



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**

*La Universidad Católica de Loja*

**ÁREA ADMINISTRATIVA**

**TÍTULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Análisis del perfil emprendedor ecuatoriano, estudio de caso cantón de  
Vaud de Suiza. Año 2018**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**AUTORA: Maza Tandazo, Nieves Melanea**

**DIRECTORA: Villafuerte Escudero, Dayanara Isabel, Mgtr.**

**CENTRO UNIVERSITARIO MADRID**

**2019**



*Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>*

2019

## **APROBACIÓN DE LA DIRECTORA DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

Magíster

Dayanara Isabel Villafuerte Escudero

**DOCENTE DE TITULACIÓN**

De mi consideración:

El siguiente trabajo de titulación: “Análisis del perfil emprendedor ecuatoriano, estudio de caso cantón de Vaud de Suiza”, realizado por: Maza Tandazo Nieves Melanea ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, marzo 2019

f).....

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

“Yo Maza Tandazo Nieves Melanea, declaro ser autora del presente trabajo de titulación: Análisis del perfil emprendedor ecuatoriano, estudio de caso cantón de Vaud de Suiza, de la titulación de Ingeniero en Administración de Empresas, siendo Dayanara Isabel Villafuerte Escudero directora del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además, certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 88 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado o trabajos de titulación que se realicen con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”

f.....

Autor: Maza Tandazo Nieves Melanea

Cédula: 1713346920

## **DEDICATORIA**

Este trabajo se lo dedico a Dios, por ser quien nos guía, nos da salud y fuerza para la realización de nuestras metas. A mi esposo por su permanente amor y apoyo incondicional en el trayecto de mis estudios, a mis padres por sus continuos gestos de amor y afecto, a toda mi familia y amigos quienes sacrificaron mucho tiempo de su vida por brindarme siempre lo mejor. También dedico este trabajo al señor Alain Abouardham quien ha sido mi mayor inspiración de aprendizaje en este país tanto en lo personal como en lo profesional.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por permitir que todo esto ocurra, a mis padres por sus palabras de aliento y su amor incondicional en cada etapa de nuestras vidas, a mi esposo por ser la persona más noble y leal que tengo en mi vida Él es mi apoyo en todo lo que realizo, a la Universidad Técnica Particular de Loja por contribuir e impulsar al desarrollo profesional y humano de las nuevas generaciones, a la directora de mi tesis Magíster Dayanara Isabel Villafuerte Escudero, así como a todos los docentes por la formación académica impartida. Mi profundo agradecimiento a todas las personas que directa o indirectamente hicieron posible la culminación de este proyecto de estudio.

A las oficinas en Lausanne, Berna, Ginebra y Zurich que facilitaron la recopilación de la información; pero debo agradecer también a los compatriotas que formaron parte de la investigación, quienes se mostraron abiertos y colaborativos en todo lo que necesité para llevar a cabo la indagación.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARATULA.....	i
APROBACIÓN DE LA DIRECTORA DE TRABAJO DE TITULACIÓN .....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS .....	iii
<b>DEDICATORIA</b> .....	iv
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS .....	vi
INDICE TABLAS .....	viii
INDICE FIGURAS .....	viii
RESUMEN EJECUTIVO .....	1
ABSTRACT .....	2
INTRODUCCIÓN .....	3
CAPÍTULO I .....	5
FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LAS CARACTERÍSTICAS Y CONOCIMIENTOS DEL EMPREENDEDOR. ....	5
1.1 Evolución del término emprendedor.....	6
1.2. Características del perfil emprendedor.....	10
Pasión.....	11
Visión.....	11
Capacidad de aprendizaje.....	11
1.3. El perfil del emprendedor .....	13
1.4. Evaluación de las competencias del emprendedor .....	14
1.5 Desarrollo y fomento de la cultura emprendedora.....	18
CAPÍTULO II .....	23
2.1 Objetivos de la investigación.....	24
2.2 Metodología de investigación.....	24
2.3 Análisis de interpretación de resultados de la investigación.....	26
2.3.1 Comparación de resultados entre la realidad emprendedora del cantón de Vaud de Suiza y Ecuador. ....	49

2.3.2 Evaluación del perfil emprendedor de los ecuatorianos residentes en Vaud y sus características .....	52
CAPITULO III .....	55
ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO DEL PERFIL DEL EMPRENDEDOR EN LOS ECUATORIANOS RESIDENTES EN VAUD SUIZA.....	55
3.1 Proceso de formación del emprendedor ecuatoriano .....	56
3.2. Mecanismo de acompañamiento y asesoramiento para el fomento del emprendimiento. ....	59
Necesita conocer cómo va a ser la gestión diaria de una empresa .....	61
3.3 Estrategias de fortalecimiento.....	62
CONCLUSIONES .....	77
RECOMENDACIONES .....	79
BIBLIOGRAFÍA .....	81
ANEXOS .....	84

## INDICE TABLAS

Tabla 1. Características del perfil emprendedor.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabla 2. Estructura del perfil emprendedor .....	14
Tabla 3. Ecuador país de emprendedores Vs Consejo Nacional de Competitividad 2017 ...	52
Tabla 4. Perfil de los emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud Suiza .....	53
Tabla 5: Liderazgo .....	64
Tabla 6: Plan de acción – Liderazgo .....	65
Tabla 7: Autonomía .....	66
Tabla 8: Plan de acción – Autonomía .....	66
Tabla 9: Iniciativa y búsqueda de oportunidades .....	67
Tabla 10: Plan de acción – Iniciativa y búsqueda de oportunidades .....	68
Tabla 11: Perseverancia .....	69
Tabla 12: Plan de acción – Perseverancia .....	69
Tabla 13: Aprendizaje y creatividad .....	70
Tabla 14: Plan de acción – Aprendizaje y creatividad .....	71
Tabla 15: Motivación.....	72
Tabla 16: Plan de acción – Motivación.....	73
Tabla 17: Riesgo.....	74
Tabla 18: Plan de acción – Riesgo.....	74
Tabla 19: Personalidad .....	75
Tabla 20: Plan de acción – Personalidad .....	76

## INDICE FIGURAS

Figura 1. Emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud <b>Error! Bookmark not defined.</b>	
Figura 2. Edades de los emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud.....	27
Figura 3: Nivel de educación de los emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud. ...	27
Figura 4: Primer bloque de Liderazgo .....	31
Figura 5: Segundo bloque Autonomía.....	32
Figura 6: Tercer bloque de iniciativa y búsqueda de oportunidad .....	35
Figura 7: Cuarto bloque perseverancia .....	38
Figura 8: Quinto bloque de creatividad .....	40
Figura 9: Sexto bloque motivación .....	43
Figura 10: Séptimo bloque riesgo .....	45
Figura 11. Octavo bloque personalidad.....	47

Figura 12. Proceso de formación emprendedor .....	56
Figura 13: Proceso de formación de idea de negocio .....	57
Figura 14. Proceso de ejecución de la idea de negocio .....	58
Figura 15. Formulación de la estrategia.....	62
Figura 16. Proceso de formación .....	64

## RESUMEN

La presente investigación establece como principal objetivo determinar el perfil emprendedor de los ecuatorianos residentes en el cantón de Vaud Suiza. La investigación responde a un diseño exploratorio, cuya técnica investigativa fue la encuesta que se aplicó a un grupo de emprendedores de la nación andina residentes en dicho cantón. Posterior al proceso de recopilación de datos análisis y resultados, el propósito de la investigación se enfoca en determinar estrategias de fortalecimiento del perfil del emprendedor en los ecuatorianos.

De acuerdo con la información obtenida, y su posterior procesamiento, se verificó que existe un alto desarrollo en las características sociales, individuales y psicológicas del emprendedor ecuatoriano, las cuales se manifiestan especialmente en dimensiones como: autonomía, iniciativa y búsqueda de oportunidades, perseverancia, aprendizaje y creatividad, motivación y riesgo. A partir de estos resultados se plantearon estrategias de fortalecimiento que permitirán al emprendedor ecuatoriano sobresalir en este ámbito y aportar al desarrollo económico del lugar en donde reside. En conclusión, los emprendedores constituyen uno de los factores más dinámicos que estimulan las actividades productivas de mayor valor agregado, desarrollo económico y social.

**PALABRAS CLAVES:** Emprendimiento, perfil emprendedor, liderazgo, creatividad.

## ABSTRACT

The main objective of the present investigation is to determine the entrepreneurial profile of Ecuadorians residing in the canton of Vaud of Switzerland. The investigation responds to an exploratory design, whose investigative technique was the survey that was applied to a group of Ecuadorian entrepreneurs of said canton. After the results obtained and the preparation of the final report, the purpose of the research was to determine strategies to strengthen the profile of the entrepreneur in Ecuadorians.

According to the results, it was verified that there is a high development in the social, individual and psychological characteristics of the Ecuadorian entrepreneur, who are strengthened in dimensions such as: leadership, autonomy, initiative and search for opportunities, perseverance, learning and creativity, motivation, and risk. With these results, strengthening strategies were developed that will allow the Ecuadorian entrepreneur to excel in this field and contribute to the economic development of the place where he resides. In conclusion, entrepreneurs are one of the most dynamic factors that stimulate productive activities with higher added value, economic and social development.

**KEYWORDS:** Entrepreneurship, entrepreneurial profile, leadership, creativity.

## INTRODUCCIÓN

El emprendimiento no es más que la actitud y aptitud que toma una persona como iniciativa para crear un negocio mediante ideas innovadoras y el aprovechamiento de las oportunidades que se presenten. Para esto las personas emprendedoras deben cumplir un determinado perfil emprendedor que, según Rangel, Alvarado, y Sierra (2016) se debe tomar “en cuenta indicadores como: independencia, logro, poder, aceptación del riesgo, oportunismos, perseverancia, creatividad e innovación”.

Por otra parte, según Montoya (2014) “un perfil de acuerdo con las características apropiadas promueve que una persona tenga la oportunidad de emprender o innovar. Los espacios compartidos son un factor clave que facilita la generación de conocimiento que puede derivar de una idea, producto o negocio”. En contexto, el perfil emprendedor debe estar compuesto por características relevantes que impulsen a los individuos a establecer emprendimientos que generen productividad en el entorno que se encuentren.

En el cantón de Vaud de Suiza, actualmente existen varios emprendimientos de residentes ecuatorianos, sobre todo de la comercialización de artesanías originarias del país, locales comerciales, restaurantes, panaderías, agencias de envíos de dinero, entre otros. Cabe recalcar que estos emprendimientos han generado empleo para los mismos ecuatorianos que residen en este cantón y han aportado de cierta manera al desarrollo productivo del lugar.

De lo antes mencionado, se vio la necesidad de desarrollar una investigación sobre el “Análisis del perfil emprendedor ecuatoriano en el cantón de Vaud de Suiza”, siendo este un tema muy globalizado, ya que al emprendimiento se lo ha valorado como un mecanismo clave para el crecimiento económico y el desarrollo de la innovación de una región, y los ecuatorianos, como parte de este cantón, aportan a su crecimiento.

Con base en esto, el objetivo general de la investigación es analizar el perfil del emprendedor ecuatoriano en el cantón Vaud; y como objetivos específicos se plantea: determinar la conceptualización de términos influyentes en la investigación que permitan comprender de mejor manera la prospección de la investigación, identificar las características que permitan definir el perfil de emprendedor de los ecuatorianos residentes y establecer estrategias que permitan fortalecer el crecimiento de emprendedores en el cantón de Vaud.

Para el desarrollo de la investigación se determinó tres capítulos en los cuales, en el primer capítulo se establece una fundamentación teórica de las características y conocimiento del emprendedor, se establece que todo emprendedor es aquel que contribuye cambios tecnológicos, renueva la evolución, el rendimiento o reducciones de costos; contribuye con nuevas percepciones, inventos, planteamiento o mercados. Además, el perfil del emprendedor se basa en un compuesto de facciones que determinan a un emprendedor, están formados por conocimientos, actitudes, aptitudes y valores, que lo disponen para transformar sus sensaciones en resultados.

En el segundo capítulo, se desarrolla el diagnóstico del perfil emprendedor ecuatoriano en el cantón de Vaud, para lo cual se fijó una metodología para poder determinar este diagnóstico mediante la utilización de la herramienta investigativa como es la encuesta. De esta se obtuvieron resultados importantes que aportaron al desarrollo de la investigación. Además, se dio paso a los objetivos de la investigación, metodología, análisis de interpretación de resultados y la evaluación del perfil emprendedor ecuatoriano en el cantón de Vaud Suiza y sus características.

En el capítulo tres, se definen las estrategias de fortalecimiento del perfil emprendedor en los ecuatorianos residentes en Vaud, Suiza, entre los que resalta el proceso de formación del emprendedor ecuatoriano, mecanismos de acompañamiento y asesoramiento para el fomento del emprendimiento, y finalizando con las estrategias de fortalecimiento en base al perfil analizado en el capítulo anterior.

Por último, se establecen las conclusiones en relación al desarrollo de la investigación; evidenciando el alto desarrollo de las características personales que tienen los emprendedores ecuatorianos, quienes gustan de retos, son perseverantes y desafiantes, además de poseer altos niveles de autonomía, capacidad para la toma de decisiones, comportamientos por la responsabilidad y capacidad imaginativa y creativa; aspectos fundamentales para el desarrollo de emprendimiento. A modo de cierre se plantean recomendaciones que fomenten y fortalezcan el desarrollo del trabajo investigativo.

## **CAPÍTULO I**

### **FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LAS CARACTERÍSTICAS Y CONOCIMIENTOS DEL EMPREENDEDOR.**

## 1.1. Evolución del término emprendedor

Las descripciones acerca del vocablo emprendedor no tienen límites, se puede determinar muchas particularidades comunes en todas ellas, y dar una definición básica determinando que un emprendedor es aquel individuo que ha transformado una percepción en una realidad, ya sea una empresa con fines de lucro o una organización social, que está generando algún tipo de innovación y empleos. También se puede decir que emprendedor es todo aquel que coopera con invenciones tecnológicas, cambios en los procesos o en el rendimiento o minoración de costos; nuevas ideas o técnicas, nuevos inventos, diseños o mercados Pérez, Hidalgo, Valaguer, y Pérez (2007).

La afirmación entrepreneurship aparece de la palabra de origen francesa entrepreneur, que expresa pionero. Entre las expresiones asociados se acoplan: función empresarial, espíritu emprendedor, emprendimiento, emprendedurismo, empresarismo, emprendeduría, y actividad emprendedora. El vocablo entrepreneur se manifiesta por primera vez en el texto *Essai Sur la Nature du Commerce en Général*, escrito por Richard Cantillon, Pereira (2007), determinado por muchos historiadores como el primer gran teórico de la economía. La palabra describía a una persona que se caracterizaba por comprar productos a precios conocidos para venderlos en el mercado a precios desconocidos. Este concepto relaciona a la palabra emprendedor los elementos conceptuales de recursos y riesgo. En este sentido para Cantillón, el entrepreneur es fundamentalmente un empleador o a una persona de negocios, que actúa bajo condiciones donde los gastos son conocidos y ciertos y los ingresos desconocidos e inseguros por cuanto existe un elevado escalón de incertidumbre en la demanda. Tarapez, Zapat, Agreda, y Kgnith (2008), citan que un emprendedor es alguien que previene y luego admite el riesgo y tiene que controlar la inseguridad y aceptar la responsabilidad de los resultados tanto válidos como los resultados inválidos.

Por otro lado, Baptiste (1971), estudia al emprendedor como un organizador de elementos de producción. El mismo que intercambia bienes económicos trabajadores, habilidades, educación y capital de áreas de poca productividad a áreas de gran productividad y alta rentabilidad. Este menester de coordinador asimismo contiene un origen de riesgo a pesar de que el emprendedor no necesariamente provee el financiamiento para la empresa, haciendo así, énfasis en la función del emprendedor de reunir y coordinar los recursos. En este sentido de imaginaciones y bajo la misma apariencia, Casson (2010), señala que la capacidad del emprendedor es adoptar decisiones sobre la mejor asignación y uso de los recursos y coordinar los que se encuentren escasos. Sugiere que el emprendedor

debe controlar los recursos, generalmente teniendo el capital necesario para comprarlos. Este emprendedor es un coordinador de recursos, un negociador y un exitoso arriesgado. Los cambios en el ambiente externo como la tecnología y los mercados otorgan oportunidades, y el emprendedor juzgará si toma o no la oportunidad basándose en las recompensas, el riesgo y la incertidumbre.

Para Kizner (1980), discípulo de Mises, el emprendedor es aventajado por estar preparado a ocasiones que existen en situaciones de inestabilidad, lo que faculta visualizar las oportunidades antes que los demás. La apariencia de entendimiento del mercado no se basa en sus datos, sino donde situarlos. Desde su punto de vista, la competencia no es una posición sino un proceso y el proceso del mercado es inesperadamente competitivo. En este sentido, la etapa formada por las decisiones entre un período y el anterior, desde la perspectiva sistémica, permiten aumentar la competitividad sobre la base al gran conocimiento del proceso y la posibilidad de comparar con la oportunidad anterior contra la que se compete.

Si se contrasta, la escuela de Schumpeter y la escuela austríaca, presentan circunstancias diferentes en el concepto del emprendimiento. Para la primera, los emprendedores crean o fomentan el cambio de una situación actual a otra, permitiendo grandes innovaciones sobre la base del desequilibrio. Por otra parte, la escuela austríaca sostiene que los emprendedores ocasionan el cambio dentro de una situación existente creando equilibrio, por lo que sus acciones sugieren la búsqueda de las diferencias que otros no han percibido y sobre las cuales existe una ganancia potencial, aumentando la sabiduría de la situación, disminuyendo así el nivel de inquietud.

Stevenson (1985), *The Heart of Entrepreneurship*, manifiesta en sus análisis que la mentalidad emprendedora constituye un sistema de diligencia apoyado más en las ocasiones que en los procesos, distinguiendo de esta manera la importancia de la situación del ámbito, sobre la persona. De acuerdo a sus investigaciones, el acopio de recursos que acontece cuando una empresa crece es una energía valerosa que dificulta la conducta del emprendedor, sin embargo, los principios fundamentales de la conducta no han modificado. Sus análisis se han fundamentado en comprender la evolución de inicio de las empresas y los componentes situacionales para extender este conocimiento a los sistemas de gestión. Mantiene de la misma manera, que los componentes del ámbito influyen en la promoción o limitación del comportamiento emprendedor de las personas. Stevenson indica que la labor emprendedora, no solo se centra en la persona, sino que interviene su ámbito. El

emprendimiento es una característica que proporciona reconocer oportunidades y estar capacitado.

Desde el punto de vista, Drucker (1985), presenta el concepto de innovación asociado al emprendimiento, y explica como aquel empresario innovador e indica que cualquier negocio pequeño y nuevo, no es necesariamente un emprendimiento, y quien lo dirige no es obligadamente un emprendedor. Drucker manifiesta que el ser emprendedor no es una señal del carácter, sino una conducta y cualquiera que sea capaz de tomar decisiones y puede aplicarse para ser un empresario innovador.

En los años 90, Stevenson y Jarillo (1990), indican el entrepreneurship como un desarrollo a través del cual las personas de forma individual o dentro de una organización buscan las oportunidades. Por otra parte, Lee y Peterson (2000), expresan que, si los directivos y empresarios adquieren un comportamiento emprendedor al pronunciar sus estrategias, el porvenir de esas empresas sería mucho más productivo.

Por su parte Mises (1995), pionero de la escuela austriaca, indica que el factor emprendedor está presente en todas las labores de los individuos debido a las incertidumbres actuales en la relación de estas actividades, y no limitado a las actividades de un tipo particular de personas. El emprendedor ostenta en una situación de incertidumbre, respondiendo a las señales del mercado con relación a precios, ganancias y pérdidas. Debido a estos hechos, el emprendedor ayuda a equilibrar la demanda y la oferta ocasionando una ganancia para sí o admitiendo las pérdidas resultado de su determinación.

De acuerdo con lo expuesto por los autores mencionados, entrepreneurship o la acción emprendedora, va más allá de las características o perfiles de la persona, de sus motivaciones y de los recursos con los que cuenta. La labor emprendedora es un camino complicado que mezcla tantas variables inherentes a las competencias personales experimentadas de crear un aliento hacia el progreso personal y del ámbito iniciando del descubrimiento de una oportunidad.

Giron (2000), dice «el emprendedor es una persona extraordinaria y promotora de nuevas combinaciones o innovaciones, cuya función es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, para producir un nuevo producto o modificar uno ya existente». En esta dirección, identifica que los emprendedores son aquellos que producen el cambio de una fase existente a otra y crean inquietud impulsando el desarrollo de nuevos procesos. La escuela de Schumpeter relata que la competencia en la economía capitalista

era un procedimiento vigoroso. La propiedad de este sistema económico no permitiría un equilibrio estático ya que sería impedido por el afán de los emprendedores para establecer nuevas posiciones monopólicas a través de la introducción de los cambios.

Así, Rasheed (2000), comenta que la educación en entrepreneurship debe tomarse en cuenta, debido a que puede moldear las actitudes emprendedoras en ellos. Puede impulsar cualidades psicológicas beneficiosas para la actividad emprendedora, así como para la auto confianza, la autoestima, la auto eficacia y la necesidad de logro. A sí mismo, Stevenson (2000) afirma que el entorno es principal y que es más viable que una persona pueda empezar a tener actitudes emprendedoras si ejerce en un escenario en el que se posibilita el reconocimiento de la oportunidad y su seguimiento.

Timmons y Spinelli (2003), entiende el emprendimiento como una manera de meditar, razonar y actuar, encuadrada en la oportunidad, bajo el sentido holístico, y con un liderazgo oscilado. De igual manera, sostiene que los emprendedores no nacen, sino que se forman, y que independientemente de la formación la persona, la motivación hacia el emprendimiento, puede ser adquirida en cualquier momento de su vida.

Freire (2005), señala que el emprendimiento es la consecuencia del desarrollo de creación de nuevas organizaciones o empresas en la que el emprendedor detecta una oportunidad, instaura una organización, y forma parte de ella. Para Freire, un emprendedor es una persona que detecta una oportunidad y crea una organización o la adquiere o es parte de un grupo que lo hace para concretar dicha oportunidad y lo invita al deseo personal de emprender sus propios proyectos. También menciona que los grandes emprendedores poseen once características, cuyas iniciales forman la palabra emprendedor: 1 Emancipación, en la indagación de la verdad y la autonomía; 2 Moderación, en el deseo del dinero; 3 Pasión, ofreciéndole mente, cuerpo y alma a la idea de proyecto; 4 Resultados, hacer, que los sueños se transformen en realidad; 5 Espiritualidad, compaginando el trabajo profesional con un intenso trabajo en sí mismo; 6 Novicio, captado como el aprendiz con humildad y voluntad continuo por aprender; 7 Disfrute, del camino prudente entre las dificultades dadas por los obstáculos y el placer de la cotidianidad; 8 Éxitos, distribuidos con su equipo y socios; 9 Determinación en la toma de decisiones; 10 Optimismo, interpretado como una evidente visión de su futuro y de su empresa y 11 Responsabilidad de cara al destino de sus decisiones.

Además de las exposiciones anteriores, muchos autores sostienen, que las cualidades personales y las oportunidades por sí solas no hacen al emprendedor. De igual manera

Freire (2005) indica, que el emprendedor además de sus propias perspicacias y de poseer las once características indicadas, solicita competencias que se adquieren con la capacitación académica y el aprendizaje técnico, visión compartida. Guido (2006) afirma que el emprendedor es un innovador, gracias a su conocimiento y técnica.

Al observar las sugerencias por diversos autores, se determina que concepto de emprendedor se centran en la persona que, ante la inseguridad, asume riesgos calculados generando desequilibrio y se responsabiliza de la toma de decisiones aun cuando estas no sean favorables en un momento establecido. Por otra parte, se encuentran los autores, que expresan que el emprendedor es un organizador o gestor de los factores de producción, que se hallan en relación incesante con los recursos y las oportunidades del ámbito y por último se encuentran los de la tendencia innovadora, que indican y señalan a una persona emprendedora como aquella que posee características de liderazgo, que le posibilita descubrir y aprovechar las oportunidades internas a la organizaciones y del entorno, para ser un promotor de cambios con una visión posterior y con objetivos transparentes.

## 1.2. Características del perfil emprendedor

Después de 1980 hasta la actualidad, se han encontrado muchas ayudas en el entendimiento de las características y cualidades del emprendedor correspondientes a cómo determinar las competencias de personalidad y comportamiento del emprendedor orientados desde los diferentes ámbitos de estudio, para lo cual se ha realizado un cuadro resumen de varios autores en diferentes años, pudiendo analizar que las características generalmente se mantienen a través de los años y diferentes estudios, de los cuales se ha tomado algunos de ellos.

Tabla 1. Características del perfil emprendedor

<b>AUTOR</b>	<b>AÑO</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
<b>Brockhaus</b>	1980	Experiencia previa, formación.
<b>Bygrave</b>	1980	Necesidad de logro, asunción de riesgos, control.
<b>Robinson, Huefner &amp; Hunt</b>	1991	Logro, innovación, control, confianza.
<b>Dyer</b>	1994	Tolerancia a la ambigüedad, compromiso, búsqueda de oportunidades, independencia, formación, necesidad de control interno, motivación al logro, toma de riesgos.
<b>Nonaka et al</b>	1995	Tolerancia a la ambigüedad, control, flexible.
<b>Locke</b>	2000	Oportunidad, control, compromiso, innovación.

<b>Moriano, Trejo, &amp; Palací</b>	2001	Autonomía, perseverancia, asunción de riesgos, innovación y control interno.
<b>Shane, Locke, &amp; Collins</b>	2003	Innovador, buscador de oportunidades, experiencia, formación, profesional arriesgado.
<b>Shane &amp; Collins</b>	2003	Oportunidad, innovación factores externos: políticos legales, económicas, demográficas
<b>Chabaud &amp; Ngijol</b>	2005	Oportunidad, experiencia e innovación.
<b>Fuentes García &amp; Sánchez Cañizares</b>	2010	Factores psicológicos, formación, experiencia, demográficos.
<b>García R., Martínez C y Fernandez G</b>	2010	Experiencia previa, formación, riesgo, inexistencia de miedo al fracaso, necesidad de logro, control interno, autonomía, independencia, conocimiento educación e imagen social.
<b>Barba-Sánchez &amp; Atienza-Sabuquillo</b>	2012	Compromiso.
<b>Tsirikas, Katsaros, &amp; Nicolaidis</b>	2012	Confianza constancia, previsión, honestidad, toma de riesgos, liderazgo, deseo de poder, creatividad, capacidad de comunicarse, tolerancia a la ambigüedad, independiente, oportunidad, confianza.
<b>Ferreira, Raposo Gouveia Rodrigues, Dinis, &amp; Paço</b>	2012	Tolerancia a la ambigüedad, necesidad al logro, autoconfianza, control.
<b>Edgerton &amp; Roberts</b>	2014	Innovación, motivación al logro.

Fuente: Diferentes autores.

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

A día de hoy existen muchas características que resaltan a un emprendedor, he aquí algunas más: Bentolila, Crisafulli, Mir, y Rabacedas (2014).

### **Pasión.**

Los emprendedores se consagran a su ocupación en cuerpo y alma para lograr las metas y objetivos trazados, se considera un elemento esencial que orienta a otras ocupaciones y hace sobrevivir al sacrificio que requiere la empresa.

### **Visión.**

Para alcanzar el éxito cada emprendedor necesita una idea y la contemplación de los objetivos. Todo trabajo empieza definiendo los pasos estratégicos que lo llevará a alcanzar los resultados, además del establecimiento de metas tenga una apariencia más clara de cuáles son las prioridades inmediatas y necesidades en el presente.

### **Capacidad de aprendizaje.**

Los emprendedores triunfantes reconocen que están aprendiendo siempre y que pueden aprender de los demás cada día. No estar dispuesto a escuchar y a aprender, es rechazar

algunas oportunidades. Saben cómo mejorar la formación para estar al día en cada uno de los aspectos que les afectan

### **Buscar lograr resultados.**

Los emprendedores son personas habituadas que creen que pueden vigilar su propio destino y que toman decisiones llevadas a la acción para lograr objetivos en un plazo señalado. Es necesario programar los objetivos correctamente para saber si se consiguen los rendimientos que se espera.

### **Determinación y coraje.**

Los emprendedores tienen que admitir los problemas y tomar adecuadas y estables decisiones para solucionarlos con efectividad. Existen algunos errores de emprendedores que se cometen siempre. El emprendedor debe adelantarse a las dificultades, y estar en la capacidad de reconocer cuando algo está mal para perfeccionarlo.

### **Sentido de oportunidad.**

El emprendedor reconoce carencias, contratiempos y preferencias de las personas que viven en su entorno y trata de pensar alternativas de agrado o solución según sea el caso.

### **Persistencia.**

Toda iniciativa debe ser perseverante, hay que dar un movimiento a la vez y buscar innovar de manera imaginativa y estructurada si es que no ha dado los resultados esperados a la primera, siempre concentrarse en la nueva oportunidad sin dejarse vencer.

### **Trabajo en equipo.**

El liderazgo del emprendedor busca agrupar ideas y lograr convenios ante los problemas que se le presenta haciendo que el grupo humano comprometido en el emprendimiento funcione en equilibrio. En el mundo del emprendedor es necesario saber cómo gestionar los equipos de trabajo para que cada una de las personas dé la máxima productividad posible.

### **Autoestima.**

El emprendedor es optimista y firme de tener confianza en uno mismo y en las propias habilidades y capacidades surge el poder maravilloso de ser positivo y llamar el éxito.

### **Asertividad.**

No dar rodeos para expresar lo que se piensa, siente y quiere sin perjudicar a los demás, es una característica básica para poder conseguir las metas delineadas.

### **Organización.**

Establecer un cronograma de tareas que se plantee con la disposición de recibir adaptaciones permanentes.

### **1.3. El perfil del emprendedor**

Hoy en día el emprendedor es identificado como esencia principal e importante en el desempeño económico del mundo, es así que el emprendedor deberá adaptarse a normas, leyes, cultura y demás implicaciones de su ámbito para que pueda desarrollar su labor empresarial, Morris & Schindehutte (2005).

La tarea del emprendedor se desarrollará de mejor manera mientras su perfil sea el más indicado en el ámbito en el que se desarrolle el emprendimiento. Además, se tomará en cuenta que las motivaciones y acciones del emprendedor deberán ser prudentes con su audacia.

Existen estudios sobre los valores que se asocia a los emprendedores, e indican que tienen más evolucionado el valor de la autonomía, el liderazgo o la motivación al logro; además, varias investigaciones señalan que existe una conexión muy estrecha entre los valores de los emprendedores y el impacto de trabajar sobre sus actividades empresariales (Morris & Schindehutte, 2005, pp. 475-472).

El grupo de rasgos que caracterizan a un emprendedor, están formados por conocimientos, actitudes, aptitudes y valores, que lo preparan para transformar sus ideas en resultados. Sin embargo, esta tendencia no fija cuál será la manera de comportamiento de cada quien. Es por ello que con empeño y perseverancia la mayoría de las competencias se pueden desenvolver y obrar. Para muchos les resultará más fácil explotar algunas competencias y otros tendrán que pagar su desenvolvimiento emprendedor con la entrega del sacrificio.

### **Diferencia la aptitud de la actitud:**

#### **La aptitud.**

Es el entendimiento y destreza de las personas para desenvolverse en cierta actividad. Es esencial la educación, la familia, los trabajos anteriores, etc.

### **La actitud.**

Es la motivación y la voluntad de sacrificio para realizar alguna actividad. En este asunto obra el comportamiento de cada quien. Existen personas que tienen la "aptitud" para prosperar en definida posición, pero hay otros con la "actitud", que pueden sobrellevar la presión del tiempo y la escasez de recursos para cambiar una situación desfavorable a flamantes oportunidades, Orejudo, Royo, Soler, y Aparicio (2014).

Ubicar una oportunidad de mercado, la búsqueda de recursos y la aceptación de competencias "emprendedoras" para llevar adelante el emprendimiento es una adecuada parte de la demanda que los emprendedores deberán reconfortar, Bóveda, Oviedo, y Yakusik (2015).

Tabla 1. Estructura del perfil emprendedor

<b>Valores</b>	Honestidad, madurez, confianza, integridad ética.
<b>Emociones</b>	Sensibilidad, optimismo, satisfacción.
<b>Habilidades</b>	Comunicación interpersonal, buenas relaciones, liderazgo, empatía y confianza.
<b>Potencial</b>	Buscador de oportunidades, competitivo, autoconfianza.
<b>Cualidades</b>	Asunción de riesgos, innovador y la capacidad de concentrarse objetivos claros.
<b>Rasgos de personalidad positivos</b>	Tolerancia frente a la incertidumbre, creativo, paciente.

Fuente: El perfil del emprendedor, libro virtual.

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

### **1.4. Evaluación de las competencias del emprendedor**

El perfil del emprendedor es una guía innovadora fundamentada en una investigación abierta sobre atributos, motivaciones y habilidades de los emprendedores y no emprendedores. Con esta nueva herramienta, se progresa hacia un nuevo modelo de liderazgo que pone en valor el enlace entre comportamiento emprendedor y crecimiento económico; permite el desempeño de habilidades productivas para promover las tácticas de los emprendedores tanto a nivel personal como en conjunto; propone datos destacados sobre cómo se desempeña la mente de un emprendedor y cómo se guía hacia el crecimiento y la productividad y brinda las normas suficientes para transformar la competencia emprendedora en una aventura empresarial de mucho éxito.

El emprendedor que adopta guía y brinda el apoyo oportuno, va ampliando competencias y habilidades empresariales que reconfortan su capacidad. Durante todo el proceso de desarrollo va verificando y formando una red de contactos que lo fortalece. Para ser una persona emprendedora debe tener conocimiento de una serie de actitudes y motivaciones, fundar una empresa conlleva una buena planificación y organización ya que implica infinidad de problemas a las que se debe neutralizar, según Bóveda, Oviedo, y Yakusik (2015).

Los retos del emprendedor se basan en una disciplina de suma relevancia debido a las alteraciones que han aparecido en esta época como: globalización, competencia, desarrollo tecnológico, y muchos más, las que demandan un desarrollo importante en las capacidades y habilidades de las personas que conforman la sociedad para que puedan hacer frente a los cambios. En la actualidad no sólo es importante preparar buenos profesionales, sino personas con competencias básicas que le permitan desarrollarse como emprendedores, personas que cuenten con la oportunidad de colaborar al crecimiento económico y social de su comunidad, hoy en día se desempeñan al máximo de su potencial en su vida profesional. Por tal motivo, es necesario desarrollar modelos que faciliten y promuevan el desarrollo de personas con capacidad de emprender nuevas empresas, basadas en creaciones innovadoras que realmente solucionen las incógnitas, carencias o necesidades de la humanidad, que mantengan su operación en el desarrollo en un concepto claro de negocio, así como con una planeación adecuada que les conceda subsistir en la época, Alcaraz (2004).

La materia se estudia desde el punto de vista empresarial y social, también desde el punto de vista educativo, en esta última citación se ha expresado diferentes conceptos, para Bellcochio (2010), las competencias añaden conocimientos, habilidades, actitudes y valores que se reclutan en un contexto determinado, o como Pereda y Berrocal (2001); Lèvy (2003) y Escobar (2005) que clasifican las competencias en genéricas y específicas. Las competencias genéricas son las que toda persona debe tener para poder desempeñarse en cualquier entorno ya sea de estudio o laboral.

La Comisión Europea en el texto Competencias, las identifica como aquellas que son imprescindibles para el desempeño personal a lo largo de la existencia, siendo éstas multifuncionales y transferibles, lo que representa que son aplicables a muchos entornos y fases, así como también ayudan a la solución de distintos inconvenientes o para llevar a cabo distintos cometidos. En el mismo texto se contempla ocho competencias esenciales entre las se encuentra el espíritu emprendedor, Espíritu, González, y Alcaraz (2012).

Según Suárez y Pedrosa (2016) la psicología se ha intensificado por el emprendedor. Los componentes psicológicos más investigados, que motivan a emprender son, entre muchos, la necesidad de logro, el locus de control interno, la aceptación de la incertidumbre y la tolerancia hacia la ambigüedad. En la década de los años sesenta se comprendía que la persona emprendedora buscaba principalmente beneficio económico. Sus características diferenciadoras su creatividad, imaginación y capacidad para innovar.

Más tarde, con las aportaciones de McClelland con el análisis de la motivación de logro, las preferencias por el desafío y la innovación, las de Collins y Moore (1964) y las de Smith (1967) comienza una teoría de emprendedor. Otros autores de esta época con aportaciones ventajosas son Drucker (1984), Sánchez y Almagro (2005)

McClelland (1961) aborda el emprendimiento desde la motivación y la necesidad de logro, que identifica que son factores principales para una persona que desea difundir nuevas metas, así como ascensos en su empresa u organización, ser independiente o algún logro personal, por ello acentúa hechos importantes como cuando un emprendedor a través de su necesidad de independencia, crea una nueva empresa.

De esta manera McClelland (1961) cultiva la motivación y la necesidad del logro a través de la necesidad de sobresalir y de mantener la independencia, así la motivación se convierte en el empuje de producir resultados y acercarse a los objetivos propuestos. En efecto, la motivación está relacionada con el impulso, porque éste provee eficacia al esfuerzo colectivo dirigido a realizar los objetivos de la empresa, y empuja a la persona a la búsqueda continua de mejores circunstancias a fin de realizarse profesional y personalmente, integrándolo así en la comunidad donde su acción este valorada.

También resalta la importancia de la necesidad de logro en un perfil emprendedor ya que la persona que vence el miedo al fracaso y por lo tanto se lanza a proponer ideas innovadoras, asumiendo el riesgo de su acción, el beneficio que le puede generar la puesta en práctica de su idea le genera motivación y esta sumada a la necesidad de logro. “De ahí el éxito “emprendedor”, según McClelland una persona con un alto nivel de logro debe hacer que los humanos se interesen por los negocios.

Al analizar la conducta motivacional descubrió que las probabilidades en una persona es una parte primordial para motivar a las personas a materializar su idea o un proyecto. Los motivos están fundamentados en incentivos que son naturales en la lógica de que provocan distintos tipos de emociones positivas o negativas, Portilla (2010).

### **Las tres necesidades.**

John W. Atkinson (1983) comenta que las personas motivadas tienen tres estímulos básicos: La necesidad de logro, la necesidad de poder y la necesidad de afiliación, o asociación estrecha con los demás. Sin embargo, indica que estos estímulos varían de una persona a otra.

Los estudios de David C. McClelland expresan que una marcada necesidad de logro es un estímulo por triunfar o destacar, conserva relación con el grado de motivación que tienen las personas para efectuar sus tareas laborales. Las personas que tienen necesidad de logro les gustan adquirir la responsabilidad para solventar complicaciones; tienden a trazar metas convenientes con un grado prudente de dificultad y admiten riesgos medidos para alcanzar dichas metas; también dan mucha importancia a la retroinformación sobre la clase de su actuación, Atkinson & Birth (1978).

### **Teoría de las necesidades sobre la motivación de McClelland.**

David C. McClelland (1917), contribuyó al entendimiento de la motivación, y clasificó en tres aspectos como: necesidad de poder, necesidad de asociación y necesidad de logro . Se han realizado infinidad de estudios sobre métodos de prueba de personas en relación con estos tres tipos de necesidades.

Estos tres estímulos (poder, asociación y logro) son de gran importancia para la administración, puesto que debe considerar que todos ellos acepten que una empresa organizada funcione correctamente.

### **Necesidad de poder.**

McClelland y otros expertos han confirmado que las personas con una gran necesidad de poder se cautivan inmensamente en ejercer influencia y control. Por lo general estas personas buscan ubicaciones de liderazgo; son dedicados, francos, obstinados y exigentes, son excelentes predicadores ante el público.

### **Necesidad de asociación.**

Las personas con una gran necesidad de asociación suelen deleitarse inmensamente con la estimación y la formación de conjunto social. Como individuos, es factible que les inquiete conservar excelentes relaciones sociales, exploran el presentimiento de comprensión y cercanía, estar listos a confortar y auxiliar a quienes se ven en problemas y disfrutar de amigables interacciones con los demás.

### **Necesidad de logro.**

Las personas con necesidad de logro tienen un gran deseo de éxito y un profundo temor al fracaso. Gozan de los retos, y se fijan metas difíciles. Son realistas frente al riesgo; son fuertes ante los temores, puesto que prefieren discutir y evaluar los problemas, asumir la responsabilidad personal del cumplimiento de sus labores y les gusta obtener específica y clara retroalimentación sobre lo que realizan. Tienden a ser inagotables, trabajan bastantes horas, no se agobian por el fracaso en caso de que este ocurra y por lo general prefieren hacerse cargo ellos mismos de sus temas, McClelland (1987).

Las controversias y preguntas son infinitas que se producen alrededor de ellas, el punto primordial es de cómo evaluar para formar personas competentes, éticas autorealizadas y comprometidas con la sociedad, todo evaluado debe tener en cuenta su integridad, con sus mandatos de cultura, previas expectativas, dudas, etc. Y desde este punto se acepta como una valoración donde no solo se valora el grado de competencias que desarrolla la persona sino también el crecimiento personal desde el proyecto ético de la vida, tomando en cuenta sus necesidades vitales, las fortalezas y las posturas por mejorar.

Evaluar las competencias desde la valoración vence el tener criterios y evidencias, así como utensilios de evaluación aprobados, que es una experiencia de aprendizaje y formación que se cimienta en la determinación de los logros y aspectos a mejorar en una persona, respecto a cierta competencia, según criterios acordados y evidencias adecuadas en el marco de desenvolvimiento de la persona en la elaboración de actividades o el análisis de comprensión y determinación de problemas del contexto, profesional, social, disciplinar e investigativo, tomando en cuenta el saber ser, el saber conocer, el saber hacer y el saber convivir. La retroalimentación es la parte fundamental de la evaluación y es importante que se ofrezca en manera puntual y con asertividad; Tobón, Pimienta Prieto, y García (2010).

## **1.5. Desarrollo y fomento de la cultura emprendedora**

La cultura emprendedora que observa las acciones que impulsan la sensibilización con el concepto emprendedor y el espíritu empresarial dentro de la sociedad, consiste en la habilidad de una persona para convertir las ideas en acciones, la creatividad, la innovación y la aceptación de riesgos, así como la habilidad para planificar y gestionar proyectos destinados a lograr objetivos. La política del espíritu empresarial mejora la fuerza empresarial motivando a los empresarios y proporcionando aptitudes necesarias para que se originen las empresas, que adquieran, prosperen y sobrevivan, para ello es necesario que el ambiente sea favorable.

En la sociedad en general y en el sistema educativo en particular, se verifica, que se hace poco o nada por cultivar la creatividad y la iniciativa empresarial, es decir, el talento y la satisfacción de emprender, lo que indica que no se está teniendo en cuenta uno de los elementos más importantes para crear riqueza y posibilitar empleo que tiene una economía. Por ello, se hace necesaria la creación de un ambiente sociológico favorable a la empresa que promueva un ambiente sociocultural que valore y premie el espíritu emprendedor, el cambio, y proporcione confianza en las energías y valores locales, sin que para ello haya que olvidar la aceptación del riesgo y el aliente de la competencia, Méndez (2002).

Para aprender a emprender se debe empezar en las escuelas, enseñando a los estudiantes en qué consiste ser emprendedor y deben comenzar a pensar en abrir una actividad comercial en la misma dimensión en que piensan ser pilotos o dentistas o cualquier otra profesión. La educación contribuirá a animar el espíritu empresarial, induciendo a una actitud positiva, elevando la sensibilización hacia las salidas profesionales, las cualidades personales pertinentes para el espíritu empresarial, la creatividad, la capacidad de iniciativa y el sentido común, que son útiles para todos, tanto en la actividad laboral como en la vida cotidiana, Hauser (2000).

El emprendimiento es una actividad creativa y el emprendedor es una persona que introduce nuevas combinaciones de recursos para maximizar sus beneficios, haciendo innovación en nuevos productos, métodos de producción, mercados, estrategias o formas de organización, Pulido, Díaz Casero, y Hernández Mogollón (2007). Durante la segunda mitad del siglo pasado existieron discusiones sobre si la capacidad de emprender puede ser enseñada. A día de hoy, si se interroga a los académicos que vienen de escuelas tradicionales de negocios, es muy probable que la respuesta sea que no, que el emprendedor “nace y no se hace”. Por tal motivo, las escuelas se ofrecieron, a enseñar sobre emprendimiento, y no a desempeñar las capacidades necesarias para lograrlo.

A pesar de ello, no debe existir diferencia entre la influencia de la educación en la formación de un emprendedor y aquella en la formación de un médico o un ingeniero. En esta dirección, y sin ignorar la importancia de la vocación, hay que reconocer que el médico, el ingeniero y el emprendedor se hacen. Ninguno de ellos nace.

En el Manual de Frascati, (2003), “la Investigación y el Desarrollo comprenden el trabajo creativo llevado a cabo de forma sistemática para incrementar el volumen de conocimientos, incluido el conocimiento del hombre, la cultura y la sociedad, y el uso de esos conocimientos para derivar nuevas aplicaciones”. El término investigación abarca tres actividades:

#### **Investigación básica.**

Incluye los trabajos experimentales o teóricos que se emprenden principalmente para adquirir nuevos conocimientos acerca de los fundamentos de fenómenos o hechos observables, sin considerar en darles ninguna aplicación o utilización determinada.

#### **Investigación aplicada.**

Consiste también en trabajos originales realizados para adquirir nuevos conocimientos, pero con dirección a un objetivo práctico específico.

#### **Desarrollo experimental.**

Encierra trabajos sistemáticos basados en los conocimientos existentes, obtenido de la investigación o la experiencia práctica, orientados a la producción de nuevos materiales, productos o dispositivos, al establecimiento de nuevos procesos, sistemas y servicios, o a la mejora esencial de los auténticos.

Resulta complicado en varias ocasiones señalar qué actividades se consideran investigación y desarrollo, e incluso qué se considera investigación aplicada y desarrollo experimental o actividades de innovación tecnológica.

#### **Algunos estudios sobre la investigación en emprendimiento**

En los últimos tiempos muchos investigadores se han preguntado sobre la orientación y características de la investigación en emprendimiento, como una flamante área del conocimiento que hoy en día cobra mayor importancia académico a nivel mundial, evaluando desde la frecuencia o número de artículos e investigaciones publicadas, hasta las principales temáticas desarrolladas y las metodologías más utilizadas en esta área de la investigación.

La inclinación a la búsqueda de fuentes secundarias y encuestas, es corroborada por Chandler y Lyon (2001) quienes encontraron que de los artículos analizados en su estudio eran estudios antiguos y algunos eran composición de conceptos fijados a casos específicos, porque la mayoría de los artículos estaban dirigidos al análisis de casos específicos de emprendedores y sus correspondientes reflexiones sobre la fijación de los conceptos en ellos encontrados. A la hora de profundizar sobre los métodos de investigación más utilizados, estudios como el adelantado por Brush (2008), presenta un análisis de la investigación en emprendimiento en función de sus resultados.

Es importante recalcar que otros estudios sobre la investigación en emprendimiento indican que este campo depende cada vez más de su propia literatura. Un análisis de la convergencia en la investigación del emprendimiento según Grégoire (2006) a través del estudio muestra que las investigaciones en este campo han desarrollado una mayor convergencia durante los últimos 25 años, sin dejar de lado la fuerte influencia del emprendimiento y su investigación por una amplia serie de disciplinas. Adicionalmente y tal como lo determina Dean (2007), al realizar un estudio sobre las tendencias en la investigación en emprendimiento, solucionar sus debilidades en el manejo de herramientas de investigación dirigidas al análisis. Claro está sin desconocer lo ya investigado y los importantes logros de las últimas décadas en la consolidación del emprendimiento como un área de estudio de gran beneficio para el desarrollo socioeconómico y personal tanto de las personas como de sociedades y países, Sarasvathy y Saras (2003).

### **La socialización y el espíritu emprendedor**

Las personas socializan de dos maneras: por una parte, existe la socialización primaria, donde, la persona experimenta en sus primeros años de vida y de aquellas personas que tienen contacto con él, que generalmente pertenecen a su familia. Así como los niños reciben una imagen recortada y creen que así es la realidad. También adoptan actitudes que sus antecesores le transmiten, formas de comportamiento familiares que a ellos se les impregnan y ven como la única manera de hacer las cosas. Esto forma parte de la historia que cada persona lleva consigo, Berger y Luckmann (2001).

En esta dirección, puede mirarse que las cualidades de las personas se van consolidando a lo largo de su vida y que las características que las personas tienen en forma natural se van fortaleciendo, atrofiando, o complementando, a medida que la persona se va socializando.

Se podría imaginar que el ser humano conseguirá desarrollar un espíritu emprendedor en la medida que su proceso de socialización lo acompañe en ese camino.

De esta forma cobra esencial interés la educación. No será igual el comportamiento emprendedor de una persona que en su proceso de socialización no ha recibido ningún ejemplo de espíritu emprendedor, al de aquel que sí ha podido experimentar y aprender actitudes propias de un emprendedor. Así como la búsqueda de caminos alternativos, la adquisición de riesgos, el gozo de las oportunidades, el pensar en ideas innovadoras, el ser perceptivo y tener motivación, entre otras tantas que ya han sido mencionadas a lo largo de este trabajo.

Es importante aclarar que en dicho proceso de socialización están incluidas todas las interacciones que la persona realice con otras personas o instituciones de la sociedad. Por ello, no son solamente importantes la familia y la escuela, sino que también lo son las otras instituciones con las que se relacione la persona, como un club, una iglesia o una empresa, entre otras.

## **CAPÍTULO II**

### **DIAGNÓSTICO DEL PERFIL EMPRENDEDOR DEL ECUATORIANO EN EL CANTÓN DE VAUD**

## **2.1. Objetivos de la investigación.**

Una vez establecidos los lineamientos teóricos y de investigación precedentes respecto al objeto y la problemática de la presente indagación- en este caso el perfil emprendedor de los ecuatorianos-, se plantean los objetivos y se delimita la metodología que se empleará en la investigación, así como la delimitación de la muestra y el instrumento de recogida de información, en este caso una encuesta.

El objetivo de este capítulo está centrado en establecer los lineamientos metodológicos necesarios para cumplir con el propósito principal del estudio: identificar las características que permitan definir el perfil de emprendedor de los ecuatorianos residentes en el cantón de Vaud, Suiza.

## **2.2. Metodología de investigación.**

Esta investigación se plantea desde el enfoque cuanti-cualitativo, de tipo exploratoria, aunque tiene un alcance descriptivo, pues no se limita a caracterizar, sino que identifica esas cuestiones que forman parte de la identidad de los emprendedores ecuatorianos. El diseño para este estudio se plantea desde una visión no experimental transeccional, pues de acuerdo con lo planteado por Hernández, Fernández y Baptista (2006), se investigan datos proporcionados en un tiempo único, que permiten describir las variables y determinar su incidencia o interrelación con otras.

Para dar cumplimiento a los propósitos de la investigación, y acorde al diseño metodológico, en primera instancia, se determinó la muestra. Inicialmente, para obtener la población de emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud, se tomó como base el registro comercial del cantón antes mencionado (Feuille Officielle Suisse du Commerce FOOSC, 2018). Con base en esta información, se seleccionó a 35 emprendedores ecuatorianos que serán el centro del estudio de la investigación, por lo que, al ser un tamaño de población pequeño, se realizó un censo con toda la población.

Como técnica de recolección de información se utilizó la encuesta, tomando en cuenta que existen indicadores de medición del perfil emprendedor muy importantes y que sirven de parámetros de medición para alcanzar el objetivo planteado. La encuesta que se presenta en esta investigación es el resultado de una compilación y adaptación de varias herramientas que miden el perfil emprendedor a partir de sus competencias en ese sentido.

Entre ellas se consideraron, como referencia, la EAO (Entrepreneurship Attitude Orientation), propuesta por Robinson en 1987, en la cual, esencialmente, se plantea la medición de actitudes a partir de cuestionarios que las diversas categorías a partir de las cuales se configuran y auto perciben los emprendedores.

Por otro lado, se tomaron en cuenta, también con fines referenciales, otros métodos de evaluación de competencias, como el del Assesment Center, el test de Monster y la propuesta de Levy Leboyer, que de manera general siguen la lógica que plantear cuestionarios capaces de identificar aquellas características que definen a un grupo determinado en un momento dado, a partir de su actuación y sus percepciones.

Con estos precedentes, ampliamente documentados y empleados, de fácil elaboración y acceso, pues constituyen una práctica estandarizada en investigaciones de este tipo (Bazaldúa y Palmira, s/f), se procedió al diseño del cuestionario como instrumento específico para obtener la información, y por la facilidad de su aplicación a la muestra seleccionada.

La primera parte del cuestionario solicita información sociodemográfica general, como edad y sexo, nivel de estudios, tipo y rama del emprendimiento, entre otros, que permiten una desagregación de información específica de la población estudiada, a los fines de presentar en detalle las cuestiones que identifican a los emprendedores ecuatorianos radicados en el cantón Vaud, de Suiza.

Luego de esta información general, el cuestionario se diseñó con una tipología en la escala Likert, que favorece la medición de percepciones y actitudes, una cuestión relevante a los fines del presente estudio, de manera que los encuestados, a partir de la opción múltiple, escojan aquellas opciones que consideran más cercanas a su propia visión y realidad.

Cada una de las interrogantes planteadas, responde a las diversas categorías empleadas para caracterizar el perfil del emprendedor, explicadas con anterioridad en este documento en el capítulo teórico, y que de manera general pueden aglutinarse en cuestiones como el espíritu emprendedor, el profesionalismo, el trabajo arduo, la capacidad de aprendizaje, la experiencia previa y la tolerancia al riesgo, entre otras.

El diseño del cuestionario se estructura en 8 bloques tomando los indicadores más predominantes para este caso tales como: liderazgo, autonomía, iniciativa y búsqueda de

oportunidad, perseverancia, aprendizaje y creatividad, motivación, riesgo y personalidad del emprendedor, con un total de 65 preguntas (Ver anexo No.1).

Para la tabulación de los resultados de las encuestas, se utilizará el programa Excel, luego del cual se procederá a la presentación y análisis de los mismos.

### 2.3. Análisis de interpretación de resultados de la investigación

A continuación, se presentan los resultados de la investigación exploratoria realizada a emprendedores en el cantón de Vaud, Suiza.

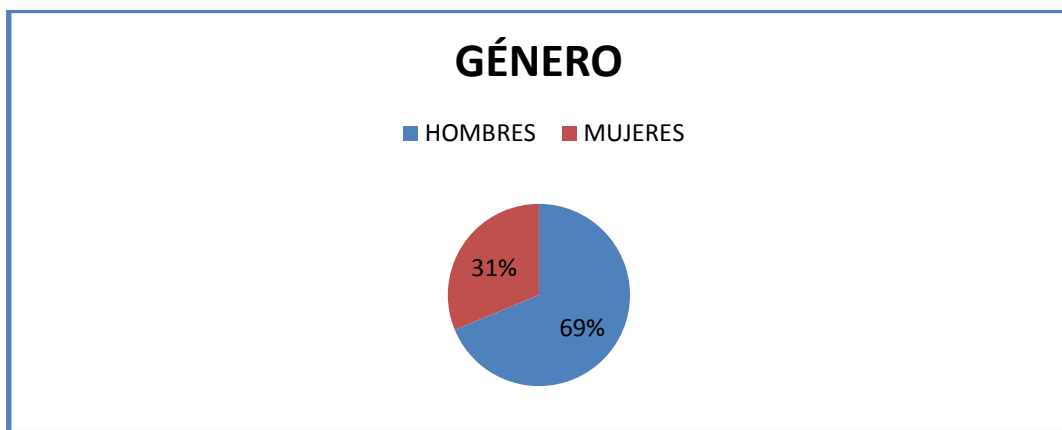


Figura 1. Género de los emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud.

Fuente. Registro de Comercio Cantón de Vaud, 2018

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

La población ecuatoriana que más se inclina a fomentar sus propias fuentes de trabajo en el cantón de Vaud es el género masculino, esto se debe a la dificultad de encontrar un trabajo asalariado de manera fija y bien remunerado.

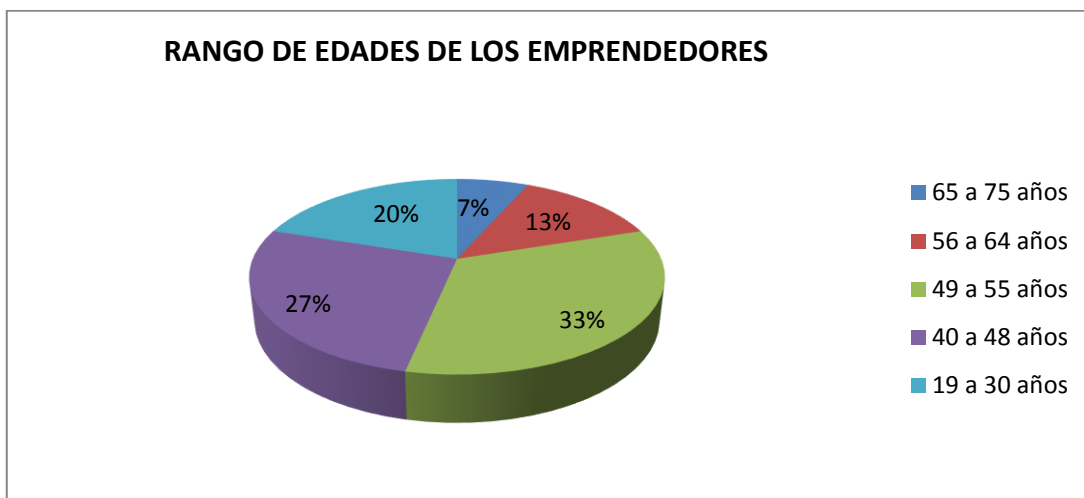


Figura 1. Edades de los emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud

Fuente. Investigación directa (2018)

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

Los emprendedores que forman parte del estudio están comprendidos entre los 19 y 75 años. En esta amplitud etaria se puede observar que quienes se encuentran en el rango de los 40-55 ya se encuentran establecidos en sus empresas y proyectos. Resulta significativo también el alto porcentaje de jóvenes involucrados directamente en el emprendimiento, algunos de los cuales se inician incluso a los 19 años sus propios proyectos. Esta circunstancia pone en evidencia cómo llevan a la práctica el aprendizaje escolar, y cómo sacan provecho al sistema de formación dual que se implementa en el país europeo desde la enseñanza secundaria.

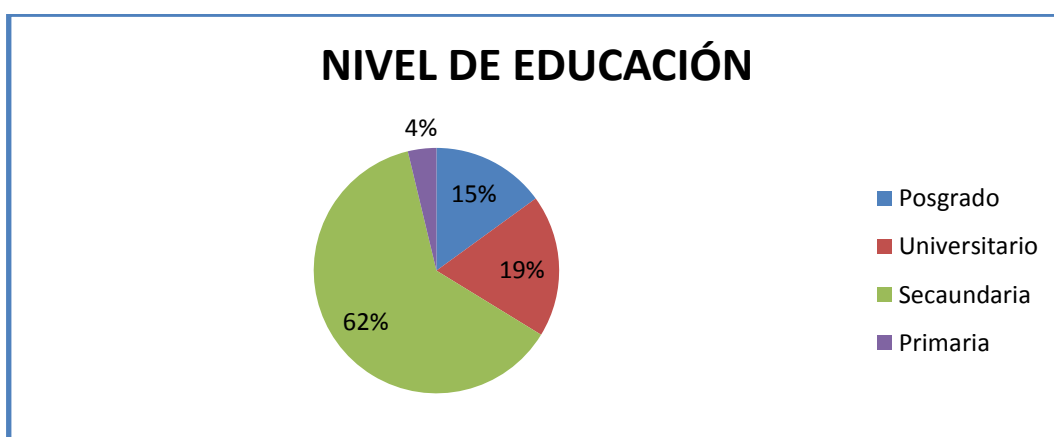


Figura 2: Nivel de educación de los emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud.

Fuente. Investigación directa (2018)

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

El nivel de educación más extendido entre los ecuatorianos emprendedores es el secundario con un 62%, con un significativo 19% universitario; que han completado sus conocimientos tomando estudios de comercio, administración y computación al momento de empezar sus proyectos empresariales en este país, sin olvidar que el nivel de lengua exigido es el B2, en este caso del francés. Los emprendedores de menos de 35 años realizaron estudios en Suiza. Esta información muestra que aunque pareciera que la mayoría de los emprendedores ecuatorianos posee un bajo nivel educativo, en la práctica la realidad evidencia que aun desde esos niveles reciben una formación coherente con las necesidades y aptitudes necesarias para el emprendimiento, e incluso quienes poseen niveles superiores buscan una continua superación.

Luego de esta revisión de las variables sociodemográficas que caracterizan a la población objeto de estudio, se presentarán los resultados de las encuestas por cada uno de los 8 bloques delimitados para su aplicación.

En el primero (Figura 4), se indaga acerca del liderazgo. En este apartado es posible constatar a partir de las respuestas que el 77% de de los emprendedores ecuatorianos están totalmente de acuerdo en confirmar que sienten pasión por algo que les da gusto realizar, sienten un gran entusiasmo por realizar lo que se proponen o les gusta hacer, una cuestión relevante, en particular como parte de las características de un emprendedor. Con respecto a esta misma interrogante, el 14% está en total desacuerdo, y el 9% están de manera neutral siendo y no siendo apasionados. Según estos resultados se puede considerar que la mayor parte de los emprendedores tienen esa fuerza interior que les motiva a realizar alguna actividad que creen que son importantes para su vida, en estas emplean su mayor tiempo y energía, sin considerar como un trabajo sino más bien como algo emocionante.

Además, el 43% de los encuestados están en desacuerdo y el mismo porcentaje neutrales en cuanto al indicador de liderazgo, y sólo el 14% se consideran líderes. En consideración a estos resultados se evidencia la falta de influencia de alguna habilidad para el desarrollo del liderazgo, por lo que se debería investigar un poco más para ayudar en este punto muy importante para un emprendedor.

Con la facilidad de identificación de los objetivos, el 57% de manera neutral, el 29% está en total desacuerdo y, el 14% en total acuerdo, esto significa que no están seguros de si son o no identificados los objetivos planteados para la empresa, o no son comprendidos por los demás, sin embargo, el 14% afirman que sus colaboradores, identifican y valoran los

objetivos de la empresa. Con estos datos se puede deducir que, una pequeña parte de los encuestados fácilmente se identifican con los objetivos de la empresa, se puede considerar que es necesario tomar medidas que le ayuden a involucrarse con las actividades de la empresa para que esta no sufra consecuencias negativas.

El 71% están en total acuerdo, el 17% neutral y el 12% están en desacuerdo en cuanto a lo difícil que es reclutar, supervisar y delegar funciones a las personas, lo que se considera que es complicado para encontrar personal idóneo para asumir un cargo como supervisor o jefe de alguna área de trabajo de la empresa, para mejorar esta problemática es necesario utilizar estrategias que fortalezcan las aptitudes del personal para de esta forma contar con un talento humano que cumpla con las expectativas de la empresas.

Cuando se trata de inspirar y motivar a sus empleados, se tiene que: el 60% de los encuestados se considera en una posición neutra en cuanto a su capacidad de motivar a sus empleados, el 23% están en total desacuerdo y el resto respondió afirmativamente respecto a sus capacidades para infundir ánimo y estimular a sus trabajadores. Por lo tanto, sigue liderando la inseguridad de no saber si realmente sus empleados se sienten motivados o no por sus jefes y apenas un mínimo de emprendedores asegura ser un referente para sus trabajadores. Para ello es importante capacitar en temas relacionados a las actividades de la empresa y utilizar técnicas de motivación para que el personal se sienta comprometido.

Continuando con el análisis, el 46% está en desacuerdo con: siempre respondo de forma eficiente a los problemas o situaciones que se presentan día a día, el 43% opinan de manera neutral y el 11% están de acuerdo. En este indicador, el desacuerdo y el neutral están casi a la par, a los emprendedores les falta eficiencia para resolver las complicaciones que se les presenta en un momento dado, este resultado da a entender que el personal no se siente capacitado y no cuenta con las herramientas necesarias para responder de forma acertada ante algún percance, para mejorar esta situación es relevante desarrollar capacitaciones con temas relacionados al manejo y solución de problemas.

¿La gente se toma en serio lo que digo?, el 71% contesta de manera neutral, el 23% en desacuerdo y sólo el 6% está de acuerdo. A lo que indican que existe un serio problema en esta demanda de tomar las cosas en serio, si se compara este indicador con el de “la facilidad de entendimiento con las personas por diferentes que sean”, el 49% opinan de manera neutral, el 43% en desacuerdo y el 9% están de acuerdo. El porcentaje de saber o no saber con exactitud si le entienden o no las personas es mucho más alto a los que

responden con seguridad de que si se dan a entender; estos dos indicadores concuerdan con los problemas de liderazgo antes anotados, al no existir una buena relación con las demás personas puede ocasionar problemas que afecten al buen desarrollo de la empresa.

El 71% afirman que: si se presentan problemas con clientes o proveedores, siempre buscan negociar la solución para ganar los dos. Esta cuestión es positiva para los emprendedores ecuatorianos, denota que no quieren perder su mercado ni la calidad de sus productos, se puede deducir que los colaboradores de la empresa tienen presente que el cliente es el más importante en la organización, este indicador puede ser una fortaleza que el personal de la empresa tenga la capacidad para dar solución a los problemas la misma que debe ser fortalecida, no solo la buena relación con el cliente externo si no también con el cliente interno.

Después de obtener las respuestas del primer bloque que trata sobre el liderazgo de los emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud, se concluye que la pasión y la búsqueda de soluciones a los problemas que se presentan día a día, son características comunes en los emprendedores. Por otra parte, la falta de seguridad y confianza para liderar, tomar en serio las decisiones dentro de sus actividades laborales y la facilidad de identificación con los objetivos son competencias que deben reforzar para manejar adecuadamente sus empresas o proyectos, de manera que puedan concretar sus objetivos.

Otra de las dificultades a las que se enfrentan tiene que ver con el reclutamiento de personal, asociado a la diferencia cultural, de idioma, e incluso las barreras normativas expresadas en cuestiones como el permiso de residencia. La ausencia del liderazgo se nota y habría que dar solución a esta temática.

En el siguiente cuadro pueden revisarse en detalles los resultados obtenidos en el primer bloque.

### Primer bloque. Liderazgo

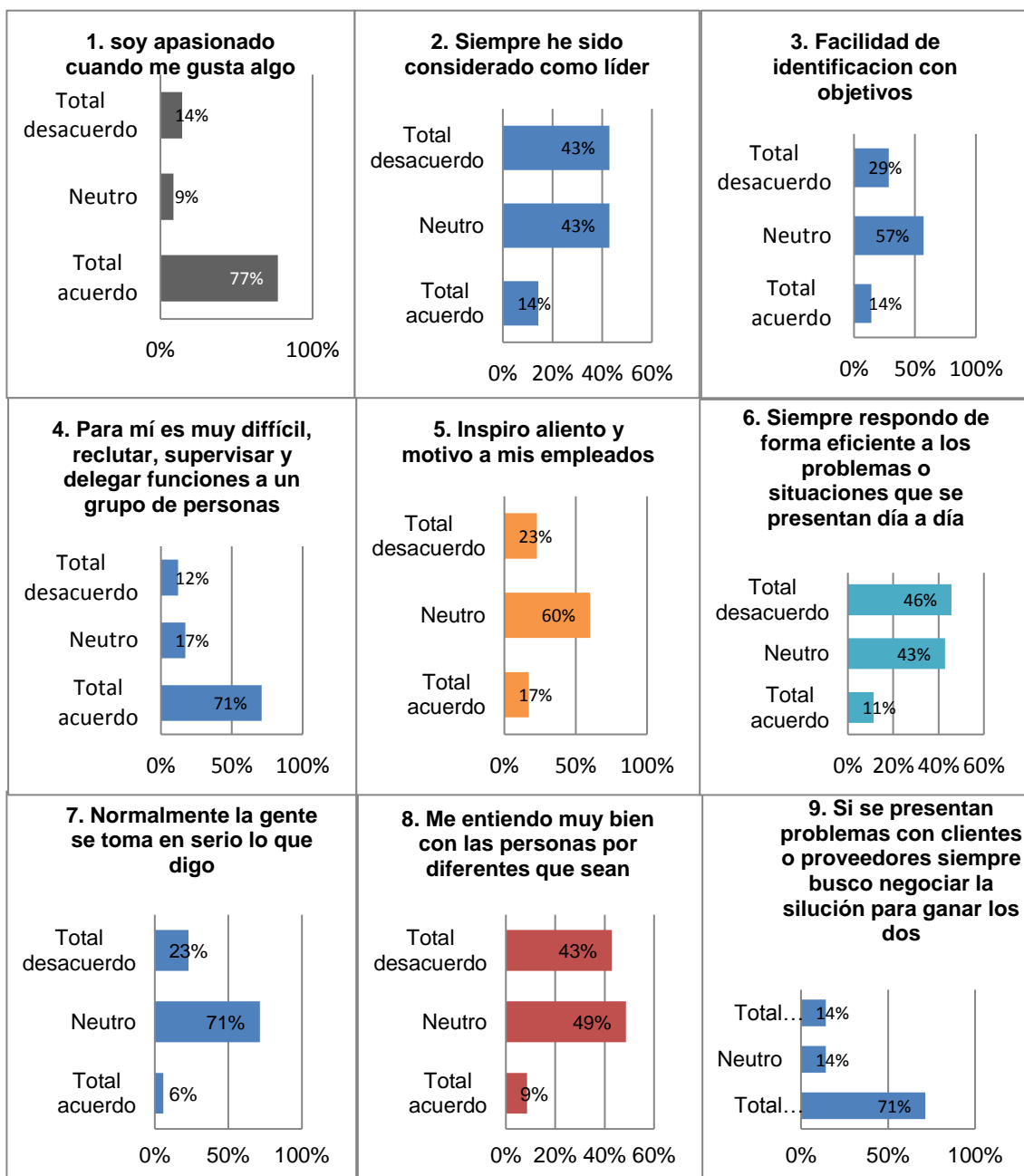


Figura 3: Primer bloque de Liderazgo

Fuente. Investigación directa (2018)

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

Este segundo bloque corresponde a las preguntas asociadas con la categoría de Autonomía.

## Segundo bloque: Autonomía

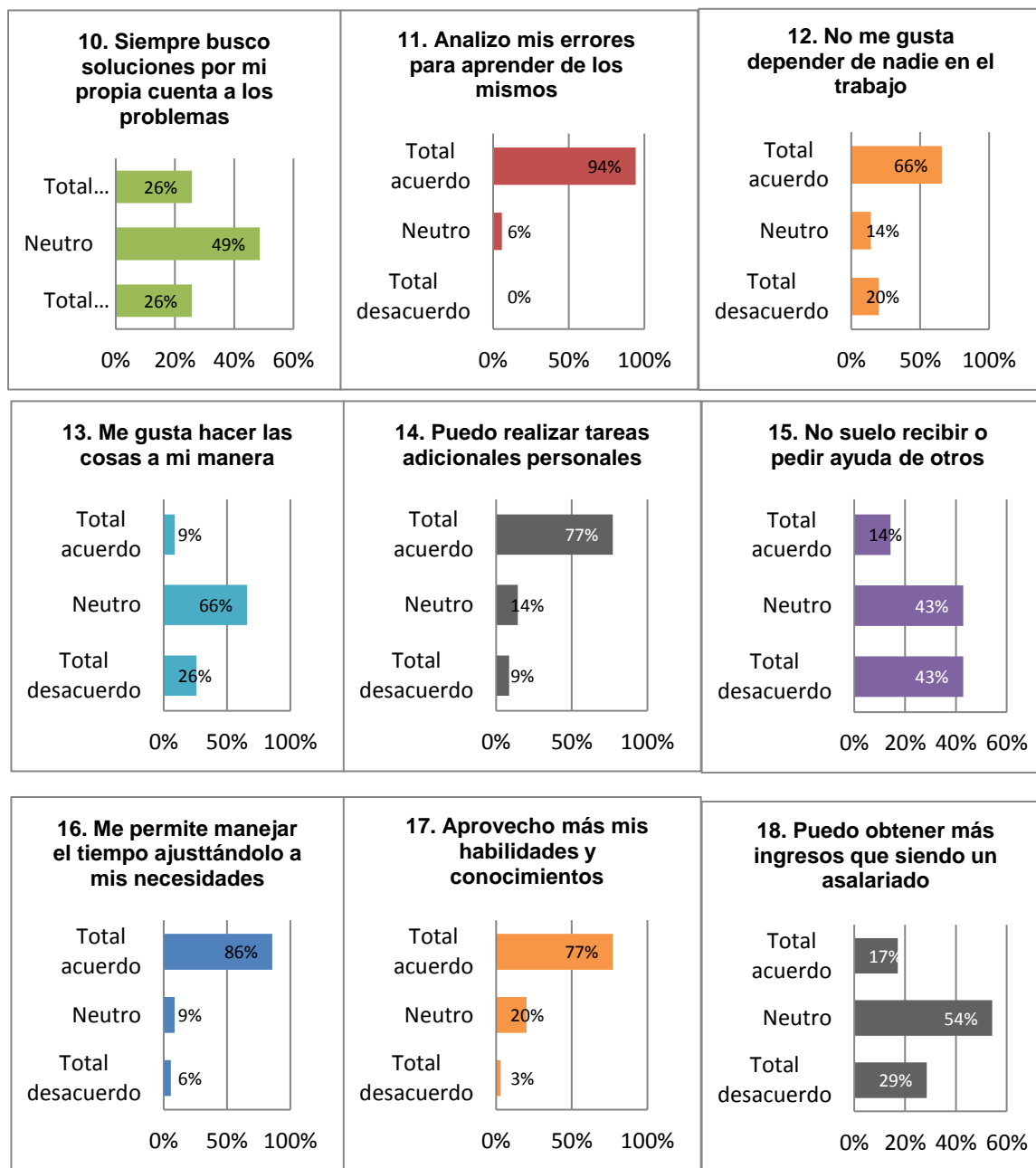


Figura 4: Segundo bloque Autonomía

Fuente. Investigación directa (2018)

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

En la primera pregunta de este bloque, que tiene que ver con la búsqueda de soluciones a los problemas, es llamativo el hecho de que la mayoría de respuestas -el 49%- corresponde a la opción de neutro, y en la misma proporción, -el 26 %- se ubiquen en los dos extremos de total acuerdo y total desacuerdo. Ello implica que una tercera parte de los emprendedores buscan solucionar sus problemas de manera personal, y tienen claridad de ello, así como de la importancia de esta competencia para el logro de sus propósitos. Sin

embargo, la suma total de quienes no lo hacen o se encuentran en una situación ambivalente resulta más preocupante, en tanto el emprendimiento es una práctica que exige proactividad, conciencia de las capacidades y ejercicio de ellas.

Cuando se cuestiona: “analizo mis errores para aprender de los míos” el 94% está en total acuerdo, y un 6% neutral, dando a entender que están aprendiendo en base a sus propios errores como emprendedores, en fundamento a su experiencia. Se puede deducir que los emprendedores encuestados están conscientes que las equivocaciones que tienen al momento de realizar sus actividades afectan de forma negativa a la empresa, pero ellos están prestos a corregir y mejorar.

El 66% afirma que no les gusta depender de nadie para trabajar, el 20% en desacuerdo y un 14% neutral. La independencia es su principal motivación al momento de crear una empresa. Aun siendo migrantes, esto se debe a que no les gusta depender de otra persona, pero también, que están obviando las posibilidades y beneficios de la gestión articulada en red y el apoyo mutuo, así como las relaciones ganar-ganar que se establecen entre pares con iguales intereses y/o necesidades.

También, el 66% indica de manera neutral que les gusta hacer las cosas a su manera, el 26% opina en desacuerdo y el 9% está en total acuerdo. Esto indica que se están adaptando o rigiendo a un sistema propio de Suiza, en el que deben cumplir con ciertas normas y formas de llevar a cabo las cosas en sus negocios o cualquier actividad emprendedora. Siempre existen reglas que cumplir en función al contexto en el que habita.

El 77% indica que puede realizar tareas adicionales personales sin ningún problema, un 14% neutral y tan sólo un 9% está en desacuerdo. Deduciendo que las tareas emprendedoras no son obstáculo para llevar una vida habitual en lo personal. Se puede evidenciar que la mayor parte logran realizar otras actividades muy aparte de sus actividades que corresponde a la empresa, por lo que se considera que tienen toda la predisposición y están decididos a realizar su propio emprendimiento, todo esto lo hacen sin afectar a la empresa en donde laboran.

Por otra parte, El 14% indica que no suele recibir o pedir ayuda de otras personas para el desarrollo de su empresa, el 43% si lo ha recibido en alguna medida y el mismo porcentaje ha recibido totalmente ayuda para iniciar o mantener su negocio. Es importante saber que siempre se va a necesitar de los demás, para ello deberían estar preparados a dar o recibir

ayuda, por lo que es vital saber utilizar estrategias para solicitar la colaboración o el apoyo de los demás para poder emprender un negocio.

Con el ajuste de tiempo de acuerdo a las necesidades un 86% están en total acuerdo, un 9% no saben con seguridad, y el 6% en desacuerdo. Es evidente que gozan de una disciplina adecuada para administrar el tiempo, esto ayuda a ser más productivo, un punto beneficioso para los emprendedores.

En “aprovechar más las habilidades y conocimientos” dan un resultado del 77% en total acuerdo, el 20% neutral y el 3% en desacuerdo. La experiencia, destreza como emprendedores la aprovechan para sacar partido en la realización de sus actividades empresariales. El buen aprovechamiento de sus habilidades y conocimientos en actividades del emprendimiento genera resultados productivos.

Cuando se preguntó si obtienen más ingresos que siendo un asalariado, el 54% neutral, en desacuerdo el 29% y el 17% está de acuerdo. Esto significa que entre los que están de acuerdo y los que mantienen una postura neutral, obtienen ingresos más que un trabajador dependiente, una motivación más para los emprendedores en el cantón de estudio, al estar la mayor parte de los encuestados en una posición neutral, se determina que hace falta consolidar la idea de negocio.

El segundo bloque que corresponde a la autonomía en los emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud, se encuentra la necesidad de ayuda de terceras personas para resolver problemas, porque ellos no se encuentran completamente seguros de solicitar o brindar ayuda, como también resalta el punto de no ser auto organizados, y, en ventajas o desventajas de ser emprendedores, que predomina las desventajas.

Por otra parte, en lo que se refiere a sus ganancias como emprendedores, la respuesta arroja neutralidad en el 54% más el 17% total acuerdo, por lo que se puede deducir que los ingresos son más altos que un asalariado. Avanzando con el mismo tema, se evidencia en muchos puntos de manera firme respecto a las respuestas, como por ejemplo que los errores les sirve de lección aprovechando sus conocimientos y experiencia para llevar a buen puerto sus labores; les gusta la independencia ya que les brinda la oportunidad de acomodarse con su tiempo como beneficio tanto para su vida personal como para las necesidades empresariales; se exigen de manera considerable para lograr sus propósitos, además confirman que sin la colaboración de sus trabajadores y demás, no podrían

alcanzar el éxito en sus proyectos o negocios; también ratifican que sus anhelos emprendedores no son momentáneos sino con fines de perdurar.

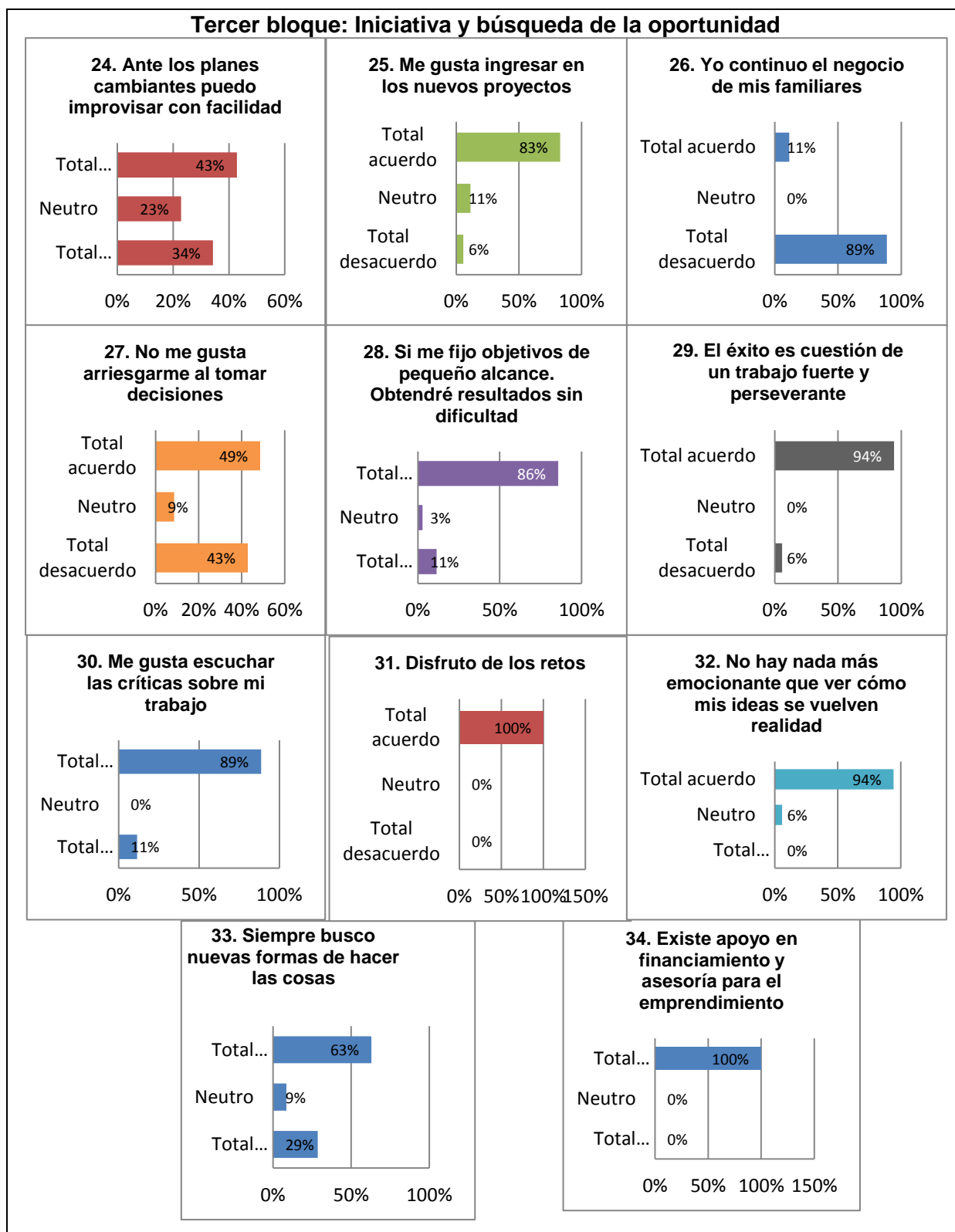


Figura 5: Tercer bloque de iniciativa y búsqueda de oportunidad  
 Fuente Investigación directa (2018)  
 Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

En este bloque, referido a la iniciativa y búsqueda de oportunidad, es notable que un alto porcentaje de encuestados- el 43-, respondió de acuerdo ante la interrogante de cambios de planes imprevistos, lo que muestra una alta tolerancia a estos hechos, una de las características más importantes para el éxito de emprendimientos. En esa misma pregunta, un 34% en desacuerdo y un 23% neutral. Indica que gran parte de los emprendedores están atentos a los cambios que se presentan en sus actividades del día a día, y enfrentan con responsabilidad y astucia a los problemas inesperados, aunque existe también un porcentaje significativo de quienes no pueden improvisar con facilidad los cambios. Para ello es importante que potencien sus ideas para que puedan pensar de una forma rápida, organizada y acertada al momento que tenga que cambiar de decisión o de actividad en un momento inesperado.

El 83% de los emprendedores les gusta el ingreso a nuevos proyectos, lo que significa que son curiosos y tiene la predisposición de adquirir nuevos conocimientos. En estos tiempos de mucha competencia, significa también que han vencido el miedo a emprender nuevos proyectos actuando y enfrentando cada punto negativo que pudieren encontrar en su camino.

Para saber si continúan con el negocio de sus familiares, es notable que el 89% respondiera en la opción en desacuerdo, dejando en evidencia que están creando y consolidando sus propios proyectos empresariales, dando el empuje necesario para llegar a su meta. Se asume que tienen todo el entusiasmo y el empeño por tener su propio negocio.

El 49% indica que en la toma de decisiones no les gusta arriesgarse, un 43% sí se arriesgan y un 9% su opinión es neutral. Se considera que, en el mundo tan competitivo y ávido de soluciones, los emprendedores están siendo perceptivos en tomar decisiones medibles al alcance de sus metas trazadas. Así se puede compaginar la siguiente incógnita de “la fijación de pequeños objetivos para el alcance deseado” el porcentaje es de 86%, quedando claro que progresan de manera firme con pequeños peldaños en el alcance de sus objetivos.

El éxito llega con el trabajo fuerte y perseverante, que indica un 84% estar de acuerdo. Quiere decir que están impulsados por la perseverancia para alcanzar sus metas, combinando la motivación, fuerza de voluntad y el deseo de alcanzar sus aspiraciones emprendedoras. Casi la totalidad de los encuestados saben que el trabajo fuerte es parte fundamental del éxito.

De acuerdo con “me gusta escuchar las críticas sobre mi trabajo” el 89% está de acuerdo, frente a un 11% en desacuerdo. Esto indica que están abiertos a escuchar y disponibles a dar cambios o seguir en la misma dirección, sacando provecho de las distintas opiniones. Están de acuerdo que por medio de las críticas u observaciones que hagan los demás, saben que son apreciaciones constructivas para mejorar cada día como emprendedores.

La cuestión, ¿disfruto de los retos? indica un 100% de acuerdo, significa que el miedo a desafiar lo nuevo no los limita, más bien los fortifica y les da mayores aprendizajes para el emprendimiento. Los retos a ellos no les dan temor de enfrentarlos, con este resultado se evidencia que están dispuestos a emprender, a iniciar su propia empresa, dispuestos a enfrentar a la competencia que día a día está más innovadora, y a los clientes que cada vez son más exigentes.

Un 94% de los emprendedores les emociona ver que sus ideas sean materializadas. Es decir, su propósito puesto en marcha los motiva para seguir en el mundo de actividades emprendedoras. Se sienten motivados al pensar que su idea de negocio se va a hacer realidad, que sus planes se pongan en marcha es lo que ellos más anhelan.

Que buscan nuevas formas de hacer las cosas confirman en un 63% de los emprendedores ecuatorianos, frente a un desacuerdo del 29%, es decir, que no se conforman con una sola manera de hacer las cosas y que se benefician buscando diferentes formas para lograr objetivos o propósitos puestos en marcha. Están siempre tratando de ampliar sus conocimientos para mejorar sus actividades y por ende brindar un mejor producto acorde a las necesidades de los clientes.

El 100% indica que tienen ayuda financiera y de asesoramiento, lo que se entiende que con estas ayudas que son unas de los principales condimentos para un emprendedor no tienen mayores problemas y tienen la oportunidad de poner en acción sus ideas emprendedoras. Se evidencia que existen instituciones dispuestas a apoyar a los nuevos emprendimientos, esta facilidad de financiamiento es una motivación más para quienes están pensando en tener su propia empresa.

En conclusión, en este tercer bloque de iniciativa y búsqueda de oportunidad, los emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud no indican mayores complicaciones, las respuestas indican porcentajes positivos a su beneficio, dando a entender que en estos temas tienen claridad en las propuestas y oportunidad de hacer realidad sus ideas.

### Cuarto bloque: Perseverancia

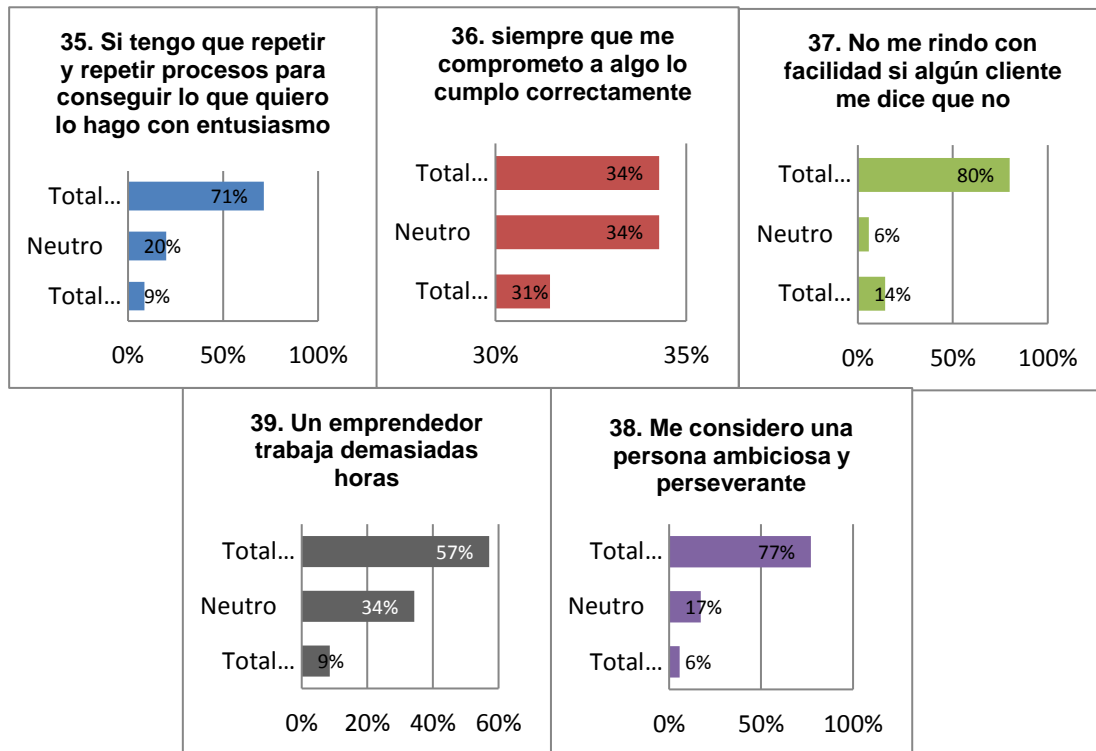


Figura 6: Cuarto bloque perseverancia

Fuente. Investigación directa (2018)

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

Continuando con el análisis de la encuesta, en el bloque de preguntas referidas a la categoría de perseverancia, se puede constatar que el 71% indica estar de acuerdo en repetir un proceso para conseguir lo que quieren y lo hacen entusiasmados, un 20% neutro y el 9% en desacuerdo. En definitiva, los emprendedores demuestran paciencia y no dejarse rendir, saben que al final obtendrán lo que buscan de beneficio como emprendedor. La mayor parte de los encuestados demuestran que son perseverantes, que no se rinden al primer intento, esto es una fortaleza que ellos poseen.

En la interrogante de siempre me comprometo a algo y lo cumplo correctamente, se obtiene que un 34% en efecto cumple con esta regla, otro 34% a veces si otras veces no, y un 31% en desacuerdo. En esta cuestión habrá que analizar de manera más profunda, sin embargo, al hacer referencia en total acuerdo y el porcentaje neutral daría una cantidad alentadora de compromiso y cumplimiento a lo propuesto, comparando con el análisis del indicador anterior, los emprendedores realizan las cosas a ellos encomendadas lo cumplen, pero no de una forma correcta.

Los emprendedores no están dispuestos a escuchar un no de sus clientes, dando un porcentaje del 80% en la pregunta referida a este tema, un 14% en desacuerdo y un 6% neutral. De esta manera, salen beneficiados las dos partes. Con esta respuesta ratifican que están dispuestos a repetir procesos e insistir en las actividades hasta que le den el resultado esperado.

El 57% de los emprendedores indican que trabaja muchas horas, frente a un 34% que indican neutralidad y apenas un 6% está en desacuerdo. Confirmando que más de la mitad de los emprendedores laboran muchas más horas que una persona dependiente. Están conscientes que el emprendedor debe trabajar mucho para alcanzar sus objetivos.

La ambición y perseverancia lideran en un 77%, dato que indica aspiración y anhelo para conseguir lo propuesto. La perseverancia es un factor importante para el buen desarrollo económico de las empresas. También es necesario darse cuenta cuando no es necesario perseverar porque no es beneficioso gastar el esfuerzo y el tiempo en algo que no le da resultados positivos, entonces es trascendental también saber cuándo abandonar el proyecto u objetivo.

En este cuarto bloque que trata de la perseverancia de los emprendedores ecuatorianos, se nota el empeño, constancia, el tesón que tienen para sacar adelante sus emprendimientos. Con una notación en la cuestión de compromiso y cumplimiento de manera correcta, que se deberá analizar el por qué arroja un porcentaje pequeño.

### Quinto bloque: Creatividad

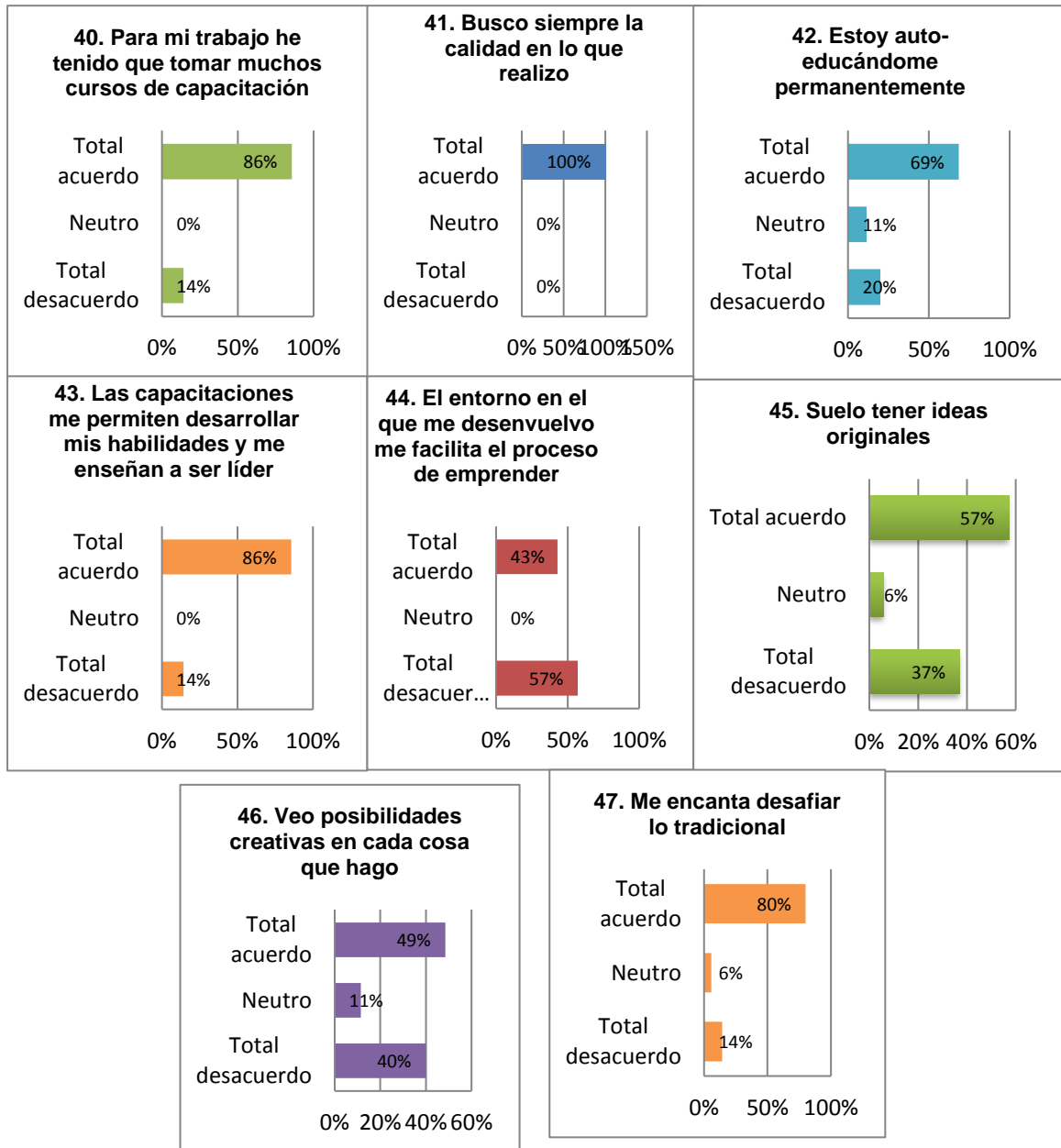


Figura 7: Quinto bloque de creatividad  
 Fuente Investigación directa (2018)  
 Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

Interrogados acerca de la creatividad, encontramos respuestas importantes que permiten la caracterización de los emprendedores en este sentido. El 86% reciben cursos de capacitación para emprender con sus actividades, de cara a un 14% que no lo han realizado. Significa que más de una tercera parte de los emprendedores están muy bien capacitados para llevar a cabo sus metas, es cierto que hoy en día existen cursos, talleres, foros de emprendimiento, que facilita conocimientos para reforzar o estar actualizados. La mayor parte de los emprendedores ecuatorianos del cantón Vaud han recibido

capacitaciones esto demuestra que están conscientes que es parte importante las capacitaciones para poder cumplir a cabalidad las actividades o funciones que le son encomendadas.

Buscar la calidad de lo que realizan da un 100% de total acuerdo. Es una característica común en los emprendedores, indica estar cumpliendo con las necesidades según sea el parámetro propuesto. Este resultado demuestra que todos están comprometidos con lo que hacen y lo tratan de hacer de la mejor manera para entregar un producto o servicio de calidad, para de esta forma satisfacer al cliente.

En un 69% continúa auto educándose y un 20% indica no hacerlo, de esta manera certifican que para obtener mejores resultados se debe estar en constante desarrollo y aprendizaje. La mayor parte se dedica a auto-educarse, con esta actividad ellos pueden formar su propio pensamiento y tener la capacidad de discernir la información que reciben de terceros.

Así el 86% indica que las capacitaciones les ayudan a desempeñar mejor sus habilidades y a liderar sus negocios o proyectos puestos en marcha. La mayor parte de los encuestados consideran que las capacitaciones fortalecen sus habilidades esto es beneficioso porque hace que eleven su capacidad y desempeño laboral y por ende son más productivos.

El entorno en que se desenvuelven les facilita movilizarse como emprendedores en un 43% y un 57% indican que no están precisamente activos en ese ámbito, lo que señala que gran cantidad de emprendedores están emprendiendo sin antecedentes empresariales, pero que están aprendiendo con la puesta en camino de sus ideas.

En cuanto a las “ideas originales” en 57% efectivamente las tiene y en un 37% esta apreciación no se nota. Se observa imaginación de los emprendedores, y búsqueda de mejores maneras de hacer las cosas. Algo más de la mitad aportan con ideas nuevas en cada actividad que ellos realizan, el resultado no es muy amplio, esto puede ser considerado que los emprendedores encuestados para dar inicio a una idea necesitan el apoyo de información previa.

El 49% son creativos en las cosas que se proponen, un 40% no está de acuerdo con esta aseveración y el 11% opinan de manera neutral. Poniendo en conocimiento un porcentaje de creatividad, que concordaría con la imaginación para las nuevas ideas que se proponen como emprendedores. Se denota que son creativos y que siempre están pensando en hacer

cambios a cada cosa, generando nuevas ideas con la intención de obtener un producto final acorde a las exigencias de los clientes.

Desafían lo tradicional en un 80% y un 14% no realizan actividades extraordinarias. La mayoría de los emprendedores encuestados del cantón Vaud se consideran que son personas arriesgadas que desafían a lo desconocido, a la imaginación, esta es una característica común entre ellos, que les hace diferente de las personas dependientes de una empresa.

Para dar un resumen del quinto bloque de aprendizaje y creatividad, se establece que los emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud, de alguna manera realizaron cursos de capacitación, seguido de una auto educación que les ayuda a liderar y demostrar sus habilidades de emprendimiento, quedando así, bases para poner sus negocios en movimiento, también acentúan en las características de desafío a lo tradicional y búsqueda de calidad como emprendedores activos.

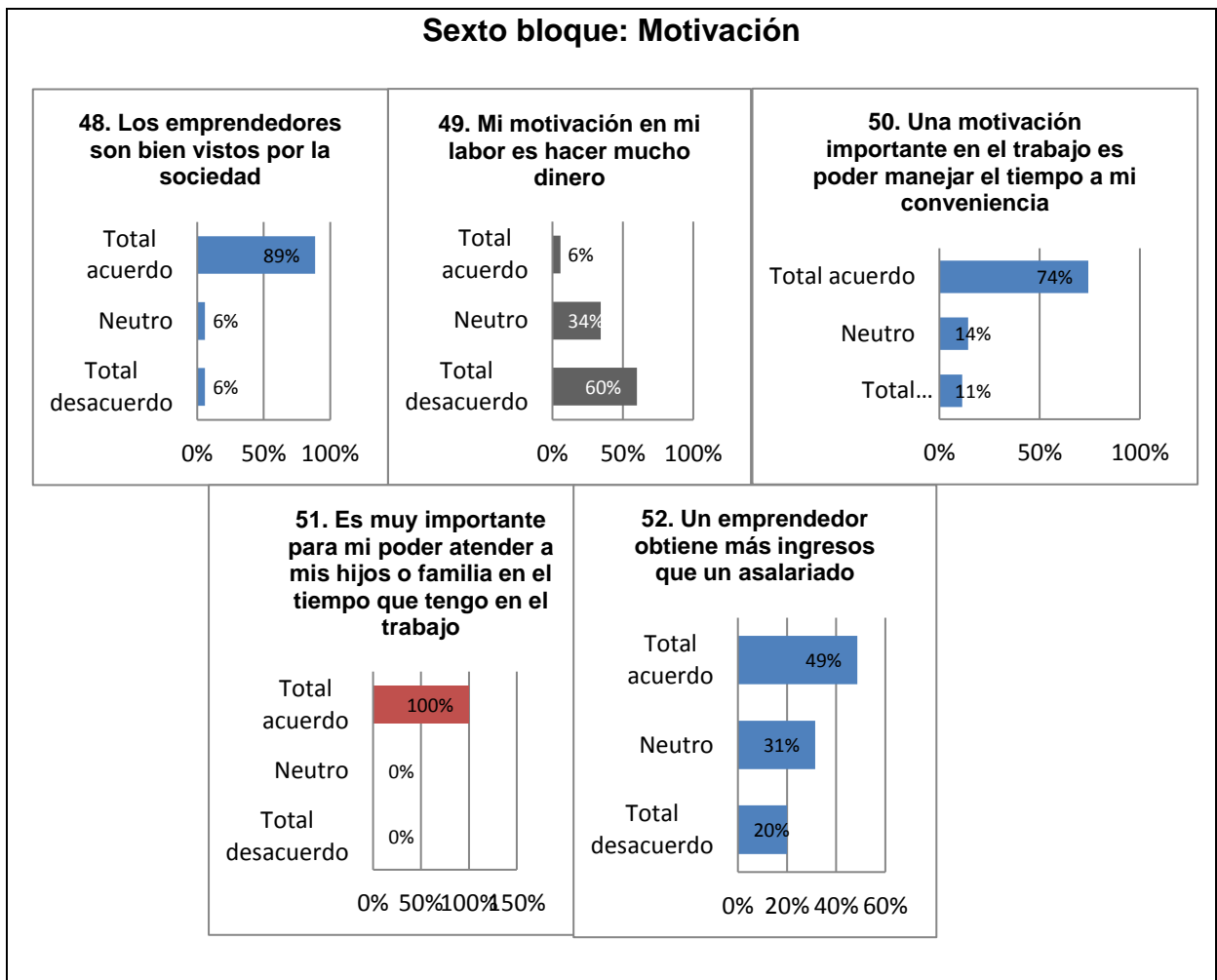


Figura 8: Sexto bloque motivación

Fuente. Investigación directa (2018)

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

La motivación es una de las cuestiones fundamentales asociadas al desarrollo y éxito de procesos de emprendimiento, y en esta dirección se enfocó el sexto bloque de preguntas del cuestionario, el cual arrojó como dato interesante que el 89% de los emprendedores son bien vistos por la sociedad. Esto indica que a pesar de las diferentes ideologías y forma de hacer las cosas, los emprendedores ecuatorianos se ubican en buena posición dentro de las actividades emprendedoras y son aceptados en el mundo de los negocios o de generación de proyectos en el cantón investigado. Al evidenciar ese resultado se puede pensar que la sociedad no se limita a satisfacer sus necesidades solo con los servicios o productos de las empresas creados por personas de su propio país.

La motivación de hacer dinero no es lo que predomina, un 60% indica desacuerdo frente a una neutralidad del 34% y tan solo unos pocos les impulsa el dinero. Quiere decir que existe otro tipo de motivaciones que está mejor valorado que lo económico. Se considera que el

trabajo es una pasión, que las actividades que ellos realizan lo hacen por satisfacción personal más no con la intención de adquirir mucho dinero, se denota que aman lo que hacen.

En su trabajo es motivante manejar el tiempo a su conveniencia el 74% está de acuerdo, un 14% neutral y un 11% en desacuerdo. En cierto modo esta cuestión es común con la pregunta de “tener tiempo manejable” que coordinar el tiempo y pueden sacar partido de ello. Se deduce que ellos saben aprovechar el tiempo de forma óptima trabajando acorde al tiempo que ellos disponen.

Para nuestros emprendedores es importante pasar con su familia el máximo de tiempo dando un 100% de acuerdo. Todos están de acuerdo que es importante prestar atención a su familia en el tiempo de trabajo, con esto se puede ver que a pesar de estar en el lugar de trabajo ellos tienen tiempo para atender a sus familiares, es decir, se confirma que saben administrar el tiempo de buena manera.

Por otra parte, se cuestiona “que los ingresos de un emprendedor son mayores a los ingresos de un asalariado” un 49% está en total acuerdo con la interrogante, un 31% neutro y el 20% en desacuerdo, si se hace la sumatoria, de acuerdo, más el neutral se obtiene que más de un 50% indica que los ingresos son mayores a los de un dependiente, eso es una motivación para los emprendedores. Los emprendedores encuestados del cantón Vaud consideran que mantienen mayores ingresos que los asalariados debido a que ellos son sus propios jefes, por ende, reciben todos los ingresos que tiene la empresa.

En este bloque de motivación, los emprendedores muestran de manera clara su posición antes las motivaciones que los mantiene en el mundo de trabajadores independientes dando respuestas con porcentajes significativos de beneficio como emprendedores, de sentirse promovidos; así como ser aceptados o bien vistos en el cantón o lugar donde desarrollan sus actividades, como el poder organizar el tiempo a medida de sus necesidades a pesar del arduo trabajo que significa llevar a cabo los negocios o proyectos y cumplir con lo propuesto. También dan a entender que como emprendedores tienen mejores ingresos que un trabajador normal; sin embargo, hacer dinero no es precisamente la motivación principal de este grupo de luchadores en el mundo emprendedor.

Los riesgos asumidos por los emprendedores suelen ser un factor determinante en el avance o no de sus proyectos, es por ello que el siguiente bloque de la encuesta se enfoca en esa competencia.

### Séptimo bloque: Riesgo

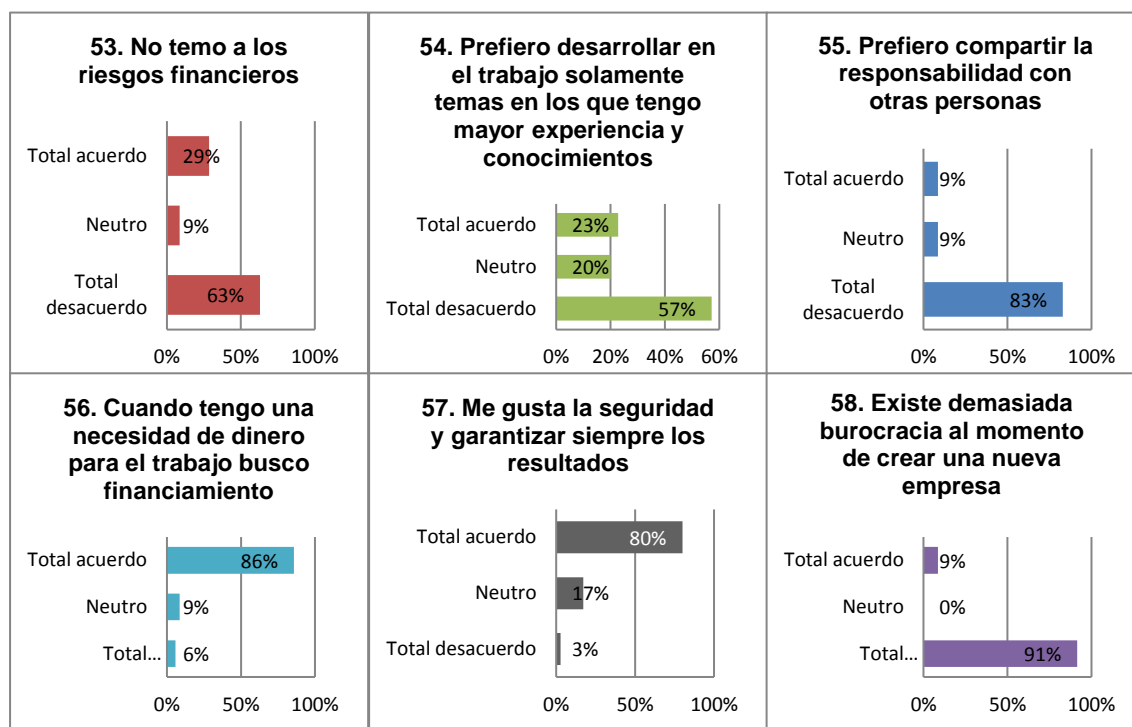


Figura 9: Séptimo bloque riesgo

Fuente. Investigación directa (2018)

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

El 63% indica que tienen temor a los riesgos financieros, seguido de un 29% que manifiesta no preocuparles. Cabe entender que la parte financiera es a la que más temor le tienen, a pesar de ello se arriesgan a emprender, significa que vencen al miedo para poner en práctica o en marcha sus sueños. Se denota que existe miedo en los emprendedores a los riesgos financieros, esto se da debido a que ellos consideran que, al adquirir financiamiento es indispensable cumplir con las obligaciones adquiridas.

Un 57% indican estar en desacuerdo para la interrogante “prefiero desarrollar en el trabajo temas en los que tienen experiencia y conocen” un 23% en total acuerdo y el 20% neutro. Aquí se puede continuar con un análisis de la pregunta anterior, confirmando que el riesgo vence al miedo, de manera que se lanzan a desenvolverse en temas desconocidos. Ellos están dispuestos a aprender y no se resisten a realizar cosas nuevas y diferentes a las que ya están acostumbrados.

Así mismo el compartir la responsabilidad el 83% indica un total en desacuerdo. Este punto muestra que los emprendedores se comprometen a responder de manera personal sin comprometer a los demás. Demuestran que son responsables de sus actos y prefieren trabajar de forma independiente, aunque existen algunas ocasiones que deben realizar actividades que requieren de un trabajo en equipo.

En caso de necesidad de dinero para el trabajo, en un 86% aclara que busca el financiamiento, un 17% es neutral y sólo un 3% está en desacuerdo de buscar préstamos. Esto indica que los emprendedores confían en el financiamiento de instituciones y tienen claro la responsabilidad que tienen al contraer este tipo de obligaciones financieras. Consideran que el financiamiento es importante para solventar sus necesidades financieras, con ello demuestran que saben lo que se debe hacer en situaciones de escases de dinero.

El 80% les gusta la seguridad y garantizar los rendimientos, un 17% indica neutralidad. Indican que los emprendedores tienen conocimientos claros acerca de las obligaciones que tienen con la seguridad de la empresa y de sus colaboradores, por lo que están dispuestos a adoptar medidas para la seguridad de manera que puedan garantizar rendimientos óptimos.

Un 91% de los individuos encuestados indican los procesos para crear empresas es mucho más fácil de lo que se imaginan. Significa que es muy sencillo empezar con una empresa o negocio, por lo que el papeleo es un mal menor para emprender. Se demuestra que las políticas de ese país son accesibles y facilitan la creación de nuevas empresas.

En este bloque de riesgo, es notable que el riesgo financiero es un alarmante para los emprendedores ecuatorianos. Sin embargo, cuando de problemas financieros se trata acuden a pedir préstamos para solucionar sus complicaciones de dinero. Por otra parte, gran número de emprendedores explora y se expone a algo nuevo; también se lanzan al desarrollo de temas desconocidos; así también se recalca la responsabilidad de sus actos que los pone en mira de buenos emprendedores. En cuanto a la burocracia para iniciar negocios esta no dificulta, dejan entender que no es complicada por lo tanto no es un impedimento a la hora de emprender.

El último bloque se enfoca particularmente en las percepciones de los rasgos de personalidad de los emprendedores.

## Octavo bloque: Personalidad

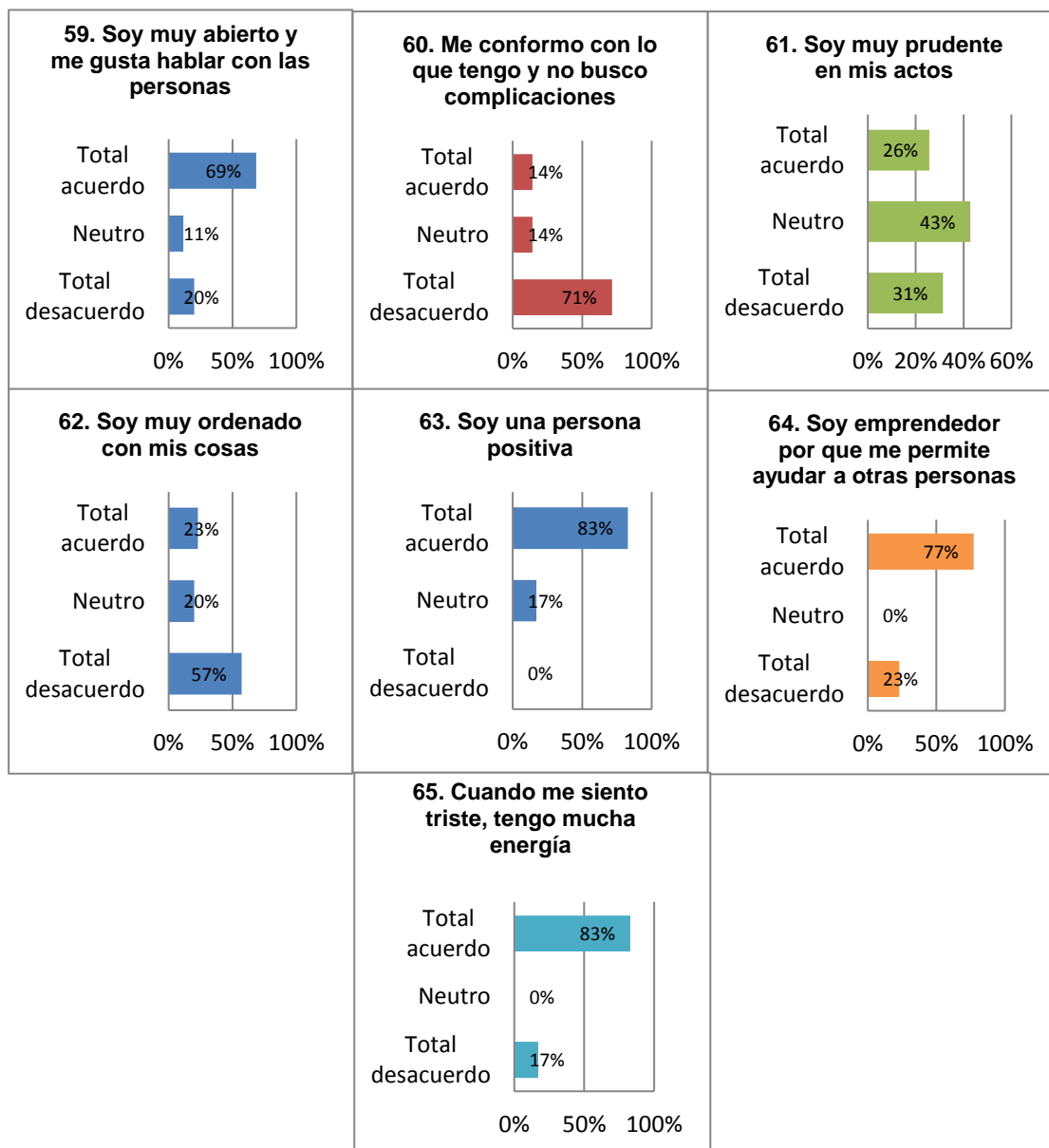


Figura 10. Octavo bloque personalidad

Fuente. Investigación directa (2018)

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

En esta bloque de la encuesta, se puede constatar que el 69% de los entrevistados indican que son abiertos y hablan con las personas, un 20% en desacuerdo, y el 11% opina de manera neutral, esta cualidad es bastante notoria y seguramente ayuda a mantener una buena relación con los que les rodean, ser espontáneo da sensación de libertad.

Demuestran que tiene buenas relaciones personales, esto facilita al emprendedor para poder llegar con facilidad a los clientes.

En cuanto a la “conformidad de los emprendedores” el 71% indicando que no se quedan con lo que tienen siempre buscan algo más, un 14% sigue de manera cómoda y el mismo porcentaje indican estar neutrales en esta cuestión. Indican que se mantienen activos, atentos a oportunidades o cambios que puedan surgir dentro del mundo en que se desenvuelven, siempre desean dar un paso más como emprendedores.

La prudencia de sus actos deja caer en un 43% neutro, un 31% en desacuerdo y un 26% total acuerdo. Se debe investigar en profundidad a que se debe estos porcentajes para poder dar un análisis más concreto y buscar ayuda o una solución. La prudencia es algo que necesita ser mejorada porque siempre es importante pensar en las consecuencias que va a tener luego de hacer o decir ciertas cosas, más aún cuando existen terceras personas que pueden ser afectadas.

Siguiendo el orden de las preguntas, el 57% indica desacuerdo de ser organizados con las cosas, de cara a un 23% que confirma ser organizados. Si se revisa la cuestión de ser auto organizado, se obtiene porcentajes muy similares; lo que permite dar un análisis de que los emprendedores ecuatorianos no gozan de esta cualidad. Para mejorar este particular es importante brindar el apoyo necesario para que puedan ser mejorados ya que en todo aspecto el ser ordenado es considerado como una cualidad que ayuda a realizar mejor sus actividades.

Si se trata de ser positivos el 83% de los emprendedores tienen esa llama de vamos por ello, y por más; eso les ayuda a satisfacer sus necesidades o deseos emprendedores, una cualidad muy a favor, la misma que debe ser potenciada, ya que esta actitud puede transmitir a otras personas y de esta forma ayudaría a abrir muchas puertas para relacionar con otras personas o empresas.

“Como emprendedores les permite ayudar a otras personas” un 77% confirman, y un 23% que no están de acuerdo en colaborar con las demás personas. Eso permite señalar que no existe egoísmo, y que miran las necesidades de los que le rodean. Al crear su emprendimiento ellos consideran que les van a ayudar a los demás, porque se podría aumentar plazas de trabajo y también dar un nuevo producto a la ciudadanía.

La energía la tienen en momentos tristes el 83% y el 17% no están de acuerdo con esta aseveración. Este punto se debe investigar a que se debe este porcentaje de confirmación, generalmente la energía se tiene en momentos alegres y tranquilos. Con este resultado se demuestra que los emprendedores encuestados del cantón Vaud tienen buena capacidad para resolver sus problemas, es decir, mantienen equilibrio en sus emociones.

De acuerdo con el bloque de personalidad, se concluye que los emprendedores ecuatorianos son muy positivos; son muy colaboradores con las demás personas desde la posición emprendedora; tienen la suficiente energía cuando están devastados, tristes; un gran grupo indican ser espontáneos, abiertos libres para relacionarse con la gente; no son conformistas, siempre están en busca de algo mejor, o atentos a dar un paso hacia adelante. Existe deficiencia en la prudencia de sus actos y el orden de sus cosas, tocaría investigar a profundidad y poder dar una solución de refuerzo o ayuda.

### **2.3.1 Comparación de resultados entre la realidad emprendedora del cantón de Vaud de Suiza y Ecuador.**

Para obtener los resultados y poder realizar una comparación real se remitirá a la investigación exploratoria realizada a emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud Suiza, del reporte de GEM Suiza (2016/2017) y el reporte del GEM Ecuador 2016.

Las pequeñas y medianas empresas en Suiza representan un 70% en la generación de empleos, casi siempre tienen menos de 10 trabajadores, que son el eje de la economía Suiza.

El número de ecuatorianos establecidos en Suiza sobrepasa las diez mil personas, de los cuales, más de cinco mil se encuentran en el cantón de Vaud de acuerdo a los datos registrados en la embajada ecuatoriana de Berna (2016), en donde se han destacado como emprendedores una cantidad de hombres dedicados a la restauración, servicios de envíos de dinero, servicios de seguros, empresas constructoras, de pintura; y una cantidad de mujeres que emprenden sus actividades en: empresas de limpieza, mudanzas, servicio de comida puerta a puerta, entre otros.

Los jóvenes están adaptándose mejor y rápido al momento de emprender, tienen nuevas ideas y originales, quieren poner en práctica lo aprendido en sus aprendizajes durante los 3 o 4 años exigidos por el sistema suizo, hablan el francés y están mejor informados en

cuanto a la burocracia y administración de sus obligaciones, datos coordinados entre la encuesta realizada a los ecuatorianos emprendedores en el cantón de Vaud y la Guía de Emprender en Suiza, sección Educación General y Extranjera (2017).

La pasión con la que emprenden los lleva a hacer realidad sus sueños y cumplir con los objetivos propuestos, son muy buenos buscando soluciones que sean beneficiosas para clientes y proveedores; sin embargo, faltan conocimientos en la administración de una empresa y por ende de sus recursos humanos, así como también una formación en técnicas de liderazgo que les permitan inspirar confianza a sus empleados.

En cuanto a la autonomía controlan de mejor manera los horarios, son independientes, los errores los toman como enseñanza en el día a día de sus tareas y se permiten realizar otras actividades. Pero no dejan de pedir ayuda y mejorar en la auto organización.

Si se trata de iniciativa y búsqueda de nuevas oportunidades se proponen proyectos nuevos y muy arriesgados, son buenos oyentes a los consejos para mejorar su actividad emprendedora. La ventaja que tiene los emprendedores en el cantón de Vaud son los financiamientos por parte de instituciones bancarias.

La perseverancia les ayuda a que sus empresas sigan funcionando de manera fructífera, aunque deban trabajar más horas de las establecidas.

El aprendizaje y la creatividad son un punto positivo en los emprendedores ecuatorianos, ellos dedican su tiempo en actualizarse en temas de su interés, señalan que si aprenden pueden poner en práctica y mirar resultados reales, desafiar lo tradicional les apasiona.

Una de las motivaciones en los emprendedores es poder disfrutar el tiempo con su familia, también consideran que las personas los definen como entes destacados por lograr manejar su empresa en un país como Suiza, aunque los ingresos no doblen a un asalariado están satisfechos de llevar a cabo sus labores de manera independiente.

A los riesgos financieros les temen, pero saben que si no obtienen financiamiento no podrían hacer realidad sus proyectos emprendedores, así como también la burocracia es más llevadera ya que cada año disminuyen documentos a cumplir.

En lo personal presentan amabilidad, confianza, son colaboradores con la gente que necesite de su ayuda o consejos y piensan en generar empleo.

El censo de 2016, indica que la percepción de oportunidades en Suiza es de un (41.4%) para comenzar un negocio es decir están en el mismo nivel en comparación con el promedio (41,3%) para las economías impulsadas por la innovación, emparejado con un (31%) de miedo al fracaso.

Por un lado, los jóvenes tienen más probabilidades de tener ideas nuevas; ellos han crecido con las tecnologías digitales, y en algunas sociedades, han recibido más educación que sus padres, sin embargo, la gente con más años a menudo ha acumulado experiencia, contactos y capital en el transcurso de sus carreras, esta mezcla pone a este grupo de edad en una posición particular. La participación de la población suiza actualmente involucrado en la etapa inicial de emprendedores puestos de actividad (TEA) es de (8.21%) en 2016.

En Suiza los resultados son excelentes en los campos de las finanzas, infraestructura económica, entrenamiento terciario, transferencia conocimiento y tecnología, así como también para programas de gobierno. (Switzerland-GEM Global Entrepreneurship Monitor, 2016/2017)

En tanto que, en Ecuador, el entorno económico, social, cultural y político es crítico tanto para el surgimiento de nuevas empresas, como para su evolución y crecimiento en particular, pero se puede resaltar que en cuestión de educación superior y la infraestructura física se mantiene en un promedio regional con respecto a los países de su entorno, desafina en apoyo financiero y políticas de gobierno en lo que Suiza resalta.

La cultura está vinculada con las costumbres y hábitos del ser humano, mientras que el emprendimiento es la iniciativa, disposición positiva, capacidad, movimiento y creatividad para desarrollar algo, por lo tanto la formación emprendedora es la suma de costumbres para realizar los proyectos, se la puede explicar también como los principales rasgos que distinguen a cada ser humano sea en su personalidad como en aspectos relacionados a la motivación, autoestima, autonomía, intuición, capacidad de asumir el riesgo, solucionar problemas, creatividad, apto para inventar o innovar, así como su constancia y perseverancia. (Global Entrepreneurship Monitor Ecuador, 2016)

A continuación, se realiza una presentación resumida con el perfil emprendedor más destacado en Ecuador y el cantón Vaud, Suiza:

Tabla 2. Ecuador país de emprendedores Vs Consejo Nacional de Competitividad 2017

Libro Ecuador País de Emprendedores	Guía GUEDEI Suiza 2017	Emprendedores Ecuatorianos en el cantón de Vaud
Personalidad definida.	Talento	Pasión
Dejan su marca en la vida.	Prefieren empresas pequeñas	Eficientes
Con orientación comercial.	Percepción de oportunidades	Busca y negocia soluciones
Perseverantes.	Habilidades emprendedoras	Independencia
Tolerantes a la frustración.	Aceptación del riesgo	Improvisa al cambio
(99% transpiración 1% inspiración).	Cultura de apoyo	No tiene miedo a lo desconocido
Solucionador de conflictos.	Alto crecimiento	Perseverantes y ambicioso
Gran capacidad de concentración.	Internacionalización	Abierto a críticas
Autónomos.		Le gusta los retos
Gran confianza en sí mismos.		Entusiasta
Orientados a objetivos		Responsable con sus decisiones
		No es conformista

Fuente. Libro Ecuador país de emprendedores y guía GUEDEI suiza 2017. Investigación directa, 2018

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

### 2.3.2 Evaluación del perfil emprendedor de los ecuatorianos residentes en Vaud y sus características.

Después de hacer un seguimiento al emprendedor ecuatoriano en el cantón de interés que se viene mencionando en esta investigación, y de acuerdo a los datos que arrojó la encuesta realizada se puede observar que el perfil de los estudiados en el cantón de Vaud tienen apreciaciones generales y algunas específicamente de un ciudadano de tierra ecuatoriana, así como la pasión que ponen al momento de emprender, eficientes para la resolución de problemas, muy espontáneos y colaboradores propio de un ecuatoriano; aunque para otros puntos como: la identificación con los objetivos existe una insuficiencia, debido a que no se aclaran si les entienden o no sus empleados o colaboradores. En el bloque de liderazgo falta reforzar puntos como: el reclutamiento de personas; el entendimiento con las demás personas; también en lo que respecta a la proposición es necesario que lo tomen de manera responsable sus semejantes o trabajadores; e inspirar más confianza entre sus compañeros en especial con sus trabajadores o colaboradores.

La autonomía es lo más claro que tienen con la independencia, horarios más o menos manejables a sus necesidades personales. Siempre tratan de solucionar complicaciones

que se les presenta en el día a día, los propósitos de emprender son para tiempo prolongado; al ser autónomos los ingresos son mejores que un dependiente de patrón.

Luego del análisis y de la comparación con los ecuatorianos en su país natal y los emprendedores en general de Suiza, el perfil emprendedor de los ecuatorianos migrantes en Vaud - Suiza, es el siguiente:

Tabla 3. Perfil de los emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud Suiza

<b>LIDERAZGO</b>	<b>AUTONOMÍA</b>
Apasionado	Aprende de sus errores
Negociador de problemas	Independiente
Capacidad de entendimiento con los demás	Realiza tareas adicionales
	Tiene tiempo manejable
	Aprovecha habilidades y conocimientos
	Exigente a si mismo
<b>INICIATIVA Y BÚSQUDA DE OPORTUNIDAD</b>	<b>PERSEVERANCIA</b>
Improvisa problemas	Entusiasta
Le gusta nuevos proyectos	Incansable para negociar
Prudente antes los riesgos	Trabaja muchas horas
Fija objetivos alcanzables	Ambicioso y perseverante
Fuerte y perseverante	
Abierto a escuchar	
Disfruta de los retos	
Se emociona con las ideas	
Busca nuevas formas de hacer las cosas	
<b>APRENDIZAJE Y CREATIVIDAD</b>	<b>MOTIVACIÓN</b>
Capacitado	Aceptado en la sociedad
Calidad en lo que realiza	Maneja en tiempo de acuerdo con sus necesidades
Auto educa permanentemente	Dedica tiempo a su familia
Se capacita para mejoramiento continuo	
Original en ideas	
Creativo	
Desafiante de lo tradicional	
<b>RIESGO</b>	<b>PERSONALIDAD</b>

Prudente con los riesgos financieros	Abierto, espontáneo
Responsable con los Riesgos	No es conformista
Prefiere buscar financiamiento	Positivo
Seguridad y garantiza resultados	Colaborador

Fuente: Investigación directa (2018)

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

### **CAPITULO III**

## **ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO DEL PERFIL DEL EMPRENDEDOR EN LOS ECUATORIANOS RESIDENTES EN VAUD SUIZA.**

### 3.1 Proceso de formación del emprendedor ecuatoriano

Para iniciar en un negocio o si ya está establecido, como es el caso de los emprendedores estudiados, lo primero que se debería hacer es vincularse con cámaras, asociaciones del sector, entes gubernamentales, y universidades, que suelen brindar educación continua para emprendedores. Existen cursos de poco costo y de gran ayuda en centros educativos que son para todas las edades con capacidad de entendimiento y existen en diferentes horarios.

El desarrollo de una cultura emprendedora entre los individuos, ya sean hombres o mujeres, jóvenes o de más edad, hace que esté presente en el mundo emprendedor, por tanto, las ideas o iniciativas deben aplicarse tanto a la esfera personal como a la esfera profesional. Para ello se plantea el siguiente proceso de formación, después del análisis de la investigación exploratoria, realizada a los emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud.

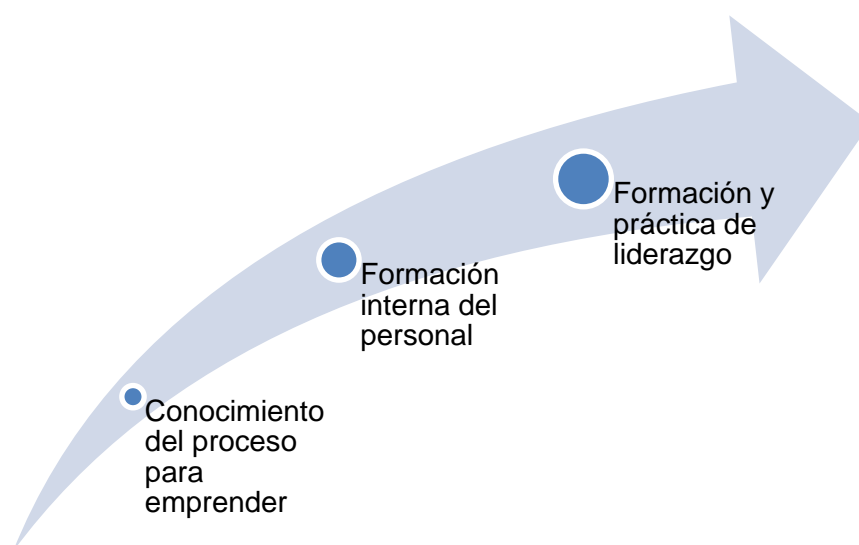


Figura 11. Proceso de formación emprendedor

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

- **Tener conocimiento del proceso para emprender**

Dentro de este proceso de formación se identifica la idea de negocio que es el punto de partida de todo proyecto empresarial, es la elección del tipo de negocio a poner en marcha. La elección de la idea ocupa un lugar importante dentro del proceso de creación y podrá ser

concretada con una actitud personal: ilusión, entusiasmo por crear algo nuevo, por iniciar una aventura que para algunos durará y marcará toda la vida.

Para que la idea de negocio se efectivice es necesario que los promotores sean capaces de implantarla, que proporcione los ingresos suficientes como para cubrir los gastos e inversiones necesarias para su realización y que genere un beneficio que compense el esfuerzo y la dedicación. Adicional a esto, es importante que el emprendedor cumpla un perfil con distintas características, habilidades y conocimientos.

Dentro del proceso emprendedor se puede determinar el siguiente proceso a seguir para general una idea de negocio:



Figura 12: Proceso de formación de idea de negocio

Fuente: (Aje, 2014)

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

Como se detalló en proceso anterior, para genera una idea de negocio, es importante analizar la viabilidad de la misma, tener la información necesaria acerca del mercado que se va a direccionar, y los recursos necesarios que se van a requerir, todo esto con la finalidad de encontrar una oportunidad de negocio y por ende poner en marcha un nuevo emprendimiento que beneficie al mentalizador de la idea y a las personas que conforman y son parte del negocio.

No obstante, una vez obtenido la idea de negocio y verificar que esta se viable es importante dar el siguiente paso para la realización de la misma, por lo que se propone un proceso de ejecución de la idea de negocio como se detalla en la siguiente figura:

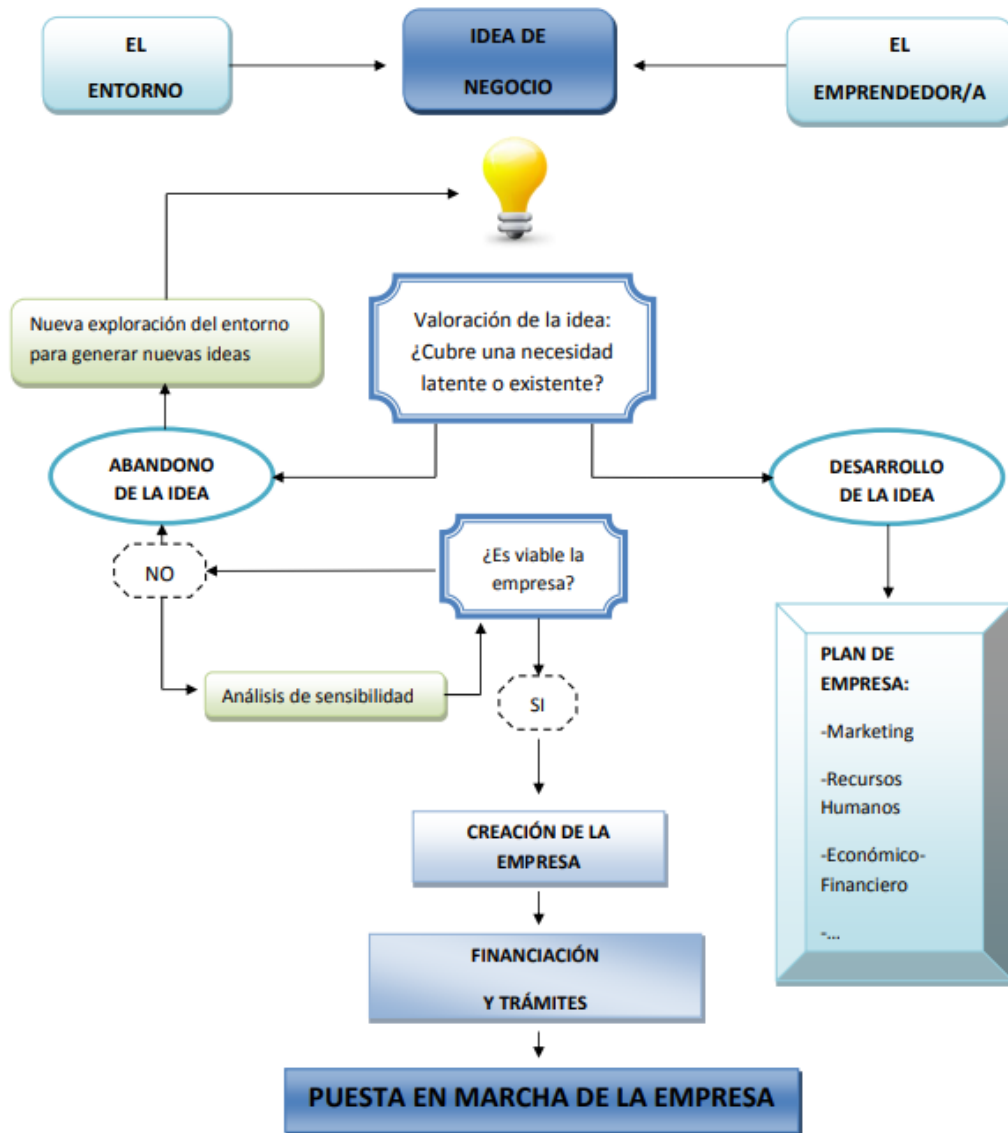


Figura 13. Proceso de ejecución de la idea de negocio

Fuente: (Aje, 2014)

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

- **Formación interna del personal de las empresas, negocios u organizaciones.**

Muchas veces suele ocurrir que la idea de negocio no está vinculada a la formación y experiencia, o que, teniendo experiencia, se carece de formación en dirección de empresas. Todo proceso emprendedor involucrará, desde el comienzo una experiencia de aprendizaje.

Hoy en día, las universidades como la Universidad de Lausanne (UNIL), o el Colegio Politécnico Federal de Lausanne (EPEL) situadas en el cantón de Vaud, dan cursos de capacitación dedicada a emprendedores, donde se puede aprender cómo elaborar un plan de negocios, herramientas de marketing, finanzas, cuestiones tributarias, legales; mantiene activos a los emprendedores mediante cursos, charlas, foros, y cada 3 meses existe la semana del emprendedor gratis y para todo público.

Con las capacitaciones ahí expuestas permiten al emprendedor desarrollar sus habilidades para adaptar el capital humano a los cambios en las empresas u negocios. Esta formación permite a los empleados y emprendedores, participen activamente en la gestión de su carrera y evolucionar como emprendedores.

La formación se llevará a cabo mediante, charlas e intercambio de ideas entre emprendedor y trabajadores, buscando entendimiento para la solución de problemas y necesidades dentro del negocio o proyecto emprendedor.

- **Formación y práctica en liderazgo emprendedor**

El emprendedor levanta el proyecto y entrega toda su energía de manera eficaz, cualificado y apasionado, haciendo realidad su sueño, idea o iniciativa. Aquí se presenta algunas opciones para mejorar o ayudar a crecer la parte de liderazgo que falta reforzar al emprendedor ecuatoriano analizado después de una investigación.

El principal objetivo es alcanzar conocimientos para liderar sin agobios y para ello se presenta algunas pautas que ayuden a capitanear como emprendedores de sus propios negocios.

### **3.2. Mecanismo de acompañamiento y asesoramiento para el fomento del emprendimiento.**

Como primera recomendación para todo emprendedor es que deben tener conocimiento de que los cantones suizos disponen de oficinas para ayudar a los emprendedores en cualquier cuestión, aunque algunas actúan conjuntamente con las de otros cantones. En estas oficinas también les ayudan para aplicar desgravaciones fiscales a las empresas, cómo fomentar la economía desde su eje, entre otras cosas. No obstante, como información

adicional es importante tener en cuenta que muchos instrumentos varían según el cantón de acuerdo con los intereses que existen y el contexto económico de la región.

Como se mencionó anteriormente existen instituciones y organizaciones que ayudan a capacitar al emprendedor en el cantón de Vaud que sirve para los emprendedores ecuatorianos. Cabe indicar que las promociones e indicaciones de cursos llegan de forma gratuita a los correos electrónicos de los residentes en Suiza o a su buzón de correos en los domicilios. También las promociones económicas cantonales proporcionan información anticipada, para todos los interesados en emprendimiento.

- **Servicios de ayuda creativa.**

Existen muchas herramientas y servicios que dan soporte para apoyar al emprendedor durante estas diferentes etapas, como SECO, que respalda la fundación de compañías a través de su portal EasyGov.swiss. que lo realiza vía online; u otras instituciones asociadas que brindan apoyo efectivo.

Así por ejemplo la Agencia Suiza ha establecido programas de entrenamiento específico, que es para todos los emprendedores que deseen actualizarse o mantenerse en aprendizaje, muchas de las mencionadas y otras organizaciones tienen para solicitar asistencia financiera para el inicio, o continuación de negocios o proyectos.

Para hacer frente a varios procedimientos administrativos, existen muchas estructuras de soporte. Incluso pueden, según el caso, ofrecer instalaciones o servicios personalizados en términos ventajosos. Es importante indicar, que el estado suizo no brinda apoyo financiero directo para la creación de nuevos negocios. Solo el seguro de desempleo es una excepción y establece medidas de apoyo para las personas desempleadas que desean iniciar su propio negocio. Sin embargo, las instituciones financieras como se indicó anteriormente, están disponibles para financiar el inicio de negocios o proyectos que ya están establecidas.

Las capacitaciones o ayudas de formación, ofrecen cursos basados en lo siguiente:

- **Creación de empresas**

Cuanto mayor sea la claridad y concreción con que se haya preparado la estrategia empresarial dirigida a establecerse en Suiza, más rápido será el proceso que va desde la

planificación a la constitución en sí. Una vez tomada la decisión de establecerse en Suiza, se puede contar con la ayuda del organismo de fomento económico que corresponda al cantón seleccionado; estos organismos prestan asistencia durante el proceso coordinando localmente el proyecto hasta el inicio de la actividad. Para aclarar cuestiones específicas se dispone también de bancos, empresas consultoras y de fideicomiso, así como de abogados especializados.

El procedimiento de constitución dura entre dos y cuatro semanas, contadas desde el momento en que le entregan la documentación hasta el efecto legal frente a terceros. El plazo puede llegar a reducirse en casos sencillos y dependiendo del cantón en el que se establezca, según Switzerland Global Enterprise (2016).

Necesita conocer cómo va a ser la gestión diaria de una empresa. Un curso de este tipo tiene que proporcionar al alumno los conocimientos generales de lo que es una empresa, así como de todos los elementos que deben considerarse, tanto en el proceso de creación, como en el desarrollo y formalización del proyecto y plan de empresa.

- **Finanzas para no financieros**

Aprender a interpretar y analizar la información financiera para comprender la situación global de la empresa. Además, se obtiene conocimientos y habilidades propias del ámbito financiero que permitan interpretar y comprender la importancia de los números, como afectan críticamente a las operaciones diarias y como relacionarlos con los objetivos del negocio.

Aquí se aprenderá el valor temporal del dinero, el balance de situación, fuentes de financiación a corto plazo: línea de crédito, línea de descuento, crédito comercial. La cuenta de pérdidas y ganancias. Fuentes de financiación a largo plazo. Inversión de productos financieros. Análisis de los estados financieros. Análisis de Inversiones. Módulo de sensibilización medioambiental.

- **Elaboración de un plan de negocio**

De forma general un plan de negocio está compuesto por un plan de marketing, operaciones, recursos humanos, inversiones, plan económico financiero, analiza la estructura legal que debería tener su empresa, y un calendario de ejecución.

Como se mencionó anteriormente existen entidades que brinda capacitaciones a emprendedores, además de existir programas de emprendimiento de manera virtual, en sus idiomas oficiales.

### 3.3 Estrategias de fortalecimiento

Antes de definir las estrategias es importante entender que una estrategia “se constituye en un aspecto muy importante en las decisiones que deben tomar las personas en la que hay recursos de todo tipo que deben ser utilizados en forma óptima para cumplir con las políticas y metas trazadas” Contreras (2013). En relación a esta definición se puede decir que las estrategias son un plan a seguir y si ya existe este plan, replantear las estrategias para fortalecer determinado fin para alcanzar los objetivos planteados.

Por otra parte, el esfuerzo de promover la actividad empresarial en el cantón de Vaud por parte de personas ecuatorianas es para promover efectos positivos en el crecimiento de la economía y generación de empleos no sólo dirigidos a las personas ecuatorianas sino al pueblo suizo.

En contexto, el emprendedor ecuatoriano residente en Vaud cumple casi con todas las cualidades para emprender, sin embargo, es importante darle un valor agregado y una guía a esas cualidades que forman parte del perfil emprendedor mediante estrategias como las que se muestran a continuación:

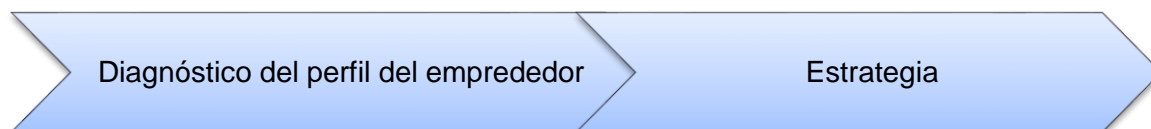


Figura 14. Formulación de la estrategia

Fuente: Investigación

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

Cada una de las opciones propuestas en la estrategia que se plantea en la actual investigación, se derivan directamente de la caracterización específica de los emprendedores del cantón Vaud, información obtenida a partir del procesamiento de la encuesta.

Tabla 5: Estrategia General para emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud

<b>Estrategia</b>	<b>Actividades</b>	<b>Recursos</b>	<b>Responsable</b>	<b>Tiempo ejecución</b>
Motivar a beneficiarse de las enseñanzas y aprendizajes gratuitos que existen en el cantón de Vaud para los emprendedores	Crear grupos de comunicación mediante medios tecnológicos. Realizar charlas, conferencias y trabajos en grupo en español.	Materiales	Convenio con: -Universidad de Lausanne UNIL cantón Vaud. -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, - Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite Asociación de ayuda a hispanohablantes, en Lausanne Vaud.	6 meses
Evaluarlos para medir el rendimiento después de los 6 meses propuestos, mediante ejercicios, encuestas.	Puesta en práctica, a través de: ferias, concursos, retos y premios.	Materiales y económicos	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, - Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite	1 semana

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

La estrategia diseñada es para motivar a los emprendedores ecuatorianos del cantón Vaud, a beneficiarse y participar de los cursos, conferencias y charlas impartidas por las instituciones suizas para emprender, que son de forma gratuita. También se diseñan charlas, conferencias y trabajos en grupo en español, debido a que algunos emprendedores se les dificulta entender en francés.

Luego de los 6 meses propuestos de retroalimentación, se realizará una evaluación para medir el desenvolvimiento y aprendizaje, mediante ejercicios, encuestas, intercambio de opiniones.

Finalmente se procederá a la práctica, mediante ferias, concursos, retos y premios, para estos actos tendrán el apoyo y ayuda de las organizaciones indicadas, que se ocuparán de obtener los respectivos permisos, lugares y tiempo para llevar a cabo esta práctica para los emprendedores ecuatorianos.

- **Liderazgo**

El liderazgo es una característica muy relevante del emprendedor ecuatoriano, como se evidenció en las respuestas ofrecidas en el cuestionario correspondiente al bloque de esta categoría. En ellas se pudo constatar que las respuestas predominantes apuntan a un ejercicio de sus funciones acordes a las necesidades del negocio y es capaz de tomar decisiones acertadas. Para la adecuada formación del liderazgo es necesario seguir los siguientes pasos:



Figura 15. Proceso de formación  
 Fuente: Elaboración propia  
 Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

Según los resultados obtenido de la investigación se determinó que dentro de la característica de liderazgo se reflejan las siguientes cualidades:

Tabla 6: Liderazgo

<b>LIDERAZGO</b>
Apasionado
Negociador de problemas
Capacidad de entendimiento con los demás

Fuente: Encuesta  
 Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

El emprendedor que tenga como característica el liderazgo también deberá ser apasionado con las cosas que va a emprender, ser un buen negociador ante los problemas existentes y

tener la capacidad de entender y hacerse entender por los demás, en referencia a esto se fija la siguiente estrategia:

- Desarrollar las habilidades de liderazgo mediante el trabajo en equipo con las personas que conforma el negocio.
- Fijar metas que desea alcanzan con la puesta en marcha el negocio y si ya tiene el emprendimiento establecido evaluar el cumplimiento de las metas fijadas.

Tabla 7: Plan de acción – Liderazgo

<b>Estrategia</b>	<b>Actividades</b>	<b>Recursos</b>	<b>Responsable</b>	<b>Tiempo ejecución</b>
Desarrollar las habilidades de liderazgo mediante el trabajo en equipo con las personas que conforma el negocio	-Realizar una reunión con las personas involucradas. -Socializar con los emprendedores. -Realizar actividades creativas para desarrollar las habilidades.	Humanos Materiales	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, -Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite	1 mes
Fijar metas que desea alcanzan con la puesta en marcha el negocio y si ya tiene el emprendimiento establecido evaluar el cumplimiento de las metas fijadas.	-Desarrollar un taller actitudinal y práctico de cómo fijar estrategias para los nuevos emprendedores. -Capacitar a los emprendedores ya posicionados a evaluar y verificar si se cumplen o no las metas y objetivos fijados.	Humanos Materiales	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, -Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite	1 mes

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

## **Autonomía**

Para alcanzar un grado de autonomía en el perfil del emprendedor ecuatoriano, este debe tener las siguientes destrezas:

Tabla 8: Autonomía

<b>AUTONOMÍA</b>
Aprende de sus errores
Independiente
Realiza tareas adicionales
Tiene tiempo manejable
Aprovecha habilidades y conocimientos
Exigente a si mismo

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

El aprender de los errores cometidos genera gran confianza en un emprendedor, pues le permite desarrollar mayormente sus conocimientos y para no reincidir en los mismos errores creando así un alto nivel de autonomía en el emprendedor ecuatoriano; por otra parte, el ser independiente, esforzarse más de lo normal con tareas adicionales mediante el manejo de tiempos también es clave para desarrollar la autonomía, además, el aprovechar las habilidades, los conocimientos ya adquiridos y el exigirse a sí mismo. Con esta explicación se establecen las siguientes estrategias a fortalecer el perfil del emprendedor:

- Establecer sus propias normas y sustentarse con eso a la hora de tomar decisiones.
- Realizarse una autoevaluación para medir su nivel de autonomía dentro del negocio.

Tabla 9. Plan de acción – Autonomía

<b>Estrategia</b>	<b>Actividades</b>	<b>Recursos</b>	<b>Responsable</b>	<b>Tiempo ejecución</b>
Establecer sus propias normas y sustentarse con eso a la hora de tomar decisiones.	-Elaborar un manual para guiar al emprendedor en la toma de decisiones	Materiales	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, -Embajada de Ecuador en	2 mes

			Berna - Fraternite	
Realizarse una autoevaluación para medir el nivel de autonomía del emprendedor dentro del negocio.	-Evaluar mediante encuestas a los emprendedores de la zona.	Materiales	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, -Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite	2 semanas

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

- **Iniciativa y búsqueda de oportunidades**

Para iniciar o buscar una oportunidad de negocio es significativo aplicar técnicas de creatividad y emplear todo los conocimientos y habilidades, entre estos se encuentran:

Tabla 10: Iniciativa y búsqueda de oportunidades

<b>INICIATIVA Y BÚSQUEDA DE OPORTUNIDAD</b>
Improvisa problemas
Le gusta nuevos proyectos
Prudente antes los riesgos
Fija objetivos alcanzables
Fuerte y perseverante
Abierto a escuchar
Disfruta de los retos
Se emociona con las ideas
Busca nuevas formas de hacer las cosas

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

Para que la iniciativa y la búsqueda de oportunidades de negocio sea más fácil es importante que el emprendedor tenga la firme decisión para iniciar un proyecto, tome riesgos, se fije objetivos alcanzables, tenga una personalidad fuerte y perseverante, saber

escuchar las diversas alternativas de negocios y sobre todo estar dispuesto asumir retos, plantearse ideas innovadoras que permitan crear nuevos emprendimientos.

- Elaborar un plan de empresa con actividades específicas que guíen adecuadamente la formación del negocio.
- Conocer las necesidades de la población del cantón Vaud con el fin de satisfacer dichas necesidades mediante la creación de un negocio.

Tabla 11: Plan de acción – Iniciativa y búsqueda de oportunidades

<b>Estrategia</b>	<b>Actividades</b>	<b>Recursos</b>	<b>Responsable</b>	<b>Tiempo ejecución</b>
Elaborar un plan de empresa con actividades específicas que guíen adecuadamente la formación del negocio.	-Emitir una capacitación a los emprendedores sobre la realización de un plan de negocios para guiarles de forma técnica acerca del negocio.	Materiales Económicos	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, -Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite	1 mes
Conocer las necesidades de la población del cantón Vaud con el fin de satisfacer dichas necesidades mediante la creación de un negocio.	-Realizar una recolección de datos de las necesidades de la población -Formar una base de datos de la información recolectada. -Emitir y socializar la información con los emprendedores ecuatorianos.	Materiales Económicos	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, -Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite	2 meses

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

- **Perseverancia**

La perseverancia es uno de los factores de éxito de un emprendedor, pues con esto se logran cumplir metas y objetivos a pesar de los distintos obstáculos que se presenten y para cumplir con esta característica es necesario tener las siguientes cualidades:

Tabla 42: Perseverancia

<b>PERSEVERANCIA</b>
Entusiasta
Incansable para negociar
Trabaja muchas horas
Ambicioso y perseverante

Fuente: Encuesta  
 Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

Como se observa en la tabla, para llegar a ser perseverante, el emprendedor ecuatoriano debe ser entusiasta, trabajar muy duro y largas horas en su negocio y principalmente ser ambicioso para alcanzar el éxito. Con estos antecedentes se plantean las siguientes estrategias para fortalecer el perfil emprendedor:

- Diseñar un plan de actividades del emprendimiento durante un periodo determinado, para después poder evaluar y medir su cumplimiento, en base a esto tomar decisiones y acciones correctivas.
- Identificar sus puntos fuertes y débiles que posee como emprendedor.

Tabla 13: Plan de acción – Perseverancia

<b>Estrategia</b>	<b>Actividades</b>	<b>Recursos</b>	<b>Responsable</b>	<b>Tiempo ejecución</b>
Diseñar un plan de actividades para mejorar el emprendimiento, evaluar y medir su cumplimiento, en base a esto tomar decisiones y acciones correctivas.	-Elaborar el plan con la ayuda de los estudiantes de la Universidad de Lausanne. -Coordinar una reunión con los emprendedores ecuatorianos y las entidades de apoyo, para seguir el plan de	Materiales Económicos	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, -Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite	1 mes

	actividades.			
Identificar sus puntos fuertes y débiles que posee como emprendedor.	-Evaluar la situación actual en la que se encuentra el emprendedor ecuatoriano a través de una observación a las actividades diarias del emprendedor.	Materiales Económicos	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, -Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite	1 mes

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

- **Aprendizaje y creatividad**

La creatividad que tiene cada emprendedor es una destreza adherente, que con el tiempo se va desarrollando mediante el aprendizaje adquirido en el día a día, no obstante, para esto se debe poseer las siguientes cualidades:

Tabla 14: Aprendizaje y creatividad

<b>APRENDIZAJE Y CREATIVIDAD</b>
Capacitado
Calidad en lo que realiza
Auto educa permanentemente
Se capacita para mejoramiento continuo
Original en ideas
Creativo
Desafiante de lo tradicional

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

Para desarrollar apropiadamente la creatividad del emprendedor y su aprendizaje, es conveniente que estas personas estén capacitadas y se auto eduquen de manera permanente, con el fin de desarrollar la capacidad de originar ideas nuevas e innovadoras y destacar la creatividad que le permitan al emprendedor brindar a sus clientes producto o servicio de calidad. En base a esto se fijan las siguientes estrategias:

- Recibir capacitaciones constantes; aprovechar los cursos y capacitaciones que brinda las entidades suizas que generalmente son gratuitas.
- Con la generación de nuevas ideas brindar a los clientes productos de calidad.

Tabla 15: Plan de acción – Aprendizaje y creatividad

<b>Estrategia</b>	<b>Actividades</b>	<b>Recursos</b>	<b>Responsable</b>	<b>Tiempo ejecución</b>
Recibir capacitaciones constantes; aprovechar los cursos y capacitaciones que brinda las entidades suizas que generalmente son gratuitas.	-Coordinar lugar, tema, y fecha para las capacitaciones a los emprendedores con las instituciones de apoyo. -Publicar la capacitación con el fin de receptar la mayor parte de emprendedores ecuatoriano.	Materiales Económicos	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, -Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite	1 mes
Con la generación de nuevas ideas brindar a los clientes productos de calidad.	-Crear una asociación de emprendedores ecuatorianos con el fin de intercambiar información valiosa y fortalecer el emprendimiento en Vaud Suiza.	Materiales Económicos	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, -Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite	2 semanas

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

### • **Motivación**

La motivación en si es un factor netamente clave para formar un emprendedor exitoso, puesto que, esta característica se asocia más al desarrollo personal de los individuos, permitiendo de esta manera cumplir con lo que se propone.

Las principales motivaciones para emprender serían:

- emprender en un país con economía estable y altamente capacitado.
- Aprovechar la oportunidad de idea.
- Aprovechar la ayuda de financiamiento
- La ayuda de capacitación para emprendedores de acuerdo a las necesidades.
- Ser independiente y libre.

Tabla 16: Motivación

<b>MOTIVACIÓN</b>
Aceptado en la sociedad
Maneja en tiempo de acuerdo con sus necesidades
Dedica tiempo a su familia

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

Las cualidades antes indicadas en la tabla para desarrollar la motivación en el emprendedor muestran que el ecuatoriano se motiva cuando es aceptado por la sociedad suiza, se maneja y controla su tiempo acorde a las necesidades que posee y sobre todo su mayor motivación es dedicarle tiempo a la familia con la que convive en este país. No obstante, se plantea las siguientes estrategias para fortalecer la motivación en el emprendedor ecuatoriano:

- emprender un negocio para ofertar más y mejores oportunidades de vida a los compatriotas ecuatorianos residentes en el cantón Vaud de Suiza.
- Generar una idea de negocio como meta personal y como método de sobrevivencia en un país foráneo.

Tabla 17: Plan de acción – Motivación

<b>Estrategia</b>	<b>Actividades</b>	<b>Recursos</b>	<b>Responsable</b>	<b>Tiempo ejecución</b>
Emprender un negocio para ofertar más y mejores oportunidades de vida a los compatriotas ecuatorianos residentes en el cantón Vaud de Suiza.	-Incentivar a través de cursos, a los pobladores ecuatorianos residentes en Vaud de Suiza, para que inicien un emprendimiento no solo en beneficio propio, sino también, en colaboración de otros compatriotas.	Materiales Económicos	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, -Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite	1 mes
Generar una idea de negocio como meta personal y como método de sobrevivencia en un país foráneo.	-En las capacitaciones emitidas, impulsar a los ecuatorianos a generar emprendimientos innovadores y sobre todo generar fuentes de ingresos económicos para los propios emprendedores.	Materiales Económicos	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, -Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite	1 mes

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

- **Riesgo**

El riesgo forma parte de la formación de un emprendedor, ya que, si no decide correr el riesgo de emprender un negocio no sabrá qué tan buena fue su idea o iniciativa, sin embargo, al no resultar el negocio como se espera, el emprendedor conseguirá experiencia y podrá intentarlo de nuevo, pero ya con una mentalidad positiva y decidido afrontar los riesgos.

Tabla 18: Riesgo

<b>RIESGO</b>
Prudente con los riesgos financieros
Responsable con los Riesgos
Prefiere buscar financiamiento
Seguridad y garantiza resultados

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

Dentro de la característica del riesgo es importante tomar en cuenta las posibles amenazas que puedan perjudicar el emprendimiento, ser prudente especialmente en el ámbito financiero pues es una de las partes más sensibles de un negocio y afrontar con gran responsabilidad los riesgos que se presenten.

- Formar un listado de los posibles riesgos que se puede tener en la iniciación de un emprendimiento o de aquellos negocios que ya están establecidos.
- Elaborar un plan de contingencias para mitigar los posibles riesgos que se presenten en el emprendimiento.

Tabla 19: Plan de acción – Riesgo

<b>Estrategia</b>	<b>Actividades</b>	<b>Recursos</b>	<b>Responsable</b>	<b>Tiempo ejecución</b>
Formar un listado de los posibles riesgos que se puede tener en la iniciación de un emprendimiento o de aquellos negocios que ya están establecidos.	-Elaborar una lista de riesgos inminentes sobre la implementación del emprendimiento a través de las investigaciones de los estudiantes de la Universidad de Lausanne. -Dar a conocer esta lista en las capacitaciones que se desarrollan para los emprendedores ecuatorianos.	Materiales Económicos	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, -Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite	1 mes

Elaborar un plan de contingencias para mitigar los posibles riesgos que se presenten en el emprendimiento.	-Con los datos obtenidos de la investigación de los posibles riesgos de iniciar un emprendimiento; se desarrollará un plan que guie el enfrentamiento contra los riesgos que se presenten. -Este plan tendrá, acciones a seguir, indicadores, y que actividades a realizar paso a paso para mitigar el riesgo.	Materiales Económicos	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, -Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite	2 meses
--	---	-----------------------	--	---------

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

- **Personalidad**

La personalidad de un emprendedor es fundamental como parte esencial del perfil, pues en realidad es el espíritu de cada persona que le impulsa a realizar cosas innovadoras y a partir de ahí surge el éxito de un emprendimiento.

Tabla 20: Personalidad

<b>PERSONALIDAD</b>
Abierto, espontáneo
No es conformista
Positivo
Colaborador

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

En relación a la personalidad del emprendedor ecuatoriano en Vaud, se distingue por que estas personas son abiertas, espontáneas, positivas y colaboradores, es decir, son individuos no conformistas y aprovechan todo tipo de oportunidad. Para fortalecer la personalidad de un emprendedor será necesario aplicar las siguientes estrategias:

- Clasificar las cualidades exactas que posee el emprendedor para definir de mejor manera la personalidad que posee y con esto tomar una decisión para conocer si la persona es apta o no para iniciar o dirigir un negocio.
- Desarrollar la personalidad a través de la combinación de capacidades que permitan crear oportunidades de negocios.

Tabla 21: Plan de acción – Personalidad

<b>Estrategia</b>	<b>Actividades</b>	<b>Recursos</b>	<b>Responsable</b>	<b>Tiempo ejecución</b>
Clasificar las cualidades exactas que posee el emprendedor para definir de mejor manera la personalidad que posee y con esto tomar una decisión para conocer si la persona es apta o no para iniciar o dirigir un negocio.	-Aplicar un test de evaluación a los emprendedores ecuatorianos. - Clasificar a los emprendedores aptos. -Capacitar a los emprendedores con dificultades de dirigir un negocio.	Materiales Económicos Humanos	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, -Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite	1 mes
Desarrollar la personalidad a través de la combinación de capacidades que permitan crear oportunidades de negocios.	-Realizar una capacitación sobre el desarrollo de habilidades para emprendedores.	Materiales Económicos	Convenio con: -La Asociación de Ecuatorianos en Lausanne cantón de Vaud, -Embajada de Ecuador en Berna - Fraternite	2 meses

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Nieves Melanea Maza Tandazo

## CONCLUSIONES

El emprendimiento, como actividad económica, constituye uno de los factores más dinámicos que estimulan las actividades productivas de mayor valor agregado, desarrollo económico y social, al igual que el capital físico, el capital financiero y el capital humano. Desde esta perspectiva, el emprendedor, en todas sus dimensiones, es una fuente de crecimiento, ya que permite generar desarrollo sustentable y riqueza.

Para ello, en primera instancia, debe garantizarse el éxito de los proyectos, en lo cual inciden una serie de categorías y competencias imprescindibles, definidas por varios autores, cuya sistematización forma parte de este estudio, y que constituyó la base para definir las características particulares de los emprendedores ecuatorianos en el cantón Vaud, de Suiza.

A partir de este ejercicio investigativo se pudo constatar el alto desarrollo de las características personales congruentes con el emprendimiento. En ese sentido destacan: la pasión por emprender algo, son muy eficientes, independientes, arriesgados, les gusta los retos, perseverantes, son desafiantes.

De esta manera se nota los niveles de autonomía, capacidad para la toma de decisiones, comportamientos por la responsabilidad y capacidad imaginativa y creativa, aspectos fundamentales para el desarrollo de emprendimiento.

En cuanto a las variables demográficas, indica que los hombres son los que más se inclinan a emprender, con una educación secundaria, y también indica la investigación que los jóvenes de 25 años en adelante están creando sus propias fuentes de trabajo en dicho cantón.

Estas particularidades permiten establecer una caracterización de los emprendedores ecuatorianos, en la que destaca el nivel de compromiso, el conocimiento de la importancia de la superación y la falta de temor ante los cambios y los riesgos inherentes a esta actividad.

Es significativo también el modo en que asumen el liderazgo, que consideran importante asociado a la independencia, y aunque en su mayoría no se consideran como una referencia para sus empleados, en la práctica ejercen de manera que sí incentivan el trabajo y la superación.

Una de las características generales distintivas de este grupo es la negativa casi mayoritaria ante la perspectiva de solicitar un préstamo, lo que indica altos niveles de planificación y gestión administrativa.

Todas estas cuestiones apuntan a características psicológicas muy relacionadas con las competencias para los emprendedores, entre las que destaca la perseverancia, pero particularmente las capacidades de adaptación. Esto puede inferirse no sólo a partir de las respuestas ofrecidas directamente en las encuestas, sino que se desprende del hecho de asumir el emprendimiento en un contexto económico y cultural no habitual, aun quienes sobrepasan los 40 años; contribuir a su propio desarrollo y el de otros, generar riquezas y entender la complejidad del proceso, a partir de su independencia económica y la intención de mantener esta actividad como principal. Esta circunstancia puede ser el principal factor que motive a los jóvenes a emprender en sus propios proyectos, aun cuando exista algún antecedente familiar en un proyecto diferente.

A partir de esta delimitación, que muestra esencialmente las fortalezas de los emprendedores ecuatorianos en el cantón Vaud para tal actividad, fue posible también detectar las cuestiones que ameritan acciones para reforzar las principales competencias.

En ese sentido, la estrategia planteada tiene entre sus aportes principales, la posibilidad de adecuarse a las características y contexto específicos, de manera que genere una contribución efectiva a la transformación de aquellas prácticas que atentan contra el éxito de los proyectos de emprendimiento en la población estudiada.

No se trata de una estrategia global, sino pormenorizada por cada una de las categorías estudiadas, lo que favorece su implementación de acuerdo a las necesidades, no sólo grupales, sino incluso individuales.

## RECOMENDACIONES

Luego de la evaluación y conclusión del estudio del perfil emprendedor ecuatoriano se plantean las siguientes recomendaciones:

- Socializar entre los emprendedores los resultados de la presente investigación entre la población sujeto de estudio, de manera que contribuya a un mejor conocimiento de las prácticas conducentes a un proyecto de emprendimiento exitoso, en relación con las competencias necesarias para ello.
- Extender el proceso de socialización de estos resultados a otros cantones suizos donde existan emprendedores ecuatorianos, de manera que sirva de experiencia y aprendizaje en relación con las propias percepciones personales a la hora de ejercer esta actividad. Para ello se tomará en cuenta también la particularidad de la existencia de normativas diferentes por regiones en lo concerniente a los procesos de creación de empresas.
- Socializar la propuesta de estrategia para potenciar las competencias emprendedoras, a partir de la necesidad detectada de mejorar algunas categorías que repercuten en la capacidad de emprendimiento, y en su mantenimiento efectivo.
- Realizar seguimientos regulares a la evolución de los emprendimientos estudiados, para analizar el impacto de la estrategia propuesta en los casos en los cuales se haya asumido como práctica las recomendaciones realizadas.
- Tomar en cuenta las particularidades culturales, económicas y políticas en caso de replicar el estudio en contextos diferentes.
- Generar redes de colaboración que permitan no sólo la socialización de experiencias de apoyo mutuo, sino contribuir al desarrollo de destrezas y competencias para el emprendimiento.
- Tomar en consideración este estudio para investigaciones posteriores sobre el tema.

- Considerar, a partir de estos resultados presentados, indagaciones posteriores que consideren la transversalización de las dificultades culturales en los procesos de adaptación a contextos lingüísticos diferentes, y su incidencia en los modos en que se expresan, desarrollan y transmiten las competencias emprendedoras al interior de las comunidades de ecuatorianos emigrantes.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aje. (2014). *Creacion de empresas*. Andalucia, Madrid: Andalucia Jovenes Empresarios.
- Bellcochio, M. (2010). *Educación basada en competencias y constructivismo*. México: Anuies.
- Bentolila, C., Crisafulli, L., Mir, D., & Rabacedas, H. (Noviembre de 2014). *Emprendiendo*. Obtenido de herramientas para emprendedores en formación: <http://www.multimedia.cba.gov.ar/pdf>
- Berger, P., & Luckmann, T. (2001). *La Construcción Social de la Realidad*. Buenos Aires: Talleres Gráficos Color Efe.
- Carrasco, I., & Castaño, M. (2008). *El emprendedor Schumpeteriano y el contexto social disponible*. Obtenido de Revista: <http://www.revistasice.com>
- Céspedes, M. (2011). *El Perfil Humano del Emprendedor*. Valencia: Copyright.
- Chandler, G., & Lyon, D. (2001). Methodological Issues in Entrepreneurship Research. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 101-113.
- Contreras, E. (2013). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica. *Pensamiento & Gestión*, 152-181.
- Coscujuela, M. (2012). *Propuestas educativas para la formación de mentalidades emprendedoras en la etapa de Primaria*. Barcelona, España: Universidad Internacional de La Rioja.
- Delgado, M., Gómez, L., Romero, A. M., & Vázquez, E. (2007). Determinantes sociales y cognitivas en el espíritu emprendedor. *Un estudio exploratorio entre estudiantes argentinos*. Madrid.
- Escobar, M. (2005). *Las competencias laborales*. Estudios Gerenciales.
- Espíritu, R., González, R., & Alcaraz, R. (07 de Noviembre de 2012). *Desarrollo de competencias emprendedoras*. Obtenido de Un análisis explicativo con estudiantes Universitarios: <http://www.dx.doi.org>
- Gámez, J. (2009). Aproximación a los modelos de emprendimiento. 18. Bogotá.
- (2016). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador*. Quito: Offset Abad.
- Gómez, G. (2006). *Son Iguales Todas Las Empresas Familiares*. Bogotá : Norma.
- Lèvy, C. (2003). *Gestión de las competencias*. Barcelona: Gestión 2000.
- McClelland, D. (1987). *Human Motivation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Méndez, R. (2002). *Innovación y desarrollo territorial*. Santiago: Eure.

- Mises, L. (1995). *Libro en línea*. Obtenido de Relativismo Epistemológico en las Ciencias de la Acción Humana: <http://ebookbrowse.net>
- Montoya, M. (2014). Perfil para emprender e innovar. *Stagiaire à l'Université de Lorraine-Peel*, 7.
- Morris, M., & Schindehutte, M. (2005). Entrepreneurial values and the ethnic enterprise: an examination of six subcultures. *Journal of Small Business Management*, 474-476.
- Orejudo, S., Royo, F., Soler, J., & Aparicio, L. (2014). *Inteligencia emocional y bienestar "El desarrollo de competencias de empleabilidad en jóvenes en riesgo de. Zaragoza - España: Universidad de Zaragoza.*
- Orrego, C. (2009). *Fenomenología y Emprendimiento*. Barranquilla: Uninorte.
- Pereda, S., & Berrocal, F. (2001). *Gestión de recursos humanos por competencias*. Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.
- Pérez, S., Hidalgo, Á., Valaguer, S., & Pérez, E. (2007). *Emprendimiento Económico y Social en España. Guía de Recursos*. Madrid: Instituto de la Juventud.
- Portilla Linares, H. (Marzo de 2010). Monografía de Emprendimiento. *Monografía presentada como requisito para optar al Título de Administración de Empresas*. Bogotá.
- Pulido, U., Díaz Casero, J., & Hernández Mogollón, R. (2007). Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. *Revista investigaciones Europeas*, 1-2.
- Rangel, O., Alvarado, M., & Sierra, E. (2016). El perfil emprendedor como catalizador de la innovación en los jóvenes del departamento de la Guajira. *Omnia*, 71-86.
- Robbins, S. P., & Decenzo, D. A. (2009). *Fundamentos de Administración. Conceptos Esenciales y Aplicaciones*. México: Pearson Prentice Hall.
- Rodríguez, D., & Vega, J. (2015). *La educación para el emprendimiento en el sistema educativo español*. Madrid: Estudio Redie.
- Sánchez, M., & Almagro, L. (2005). Perfil psicológico del autoempleado. *Universidad Complutense de Madrid*. Madrid.
- Sarasvathy, & Saras, D. (2003). *ELEMENTS OF ENTREPRENEURIAL EXPERTISE*. Obtenido de EFFECTUATION :ELEMENTS OF ENTREPRENEURIAL EXPERTISE: <http://www.cdm.epfl.ch>
- Stevenson, H., & Jarillo, J. (1990). *A Paradigm of Entrepreneurship Research*. Obtenido de Strategic Management Journal: <http://immagic.com>

- Suárez, J., & Pedrosa, I. (2016). Evaluacion de las perosnas emprendedoras. *Papeles del Psicólogo*, 62-68.
- Switzerland Global Enterprise. (2016). *Guía para invertir en Suiza*. Lausana: Escuela Politécnica Federal de Lausana EPFL, Lausana.
- Switzerland-GEM Global Entrepreneurship Monitor*. (2016/2017). Obtenido de Entrepreneurial Behaviour and Attitudes: <http://www.gemconsortium.org>
- Tobón , S., Pimienta Prieto, J., & García, J. A. (2010). *Aprendizaje y Evaluación de Competencias*. México: Pearson Educación.

## **ANEXOS**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**

*La Universidad Católica de Loja*

**ENCUESTA**

No. 1

Nombre

encuestadora:

Nieves

Maza.....

**Objetivo:** La presente encuesta ha sido diseñada con el objeto de identificar las principales características y perfil que tienen los emprendedores ecuatorianos en el cantón de Vaud Suiza.

Por favor seleccione la respuesta que le corresponda con una X de acuerdo a lo que se le solicite, muchas gracias.

**1. Información general**

Edad: 48		Sexo: Femenino ( ) Masculino ( X )	
Nivel de instrucción: Primario ( ) Secundario ( ) Tercer nivel ( X ) Cuarto nivel ( )			
¿Posee título de empresario? Si ( X ) No ( )		Años de trabajo como empresario: <u>16</u>	
Rama de negocio en el que se desenvuelve: Restauración	Tiempo de su negocio: 5	No. de empleados: 8	
Su negocio es: Unipersonal ( ) Familiar ( X ) Asociación ( )			
¿Ha realizado cursos de emprendimiento? Si ( X ) No ( )			

**PERFIL EMPRENDEDOR**

*Para dar respuesta a las siguientes afirmaciones elija: la opción 1 si está totalmente en desacuerdo hasta 5 si está totalmente de acuerdo, considerando su nivel de afinidad para cada afirmación presentada. Por ejemplo:*

<i>Totalmente en desacuerdo</i>	<i>Neutro</i>	<i>Totalmente de acuerdo</i>
1	3	5
2	4	

		Total desacuerdo			Total acuerdo	
		1	2	3	4	5
1	Soy apasionado cuando me gusta algo				X	X
2	Siempre he sido considerado como líder	X	X			
3	Consigo fácilmente que la gente se identifique con mis objetivos			X		
4	Para mí es muy fácil reclutar, supervisar y delegar funciones a un grupo de personas	X	X			
5	Inspiro, aliento y motivo a mis empleados			X		
6	Siempre respondo de forma eficiente a los problemas o situaciones que se presentan día a día			X		
7	Normalmente, la gente se toma en serio lo que digo			X		
8	Me entiendo fácilmente con las personas por muy diferentes que ellas sean	X	X			
9	Si se presentan problemas con clientes o proveedores, siempre busco negociar la solución para ganar los dos				X	X

## BLOQUE II: Autonomía

		Total desacuerdo			Total acuerdo	
		1	2	3	4	5
10	Siempre busco soluciones por mi propia cuenta a los problemas			X		
11	Analizo mis errores para aprender de los mismos				X	X
12	No me gusta depender de nadie en el trabajo				X	X
13	Me gusta hacer las cosas a mi manera			X		
14	Puedo realizar tareas adicionales personales.				X	X
15	No suelo recibir o pedir ayuda de otros	X	X			
16	Me permite manejar el tiempo ajustándolo a mis necesidades			X		
17	Aprovecho más mis habilidades y conocimientos				X	X

1 8	Puedo obtener más ingresos que siendo un asalariado			X		
1 9	Siempre he sido auto organizado	X	X			
2 0	Soy independiente y me exijo yo mismo resultados y productividad				X	X
2 1	Considero que los resultados que obtengo dependen solamente de mi	X	X			
2 2	Trabajo en esto mientras me consigo un trabajo con salario fijo.	X	X			
2 3	Ser un emprendedor implica más ventajas que desventajas para mi				X	X

### BLOQUE III: Iniciativa y búsqueda de oportunidad

		Total desacuerdo				Total
		acuerdo				
		1	2	3	4	5
2 4	Ante planes cambiantes puedo improvisar con facilidad	X	X			
2 5	Me gusta ingresar en nuevos proyectos				X	X
2 6	Yo continuo el negocio de mis familiares			X		
2 7	No me gusta arriesgarme al tomar decisiones	X	X			
2 8	Si me fijo objetivos de pequeño alcance, obtendré resultados sin dificultad				X	X
2 9	El éxito es cuestión de un trabajo fuerte y perseverante				X	X
3 0	Me gusta escuchar las críticas sobre mi trabajo y aprender de ellas				X	X
3 1	Disfruto de los retos				X	X
3 2	No hay nada más emocionante que ver cómo mis ideas se vuelven realidad				X	X
3 3	Siempre busco nuevas formas de hacer las cosas				X	X
3 4	Existe apoyo en financiamiento y asesoría para el emprendimiento				X	X

### BLOQUE IV: Perseverancia

		Total desacuerdo				Total
		acuerdo				
		1	2	3	4	5
3 5	Si tengo que repetir y repetir procesos para conseguir lo quiero, lo hago con entusiasmo				X	X
3 6	Siempre que me comprometo a algo, lo cumplo correctamente			X		
3 7	No me rindo con facilidad si algún cliente me dice que "no"			X		
3 8	Me considero una persona ambiciosa y perseverante				X	X
3 9	Un emprendedor trabaja demasiadas horas			X		

### BLOQUE V: Aprendizaje y creatividad

		Total desacuerdo				Total
		acuerdo				
		1	2	3	4	5
4 0	Para mi trabajo he tenido que tomar muchos cursos de capacitación				X	X
4 1	Busco siempre la calidad en lo que realizo				X	X
4 2	Estoy auto-educándome permanentemente			X		
4 3	Las capacitaciones me permiten desarrollar mis habilidades y me enseñan a ser líder				X	X
4 4	El entorno en el que me desenvuelvo me facilita el proceso de emprender				X	X
4 5	Suelo tener ideas originales			X		
4 6	Veo posibilidades creativas en cada cosa que hago			X		
4 7	Me encanta desafiar lo tradicional				X	X

### BLOQUE VI: Motivación

		Total desacuerdo				Total
--	--	------------------	--	--	--	-------

		acuerdo				
		1	2	3	4	5
48	Los emprendedores son bien vistos por la sociedad				X	X
49	Mi motivación en mi labor es hacer mucho dinero			X		
50	Una motivación importante en el trabajo es poder manejar el tiempo a mi conveniencia			X		
51	Es muy importante para mi poder atender a mis hijos o familia en el tiempo que tengo en el trabajo				X	X
52	Un emprendedor obtiene más ingresos que un asalariado			X		

### BLOQUE VII: Riesgo

		Total desacuerdo					Total
		acuerdo					
		1	2	3	4	5	
53	No temo a los riesgos financieros	X	X				
54	Prefiero desarrollar en el trabajo solamente temas en los tengo mayor experiencia y conocimientos	X	X				
55	Prefiero compartir la responsabilidad con otras personas	X	X				
56	Cuando tengo una necesidad de dinero para el trabajo busco financiamiento				X		X
57	Me gusta la seguridad y garantizar siempre los resultados				X		X
58	Existe demasiada burocracia al momento de crear una nueva empresa	X	X				

### BLOQUE VIII: Personalidad

		Total desacuerdo	Total
--	--	------------------	-------

		acuerdo				
		1	2	3	4	5
59	Soy muy abierto y me gusta hablar con las personas				X	X
60	Me conformo con lo que tengo y no busco complicaciones	X	X			
61	Soy muy prudente en mis actos			X		
62	Soy muy ordenado con mis cosas			X		
63	Soy una persona positiva				X	X
64	Soy emprendedor porque me permite ayudar a otras personas				X	X
65	Cuando me siento triste, tengo mucha energía	X	X			

¡Gracias por su colaboración!



**CONSEIL D'ETAT**

Château cantonal  
1014 Lausanne  
Office fédéral de la justice  
Office fédéral du registre du commerce  
OFRC  
Bundesrain 20  
3003 Berne  
Via email : ehra@bj.admin.ch  
Réf. : MFP/15013460 Lausanne, le 5 avril 2013

**Modification du code des obligations (Droit du registre du commerce et adaptation des droits de la SA, de la Sàrl et de la Scoop) et du droit de la surveillance de la révision - Procédure de consultation.**

Monsieur le Directeur,  
Dans le délai imparti, le Conseil d'Etat vous adresse par ces lignes la réponse du canton de Vaud à la consultation citée en titre.  
Nous commencerons par quelques remarques générales avant de nous pencher plus spécifiquement sur quelques articles du projet qui nécessitent un commentaire particulier.

**I. Remarques générales**

***Centralisation du registre du commerce : importantes réserves***

Au regard des avantages et inconvénients dont s'accompagnerait la création d'un registre du commerce national tel que proposé, le Conseil d'Etat n'est pas convaincu que la résolution des quelques difficultés liées au système actuel doive passer par une centralisation accrue. Il est vrai que ce dernier occasionne un certain nombre de ressaisies de données et n'offre pas le mode de collaboration le plus optimal entre autorités lorsqu'il s'agit de traiter le transfert de siège d'un canton vers un autre.

Néanmoins, pour le surplus, il donne globalement satisfaction, en particulier du point de vue des usagers ; l'application Zefix permet au demeurant de retrouver des inscriptions effectuées dans toute la Suisse. Il est à craindre que le nouveau modèle envisagé s'avère en définitive plus coûteux que le système actuel. Le Conseil d'Etat exprime donc d'importantes réserves face au projet de centralisation mis en consultation.

### ***Centralisation du registre du commerce et conséquences financières***

Si malgré les réserves précitées, le système centralisé proposé devait être mis en place, il ne faudrait pas que les coûts engendrés soient mis à la charge des cantons. A cet égard, l'avant-projet (ci-après : AP) devrait donner des garanties. Il devrait en outre détailler les postes qui composent des coûts attendus pour les cantons pour l'abandon des systèmes informatiques cantonaux (au total CHF 7 à 10 millions pour l'ensemble des cantons).

Par ailleurs, dans cette même hypothèse, le rapport explicatif relève que l'opportunité d'une adaptation de la part fédérale au produit des émoluments du registre du commerce serait examinée, se référant à cet égard aux futures économies que les cantons pourraient réaliser sur les frais d'exploitation. Nous soulignons qu'il ne saurait en être question pendant toute la durée de transition, alors que les systèmes actuels continueraient à être exploités parallèlement à la mise en place du nouveau système. En outre, avant de relever la part fédérale aux émoluments, il y aurait lieu de prendre en compte de manière adéquate les coûts engendrés pour les cantons par la mise en oeuvre de ce projet. Enfin, une éventuelle augmentation de cette part fédérale ne pourrait avoir lieu que dans la mesure d'une économie effectivement réalisée par les cantons afin de ne pas engendrer une augmentation des émoluments pour les usagers.

### ***Protection des données***

Si le projet de registre centralisé était mis en oeuvre, la question de la protection des données contre des accès abusifs devrait être traitée avec une attention particulière. En effet, un piratage du système entraînerait potentiellement des conséquences pour l'ensemble des offices du registre du commerce de la Suisse.

### ***Abandon de la forme authentique pour certains actes***

L'avant-projet propose de permettre la constitution, la dissolution et la radiation des sociétés de capitaux revêtant une structure simplifiée sans le concours d'un officier public (notaire). Pour autant que les statuts de la société de capitaux en question se limitent aux dispositions requises par la loi (SA : art. 626 CO ; Sàrl : art. 776 CO ; Scoop : art. 832 CO) et que les apports soient entièrement effectués en espèces, la forme écrite suffirait.

Cet allègement de la procédure entraînerait l'abandon de l'encadrement de ces actes par les notaires (contrôle des actes, information des parties et vérification du respect des droits des actionnaires minoritaires). De ce fait, la sécurité de droit s'en trouverait compromise et le risque de réquisitions lacunaires ou erronées s'en trouverait significativement augmenté. On peut dès lors tabler sur une charge de travail accrue pour les offices du registre du commerce et, pour les usagers, un plus grand risque de litiges, dispendieux en temps et en argent. A l'inverse les gains de temps attendus ne semblent pas être déterminants, puisque la constitution d'une société de capitaux de structure simple peut déjà aujourd'hui être réalisée en moins de trois jours. Cette proposition doit par conséquent, selon nous, être abandonnée.

## ***Abrogation des dispositions sur les mandataires commerciaux et sur l'indivision.***

Bien qu'il semble que le recours à l'institution du mandataire commercial soit relativement restreint, d'une part, et que la pratique actuelle du registre du commerce ne permette pas son inscription, les motifs de son abandon ne sont pas exposés de manière convaincante. Une telle restriction de choix pour les entreprises ne se justifie dès lors pas.

Le même raisonnement peut être tenu s'agissant de l'indivision qui se révèle très utile pour certaines familles, même s'il s'agit d'un nombre restreint de cas. Par ailleurs, les indivisions n'étant pas tenues de s'inscrire au registre du commerce, les chiffres tirés des inscriptions au registre du commerce ne sont pas représentatifs.

## ***Publication dans la FOSC***

Dans la mesure où l'AP prévoit que ce soit la publication d'une inscription sur internet qui fasse dorénavant foi, on se pose la question de l'utilité de la publication dans la FOSC.

### ***Diverses suggestions***

Le principe de la foi publique, qui a fait l'objet d'une jurisprudence parfois contradictoire, n'est pas réglé dans l'AP. Sachant d'une part que la question est controversée et que, d'autre part, la majorité de la doctrine plaide pour une protection des tiers de bonne foi, l'actuel projet de révision aurait pu profiter d'ancrer ce principe pour trancher la question définitivement.

Par ailleurs, nous relevons que la compétence *ratione loci* des offices cantonaux du registre du commerce n'est pas réglée dans l'AP.

## **II. Remarques relatives à certains articles du projet.**

La formulation de l'article 929, alinéa 2, AP laisse à penser que toute réquisition doit être accompagnée de pièces justificatives. Or, il existe des inscriptions qui ne reposent pas sur des documents écrits (art. 552 al. 2 et 553 CO). Du reste, l'article 40 ORC qui règle actuellement la question n'est pas formulé de manière si absolue.

Il pourrait être judicieux d'utiliser le terme « entreprise commerciale individuelle » afin de distinguer ce cas des entreprises individuelles non commerciales (p.ex. artisanales). Par ailleurs, la définition contenue à cet article devrait être reprise partout où l'actuel article 934, alinéa 1, CO est repris pour éviter toute confusion (art. 462, 552, 553, 594 et 595 CO).

## **III. Conclusion**

Nous réitérons les importantes réserves exprimées plus haut par rapport projet de centralisation du registre du commerce ; s'il était néanmoins mis en oeuvre, il ne devrait pas entraîner de coûts supplémentaires pour les cantons, ni d'augmentation des émoluments pour les usagers. Par ailleurs, la proposition de renoncer à la forme authentique pour certains actes concernant des sociétés de capitaux de structure simple est rejetée.

Enfin, nous vous prions de bien vouloir tenir compte des autres remarques et suggestions exposées ci-dessus.

En vous remerciant de nous avoir consultés, nous vous prions d'agréer, Monsieur le Directeur, l'expression de nos sentiments distingués.

AU NOM DU CONSEIL D'ETAT

LE PRESIDENT

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Maillard', with a large, sweeping flourish underneath.

Pierre-Yves Maillard

LE CHANCELIER

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Grandjean', with a large, sweeping flourish underneath.

Vincent Grandjean

Procedimiento para constituir una empresa (sociedad anónima/sociedad de responsabilidad limitada)

PASOS.

Examen previo, registro y aprobación de la razón social

Preparación de los documentos necesarios para la constitución: acta de constitución, estatutos, inscripción, etc.

Depósito del capital social en una institución de depósitos reconocida (banco). La persona que realiza el depósito debe identificarse. Si se trata de una persona extranjera, puede ser recomendable aportar referencias de socios suizos.

Constitución y elaboración del acta de constitución: estatutos, aceptación del órgano auditor, confirmación de una institución de depósitos reconocida de que se ha efectuado el depósito y que está a disposición de la sociedad; en caso de que la sociedad no disponga de oficinas propias tras constituirse: declaración de domiciliación.

Publicación en el diario oficial del cantón

Inscripción de la persona o personas responsables en el correspondiente registro (Registro Mercantil y, dado el caso, registro de la propiedad inmobiliaria)

Registro como empresa sujeta a tributación

shab.ch

fosc.ch

fusc.ch

Feuille officielle suisse  
du commerce  
Foglio ufficiale svizzero  
di commercio

**Dienstag - Mardi - Martedì, 24.07.2018, No 141,  
Jahrgang - année - anno: 136 Handelsregister -  
Registre du commerce - Registro di commercio VD  
Mutationen - Mutations - Mutazioni**

Paco Services Sàrl, à Lausanne, CHE-110.321.831 (FOSC du  
08.05.2015, p. 0/2142067). Radiation de la mention relative à  
la renonciation à l'organe de révision. Nouvel organe de  
révision: BFF & Associés  
SA (CHE-108.073.457), à Lausanne.  
Registre journalier no 13198 du 19.07.2018 / CHE-110.321.831 /  
04378573

fosc.ch

fusc.ch

shab.ch

Freitag - Vendredi - Venerdì, 10.06.2016, No 111,  
Jahrgang - année - anno: 134

**Handelsregister - Registre du commerce - Registro  
di commercio VD**

Neueintragungen - Nouvelles inscriptions - Nuove  
iscrizioni

Restaurant La Caleta Sàrl, à Lausanne, rue de l'Ale 15, 1003  
Lausanne, CHE-356.736.830. Nouvelle société à  
responsabilité limitée.

Statuts: 31 mai 2016. But: la société a pour but l'exploitation  
de cafés-restaurants et la rénovation de bâtiments (pour but  
completcf. statuts). Obligation de fournir des prestations  
accessoires, droits de préférence, de préemption ou d'emption:  
pour les détails, voir les statuts. Capital social: CHF 20'000.  
Associée-gérante avec signature individuelle: Falcón Falcón  
Lilia Maribel, d'Espagne, à Lausanne, avec 20 parts de CHF  
1'000. Organe de publication: Feuille officielle suisse du  
commerce. Communications aux associés: par écrit ou par  
courriel. Selon déclaration du 31 mai 2016, la société n'est pas  
soumise à une révision ordinaire et renonce à une révision  
restreinte.

Registre journalier no 9262 du 07.06.2016 / CHE-356.736.830 /  
02883349

Lista de los emprendedores ecuatorianos investigados, la dirección web es la siguiente:

FOSCH .CH. Registre du commerce vaud.

NONBRE DE LA EMPRESA	NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL	CIUDAD	DIRECCIÓN
RAICES Venta de artesanías	Felix Morán	Lausanne	Chemin de Gresy 11- 1002 Lausanne VD
PACO SERVICES Sarl Envío de dinero.	Raquel Esmeralda Mediavilla	Lausanne	Rue des Terreaux 18 – 1003 Lausanne VD.
FORBO Soluciones en Sistemas	Carmen Montenegro	Epalanges	Epalanges 21 -1006 Epalanges VD.
ABOCAT & ABOGADO Servios profesionales de asesoramiento.	José Francisco Molina	Lausanne	Chemin de Mornex 12 1004 Lausanne VD.
CFJ RENOVATION Renovación de construcciones	Carlos Novillo	Nyon	Chemin de Batttoir 2 – 1261 Nyon VD.
SABOR LATINO Restaurante	Sonia Bodois	Lausanne	Rue Saint Martin 7 – 1003 Lausanne VD.
LA TIENDA DE LA ESQUINA Tienda de productos ecuatorianos	David Estrella	Lausanne	Rue du Tunel 11 – 1005 Lausanne VD.
LA CALETA Restaurante	Maribel Falcón	Lausanne	Rue d'ale 15 – 1003 Lausanne VD :
LE CHURRASCO Café Restaurante	Fany Fetaj	Lausanne	Rue de Burg 51 – 1003 Lausanne VD.
RESTAURANT FONTENAY	Orlando Allauca	Lausanne	Chemin de Fontenay 7- 1007 Lausanne VD.
DEBARCADERE Restaurante	Domingos Tejeiros	Nyon	Rue de Rive 34 – 1260 Nyon VD.
CA.	Carlos Amorin	D'OEX	Rue D'Oex 24 –

CONCIERGERIE Servicios multiples de limpieza			1660 Chateau D'Oex VD.
LINA NET SARL. Empresa de limpieza	Pascual Vera	Crissier	Chemin de la Colice 2 – 1023 Crissier VD.
ARCEFA ALFREDO NETTOYAGE Empresa de limpieza	Paulina Alfredo	Vecherens	Rue du Moudon 8 – 1509 Vecherens VD.
MARILU COIFFURE Salon de belleza	Marta Blanco	Lausanne	Avenue de Raint- Mont 2 – 1004 Lausanne VD.
COIFFURE	Salvador Pardo	Lausanne	Passage Saint Frncois 2 – 1003 Lausanne VD
COIFFURE	Marilyn Marilia	Lausanne	Rue du Valentin 1 – 1004 Lausanne VD
AQUÍ LATINOS Cursos de francés	Ximena Allauca	Lausanne	Pl. du Saint Francois 15 – 1003 Lausanne VD.
INSTITUT NETTOYAGE Empresa de limpieza	María del Pilar Hunziker	Lausanne	Av. Du morges 7 – 1004 Lausanne Vaud
GARRIDO PEREIRA SARL. Empresa de pintura	Agusto Pereira	Lausanne	Chemin de Clochetons 18 – 1004 Lausanne VD
UNICOLOR Sarl Empresa de pintura	Gesualdo Blanco	Lausanne	Chemin de Bonne Esperance 35 – 1006 Lausanne VD .
AZUL MULTISERVICES Sarl Servio de limpieza general	Carlos Mendez	Lausanne	Rue de Pavement 87 – 1018 Lausanne VD.
DRAGON DU NETTOYAGE	Cristhian Dagón	Esser Pittet	Chemin Ville 6 – 1435 Essert Pittet VD.
LA VAVARIA Restaurante	Gloria Vera	Montreux	Avenue Nestle 17 – 1820 Montreux VD.
MOVIDA	Ronal Torres	Lausanne	Pl. de Chauderon 5 –

Discoteca			1003 Lausanne VD.
LUZ BAR Cafe Bar	Raquel Schwendimann	Lausanne	Rue de la Tour 6 – 1004 Lausanne VD.
SUEÑO LATINO Bar venta de vinos	Jorge Vinueza	Moudon	Gran Rue 24 – 1510 Moudon VD .
ARREGLOS Y MAS Costura	Ita Gonzálees	Lausanne	Avenue du Morges 17 – 1004 Lausanne VD.
ROSAS Y FLORES Arreglos floreles	Empreratriz Guano	Lausanne	Rue Pichard 3 – 1003 Lausanne VD.
GUIARRA Cursos de guitarra	Diana Hernandez	Lausanne	Place Marc- Louis – Arlaud 2 – 1003 Lausanne VD.
PAN DORADO	Bertila Matailo	Lausanne	Av. du Morges 7 – 1004 Lausanne VD.
ASSURANCES Seguros médicos	Mariana Analuiza	Yverdon- Les Bains	Rue des Remparts 9 – 1400 Yverdon- les Bains VD.
COMPUTER Arreglos de computadores	Isabel Samueza	Lausanne	Avenue d' Echallens 100 – 1004 Lausanne VD.
MONOUMENT Pinturas	Lenin Verdesoto	Lausanne	Place de la Gare 12 – 1003 Lausanne