Economía por la Universitat Pompeu Fabra, Barcelona. Ha desarrollado cursos de especialización en Harvard Business School y en la Kennedy School of Government. Es director académico y de investigación de ESPAE Graduate School of Management, donde también dicta las cátedras de Entorno Económico y Negocios y Finanzas Internacionales. En el ámbito de la investigación, tiene varias publicaciones académicas en el área de economía aplicada y emprendimiento, y forma parte del equipo GEM Ecuador (Global Entrepreneurship Monitor). Ha realizado consultorías y proyectos para organizaciones como Banco Interamericano de Desarrollo, Corporación Andina de Fomento, Ministerio Coordinador de la Producción, entre otros. Es, desde 2013, miembro del Directorio del Banco Amazonas. <xordenan@espol.edu.ec>.

Luis Vinicio Saráuz Estévez, es magíster en Contabilidad y Auditoría; doctor en Contabilidad Superior-Contador Público y Auditor; licenciado en Contabilidad Superior y Auditoría CPA, por la Universidad Técnica del Norte (UTN), Ibarra. Docente de la UTN. <lsarauz@utn.edu.ec>.

María José Valarezo Molina es magíster en Dirección de Empresas, docente titular principal de la carrera de Administración de Empresas de la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí (ESPAM). <majosevalarezo@hotmail.com>.

Paúl Vera Gilces es magíster en Economía, Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL); docente de Escuela de Posgrado en Administración de Empresas (ESPAE). <pauavera@espol.edu.ec>.

Baly Ilovasky Vera Montenegro es magíster en Dirección de Empresas, doctor en Administración por la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador; docente titular principal de la Carrera de Administración de Empresas de la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí, ESPAM. <balyvera@gmail.com>.

Universidad Andina Simón Bolívar

Sede Ecuador

La Universidad Andina Simón Bolívar es una institución académica creada para afrontar los desafíos del siglo XXI. Como centro de excelencia, se dedica a la investigación, la enseñanza y la prestación de servicios para la transmisión de conocimientos científicos y tecnológicos.

La Universidad es un centro académico abierto a la cooperación internacional, tiene como eje fundamental de trabajo la reflexión sobre América Andina, su historia, su cultura, su desarrollo científico y tecnológico, su proceso de integración, y el papel de la Subregión en Sudamérica, América Latina y el mundo.

La Universidad Andina Simón Bolívar es una institución de la Comunidad Andina (CAN). Como tal forma parte del Sistema Andino de Integración. Fue creada en 1985 por el Parlamento Andino. Además de su carácter de institución académica autónoma, goza del estatus de organismo de derecho público internacional. Tiene sedes académicas en Sucre (Bolivia), Quito (Ecuador), sedes locales en La Paz y Santa Cruz (Bolivia), y oficinas en Bogotá (Colombia) y Lima (Perú). La Universidad tiene especial relación con los países de la UNASUR.

La Universidad Andina Simón Bolívar se estableció en Ecuador en 1992. En ese año la Universidad suscribió un convenio de sede con el gobierno del Ecuador, representado por el Ministerio de Relaciones Exteriores, que ratifica su carácter de organismo académico internacional. En 1997, el Congreso de la República del Ecuador, mediante ley, la incorporó al sistema de educación superior del Ecuador, y la Constitución de 1998 reconoció su estatus jurídico, ratificado posteriormente por la legislación ecuatoriana vigente. Es la primera universidad del Ecuador en recibir un certificado internacional de calidad y excelencia.

La Sede Ecuador realiza actividades, con alcance nacional e internacional, dirigidas a la Comunidad Andina, América Latina y otros ámbitos del mundo, en el marco de áreas y programas de Letras, Estudios Culturales, Comunicación, Derecho, Relaciones Internacionales, Integración y Comercio, Estudios Latinoamericanos, Historia, Estudios sobre Democracia, Educación, Adolescencia, Salud y Medicinas Tradicionales, Medio Ambiente, Derechos Humanos, Migraciones, Gestión Pública, Dirección de Empresas, Economía y Finanzas, Estudios Agrarios, Estudios Interculturales, Indígenas y Afroecuatorianos.

CORPORACIÓN EDITORA NACIONAL
Serie Gestión

1. Alfonso Troya Jaramillo, *La planeación estratégica en la empresa ecuatoriana*
2. Wilson Araque Jaramillo, *El perfil del emprendedor ecuatoriano*
3. Eulalia Flor Recalde, *Gestión para organizaciones sociales de desarrollo*
4. Wilson Araque Jaramillo y Santiago García Álvarez, edit., *Oportunidades de exportación para las PyME en mercados latinoamericanos*
5. Wilson Araque Jaramillo y Eulalia Flor Recalde, edit., *Gobiernos locales y descentralización en Ecuador*
6. Wilson Araque Jaramillo, *Asociatividad en la PyME*
7. Wilson Araque Jaramillo, edit., *Administración y pensamiento social*
8. Wilson Araque Jaramillo, edit., *Sostenibilidad en el emprendimiento y las MIPyME*

CORPORACIÓN EDITORA NACIONAL

Proyectos editoriales

HISTORIA

Biblioteca de Historia • Nueva Historia del Ecuador • Biblioteca Ecuatoriana de Arqueología • *Procesos: revista ecuatoriana de historia* • Libro del Sesquicentenario • Colección Quitumbe

TESTIMONIOS

Colección “Ecuador” • Colección “Testimonios”

GEOGRAFÍA

Estudios de Geografía • Los peligros volcánicos en Ecuador • Investigaciones en Geociencias • El riesgo sísmico en el Ecuador

CIENCIAS SOCIALES

Biblioteca de Ciencias Sociales • Colección Temas • Colección Popular “15 de Noviembre” • Elecciones y Democracia en el Ecuador • Serie Estudios Internacionales • *Comentario Internacional: revista del Centro Andino de Estudios Internacionales* • Serie Alternativa • Obras de Germánico Salgado

PENSAMIENTO ECUATORIANO

Obras de Hernán Malo González • Pensamiento Fundamental Ecuatoriano • Biblioteca Básica del Pensamiento Ecuatoriano

DERECHO

Estudios Jurídicos • Fortalecimiento de la Justicia Constitucional en el Ecuador • *Foro: revista de derecho*

LENGUA Y LITERATURA

Colección Kashkanchikrakmi • Historia de las literaturas del Ecuador • Estudios Literarios • *Kĩpus: revista andina de letras*

EDUCACIÓN Y CIENCIAS

Colección Nuevos Caminos • Biblioteca Ecuatoriana de la Familia • Biblioteca General de Cultura • Biblioteca Ecuatoriana de Ciencias • Serie Magíster • Serie “Debate Universitario” • Serie Manuales • Serie Textos Educativos • La medicina ecuatoriana en el siglo XXI

ADMINISTRACIÓN

Serie Gestión • *Estudios de la Gestión: revista internacional de administración*

OTRAS COLECCIONES

Libros de bolsillo



serie GESTIÓN

La gestión sostenible de la MIPyME es un desafío que pone a prueba la interacción del sector público y privado, y la academia. De ahí la importancia de que publicaciones de este tipo den luces sobre cómo insertar en el funcionamiento organizacional los principios del desarrollo sostenible, ahora sistematizados en 17 objetivos propuestos por la Organización de Naciones Unidas, los cuales hacen ver la necesidad de la interrelación entre lo social, medioambiental y económico como un mecanismo estratégico que permita satisfacer las necesidades de las generaciones actuales y, sobre todo, de las que surjan en el futuro.

Entre los temas que contiene la obra están: sustentabilidad, creatividad y competitividad; rol de los gobiernos locales en el impulso del desarrollo sostenible; capacitación como medio para fortalecer y sostener a las empresas; políticas públicas pro emprendimiento responsable y sostenible; y enfoque general de la gestión sostenible de las MIPyME; entre otros.

El equipo de autores de este libro colectivo está integrado por *Wilson Araque* (Ecuador), *Andrés Argüello* (Ecuador), *Antonio Lloret* (México), *Baly Vera* (Ecuador), *María José Valarezo* (Ecuador), *Claudio León de la Barra* (Chile), *Eduardo Lara* (Ecuador), *Guillermo Brucil* (Ecuador), *Vinicio Saráuz* (Ecuador), *Oscar Caíta* (Colombia), *Ángela Cortés* (Colombia), *Genoveva Espinoza* (Ecuador), *Xavier Ordeñana* (Ecuador), *Paúl Vera-Gilces* (Ecuador), *Tomás García-Cuenca Ariati* (España), *Carmen Angulo Teja* (España) y *Natividad Araque Hontangas* (España).



UNIVERSIDAD ANDINA
SIMÓN BOLÍVAR
Ecuador



CORPORACIÓN
EDITORIA NACIONAL



Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador



Red Ecuatoriana de
Investigadores en MIPyME
REDI. MIP y ME



FAEDPYME

Fundación para el Análisis Estratégico y
Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa

Red Iberoamericana de Investigadores en MIPyME



9789942320353