

Perspectivas del emprendimiento en el Ecuador, sus dificultades y la informalidad

Andrés Arturo Coronel Aizaga¹, Manuel Omar Ortega Cruz²

Fecha de recepción:
27 de junio, 2019

Fecha de aprobación:
14 de octubre, 2019

Resumen

Este artículo presenta el análisis del emprendimiento en el Ecuador y la alta tasa de informalidad en los negocios. Asimismo, se comentan sobre ciertas causas que provocan la informalidad. Dentro de este contexto, los factores que influyen de manera determinante son: la dificultad de hacer negocios en el país y el emprendimiento por necesidad, causado por la falta de empleo no adecuado, entre otros factores relevantes. Adicionalmente, se comenta sobre el efecto negativo que causa el emprendimiento informal en la economía del país.

Palabras claves: Emprendimiento, subempleo, comercio.

Abstract

This article presents an analysis of the entrepreneurship and the high rate of informality in business. It also comments about some reasons that cause informality in business. Some of these factors are: the difficulty of doing business in the country and the entrepreneurship because of necessity that is caused by a lack of proper jobs. In addition, it is commented about the negative effect in the economy of the country, caused by the informal entrepreneurship.

Keywords: Entrepreneurship, Underemployment, Trade.

¹Instituto Superior Tecnológico Blue Hill College de Guayaquil, Ecuador, acoronel@bluehill.edu.ec

²Instituto Superior Tecnológico Blue Hill College de Guayaquil, Ecuador, mortega@bluehill.edu.ec

Introducción

El término emprendimiento ha agarrado mucha fuerza en los últimos años a nivel mundial. En Ecuador, así como en los demás países de Latinoamérica, se habla mucho de este tema en varios niveles como el académico, gremial, político y demás y se podría considerar incluso como una moda actual. Existe un ecosistema de emprendimiento donde varios actores participan de manera activa para ayudar al desarrollo de más negocios. De igual manera, se ha generado mucha información y estadística alrededor del emprendimiento, muchos datos para analizar. Pero para hablar de emprendimiento, primero hay que entender su definición y su alcance y analizar correctamente la data generada por diferentes fuentes. Hay que comprender también que existen algunas características sociodemográficas que influyen a la hora de establecer un negocio (León, 2018). Asimismo, hay que considerar las dos caras del emprendimiento como los aspectos positivos, pero también la dificultad que existe para emprender. En este artículo, se hará un análisis del tema, incluso se examinará el tema de la informalidad que existe en el emprendimiento y sus efectos.

Metodología

Se analizará la situación del emprendimiento en el país y la situación de este. Se tomará en referencia a varios autores con investigaciones en esta rama. Sin embargo, la base principal del análisis tiene como referencia el último reporte del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), capítulo Ecuador, realizado con datos del año 2017.

El emprendimiento, concepto, datos y factores que inciden en Ecuador

Según la Real Academia Española, empre-

nder es comenzar una obra o un negocio. Si nos basamos en esta definición, cualquier persona que inicia un negocio, de cualquier característica y por cualquiera que sea la razón, es automáticamente un emprendedor. De acuerdo al reporte del GEM 2017, Ecuador tiene la tasa de actividad temprana de emprendimiento (TEA) más alta de la región (Lasio, Ordeñana, Caicedo, Samaniego e Izquierdo, 2017). Sin embargo, en el mismo documento resaltan cifras como las que un alto porcentaje de los emprendimientos no son sostenibles en el tiempo. También muestra como solo el 21% de esos emprendimientos es formal en el país (Lasio et al., 2017). El análisis de emprendimiento en el Ecuador se lo lleva haciendo desde el año 2004 y por primera vez en la edición del 2017, se tuvo un resultado en el que en nuestro país más gente emprende por oportunidad que por necesidad. Es un dato un poco difícil de analizar porque, habría que entender más a fondo lo qué es oportunidad para la muestra encuestada. Aun así, el porcentaje que emprende por necesidad sigue siendo considerablemente alto. Y si revisamos las cifras de desempleo del país, al tener un nivel de empleo no apropiado alto (INEC, 2018), le da sentido a la estadística que un alto emprendimiento en el país, muchas veces por necesidad.

El nivel de educación juega un rol importante al momento de establecer si la motivación parte por una oportunidad, por necesidad o una situación mixta. En la tabla 1 se muestra la distribución por nivel educativo de la motivación a emprender.

Una estadística interesante es que en los países en vías de desarrollo, la tasa de actividad emprendedora suele ser mayor a la de los países desarrollados (Fernández-Serrano y Liñán, 2014). Este dato justifica la situación de los altos índices de emprendimiento por

Tabla 1. Motivaciones por nivel de educativo

Nivel educativo	Oportunidad de mejora	Motivación mixta	Necesidad
Ninguna	3.0%	2.2%	7.6%
Primaria Completa	25.9%	28.0%	41.8%
Secundaria Completa	35.6%	38.5%	31.8%
Post-Secundaria	13.1%	9.7%	9.2%
Universidad Completa	21.9%	19.4%	9.2%
Masterado/Doctorado	0.5%	2.1%	0.4%

Tomado de: Global Entrepreneurship Monitor-Ecuador (Lasio et al., 2017).

necesidad en países como Ecuador, en donde además de desempleo, hay mucho empleo inadecuado.

Muchos expertos coinciden que las condiciones para la sostenibilidad de los emprendimientos no es la adecuada en latinoamérica. De acuerdo a lo propuesto por (Reina, Sepúlveda y González, 2018), hay variables que inciden en la supervivencia como un plan de negocios o endeudamiento, y esto muchas veces no se cumple. De igual manera el acceso al financiamiento esto otra barrera que los emprendedores sufren al no ser sujetos de crédito. El financiamiento puede ayudar a los emprendedores a tener mejores oportunidades de cara a la supervivencia de sus negocios (García-Macías, Zerón-Félix y Sánchez-Tovar, 2018).

La informalidad en el emprendimiento

La informalidad puede ser un tema muy amplio de desarrollar inclusive al referirnos solo en el alcance del emprendimiento. Por eso hay que entender primero que el iniciar un negocio, no es solamente ofrecer algún servicio como de capacitación, o

abrir un local de comidas de cualquier característica. Los ejemplos mencionados suelen ser referencias importantes de nuevos negocios y así considerar a los propietarios como emprendedores, lo cual es correcto. Y en este tipo de actividades, hay altas posibilidades que haya algún grado de formalidad. También existen en la actualidad una tendencia creciente de emprendimientos tecnológicos, que por lo general son negocios creados por personas jóvenes (Zapata, Fernández y Neira Gómez, 2018). Sin embargo, el emprendimiento puede venir en muchas otras formas como la venta de productos por catálogos, las clases particulares de ajedrez, la venta de productos en la vía pública y la pesca artesanal, entre otras muchas actividades posibles (Lasio et al., 2017). A diferencia de los ejemplos anteriores, estos últimos tienden a ser informales. Una de las razones es que la población se encuentra en una posición difícil con respecto a oportunidades laborales, donde actualmente el Ecuador tiene una tasa de desempleo del 5.83% (BCE, 2019). De igual manera, se puede manifestar que el segmento informal, tiene

una mayor concentración en comunidades de bajos ingresos (Silva, Vasconcellos y Silva, 2018).

Según el GEM, se puede considerar un emprendimiento formal, el que el negocio cuente con al menos RUC o RISE (Lasio et al., 2017). Por lo tanto, el facturar por las ventas es lo mínimo que se requiere para estar en la formalidad. No obstante, dentro de esos niveles de formalidad, existen otro tipo de informalidades como las de no tener los permisos de funcionamiento exigidos por la ley. Por ejemplo: permiso de bomberos, tasa de habilitación, patente municipal, entre otros. De igual manera, hay negocios que requieren de personal para ser ejecutado, pero los patronos no afilian a sus colaboradores al Seguro Social. Esto se podría considerar como una informalidad laboral. Aun así, con tal que los negocios cuenten con el RUC o RISE y puedan facturar como el servicio de rentas internas lo solicita, es un paso importante para disminuir la informalidad.

Ecuador es un país emprendedor, pero el nivel de informalidad en el emprendimiento es alto en nuestro país. Se podría inferir que la dificultad de hacer negocios puede ser un factor determinante para tener niveles altos de formalidad en los negocios. según el ranking Doing Business del Banco Mundial, Ecuador ocupa el puesto 123 de 190 países en facilidad de hacer negocio (World Bank, 2019). El exceso de trámites, la dificultad de acceso a financiamiento, la falta de educación para formación de emprendimientos, entre otros son los factores que afectan más a los emprendedores (Cantón, Cerna, Guerra, Gutiérrez y Guevara, 2017).

No obstante, la informalidad no solamente ocurre por las dificultades o trabas que pueda enfrentar un emprendedor al momento de iniciar un negocio. Un emprendimiento puede ser creado por necesidad o por

oportunidad, y según lo ya mencionado, en la actualidad la tasa de oportunidad supera por poco a la de necesidad aquí en Ecuador. Si nos enfocamos por un momento a los negocios creados por necesidad, la tendencia a la informalidad es más alta. Inclusive aquellas personas menores a 42 años que deciden emprender, tienen a ser informales (Lafuente, López y Poza, 2018).

De igual forma el género influye al momento de iniciar un negocio y no formalizarlo. La falta de empleo es un determinante para emprender según se estableció previamente. Por lo tanto, se debe considerar que, en el mercado laboral, el hombre tiene una tasa de empleo superior al que la mujer posee. De tal manera, esa disparidad en el mercado formal conlleva a un emprendimiento informal de mujeres un mayor porcentaje que los hombres (Castiblanco, 2018). Sin embargo, el rol que la mujer juega en la familia, también afecta a la posibilidad de emprender (Fernández, Santander y Yáñez, 2017).

Otra estadística interesante que el GEM Ecuador nos presenta en el reporte del 2017, es que la mayor parte de emprendimientos están enfocados en el consumidor final (Lasio et al., 2017). Esto significa que son pocos los emprendimientos enfocados a venderle a otras empresas. Al tener un mayor enfoque al consumidor final, la necesidad de formalidad se disminuye. Una empresa si requiere tener una constancia del gasto para poder deducir de impuesto según lo establecido por el SRI, pero el consumidor final muchas veces no. Un ejemplo de negocios informales enfocados al consumidor final, están la venta de productos a través de redes sociales.

Efectos de la informalidad

La informalidad en el emprendimiento muchas veces es consecuencia de una necesidad para buscar alternativas de

ingresos económicos. Al fin y al cabo, de alguna manera u otra hay que llevar el pan a casa. Y de alguna forma los negocios informales mueven la economía generando una circulación del dinero (Véliz y Díaz, 2014). No obstante, los efectos tienden a ser más negativos que positivos.

Un emprendimiento informal suele ser una competencia desleal para los negocios formales. Esto se debe a que se puede ofrecer un producto o servicio a un precio más bajo debido a todos los ahorros que genera por no tener que pagar impuestos o permisos. Un ejemplo puede ser el de un restaurante, que además de pagar costos fijos como el de alquiler, debe de grabar IVA en su factura, debe de tener personal afiliado al seguro social, debe de pagar anualmente por los permisos de funcionamiento y demás, vende su almuerzo a USD\$4.00. En cambio, un emprendedor informal, quien prepara el almuerzo en casa, sin empleados afiliados, sin incluir el IVA en su precio, ofrece a USD\$3.00 su plato. El consumidor promedio preferirá pagar menos.

Por otra parte, tenemos la estadística que nos proporciona el GEM, que la mayor parte de emprendimientos no genera empleo. Esta cifra muestra que los negocios abiertos son unipersonales y no aportan con plazas de trabajo para el país. Las expectativas de muchos negocios, es de crecer y contratar a personas. Sin embargo, ya sabemos también la alta tasa de fracaso que muchos negocios enfrentan en nuestro país antes de los 42 meses desde su apertura.

En búsqueda de mejores días para el emprendimiento

El emprendimiento formal puede traer beneficios muy positivos para una ciudad debido a la generación de empleo, el pago

de impuestos, la innovación que presente, entre otras virtudes. Muchos expertos afirman que las economías más importantes del mundo son sostenidas por empresas micro, pequeñas y medianas empresas. Por lo tanto, es importante la generación de emprendimientos en una sociedad y que tengan la oportunidad de permanecer en el tiempo. Para ello es importante que las condiciones sean las adecuadas.

La situación actual del país muestra un decrecimiento económico (CEPAL, 2018). Por lo tanto, es una oportunidad para fomentar un emprendimiento formal que sea un motor para el crecimiento económico del país.

Creando mejores condiciones en el país, se pueden tener más emprendimientos de oportunidad que por necesidad (Lasio et al., 2017). Un negocio abierto por haber detectado una oportunidad en el mercado tiende a tener una visión de crecimiento y expansión.

Conclusión

El emprendimiento es un término que está de moda en el país. Se habla mucho de él y existen muchos organismos alrededor del mismo que buscan fomentar el crecimiento de los emprendimientos. Sin embargo, apenas una cuarta parte del emprendimiento es formal en el Ecuador. Esto conlleva a ciertos problemas como la competencia desleal a negocios formales o como la casi nula generación de empleo. El panorama no es el ideal para la creación de nuevos negocios, pero aun así existe una TEA alta en el Ecuador. Es deber del gobierno generar mejores escenarios para que los emprendimientos puedan perdurar en el tiempo y logren los objetivos que ayudarán a mejorar la calidad de vida de la sociedad.

Referencias

- BCE. (junio, 2019). *Información Estadística Mensual* [Cifras en línea]. Recuperado de <https://bit.ly/2RG8DSS>
- Cantón, C., Cerna, C., Guerra, G., Gutiérrez, N. y Guevara, J. (2017). Análisis de los ecosistemas de emprendimiento en El Salvador, México, Chile y España. *Realidad Empresarial*, 4, 13-17. doi: <https://doi.org/10.5377/reuca.v0i4.6096>
- Castiblanco, S. (2018). Emprendimiento informal y género. Una caracterización de los vendedores ambulantes en Bogotá. *Sociedad y Economía*, 34, 211-228. doi: <https://doi.org/10.25100/sye.v0i34.6479>
- CEPAL. (2018). *Balance preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe* [Folleto]. Recuperado de <https://bit.ly/2E89bJ2>
- Fernández-Serrano, J. y Liñán, F. (diciembre, 2014). Culture and Entrepreneurship: The Case of Latin America. *Innovar*, 24 [Edición especial], 169-180. Recuperado de <https://bit.ly/2PvhKTD>
- Fernández, C., Santander, P. y Yáñez, D. (2017). Entrepreneurial constraints on women in Chile: an empirical approach. *Dimensión Empresarial*, 15(2), 57-72. doi: <https://doi.org/10.15665/rde.v15i2.969>
- García-Macías, M., Zerón-Félix, M. y Sánchez-Tovar, Y. (enero-junio, 2018). Factores de entorno determinantes del emprendimiento en México. *Entramado*, 14(1), 88-103. Recuperado de <https://bit.ly/2P6q2Cs>
- INEC. (diciembre, 2018). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)*. *Indicadores Laborales* [Folleto]. Recuperado de <https://bit.ly/38s7zry>
- Lafuente, C., López, I. y Poza, C. (enero-junio, 2018). Emprendimiento y economía informal: caracterización empírica de la empresa española a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 84, 15-41. doi: <https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1915>
- Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego, A. e Izquierdo, E. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor: Ecuador 2017*. Recuperado de <https://bit.ly/2DLZAaO>
- León, J. (enero-marzo, 2018). Emprendimiento de negocios propios en el Perú: el rol de los factores sociodemográficos personales a nivel de departamentos. *Estudios Gerenciales*, 34(146), 19-33. doi: <https://doi.org/10.18046/j.estger.2018.146.2810>
- Reina, W., Sepúlveda, C. y González, G. (junio, 2018). Análisis semiparamétrico de los factores asociados a la sostenibilidad de los emprendimientos. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 26(1), 163-180. doi: <https://doi.org/10.18359/rfce.3144>
- Silva, J., Vasconcellos, G. y Silva, V. (septiembre-diciembre, 2018). Sobrevivência e mortalidade das atividades produtivas no segmento de baixa renda. *REAd. Revista Eletrônica de Administração*, 24(3), 130-154. doi: <https://doi.org/10.1590/1413-2311.218.83793>
- Véliz, J. y Díaz, S. (diciembre, 2014). El fenómeno de la informalidad y su contribución al crecimiento económico: el caso de la ciudad de Guayaquil. *Journal of Economics Finance and Administrative*

Science, 19(37), 90-97. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jefas.2014.09.001>

World Bank. (2019). Facilidad para hacer negocios en Ecuador. En *Doing Business. Midiendo regulaciones para hacer negocios*. Recuperado de <https://bit.ly/2Yx42nw>

Zapata, G., Fernández, S. y Neira, I. (2018). El emprendimiento tecnológico en Suramérica: una aproximación a sus determinantes individuales. *Perfiles Latinoamericanos*, 26(52), 1-20. doi: <https://doi.org/10.18504/p12652-003-2018>

Para citar este artículo utilice el siguiente formato:

Coronel, A. y Ortega, M. (noviembre-diciembre de 2019). Perspectivas del emprendimiento en el Ecuador, sus dificultades y la informalidad. *YACHANA, Revista Científica*, 8(3), 34-40.