



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de:
INGENIERO COMERCIAL**

**TEMA:
EMPRENDIMIENTOS SOCIALES EN ECUADOR. FORMAS DE
GESTIÓN.**

AUTORES:
Granda Granda, Carlos Aurelio
Macías Alcívar, Fernando Guillermo

**TUTOR:
Econ. Marlene Mariluz Mendoza Macías, PhD.**

Guayaquil, a los 23 del mes de marzo del año 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Macías Alcívar Fernando Guillermo, Granda Granda Carlos Aurelio** como requerimiento para la obtención del Título de **Ingeniero Comercial**.

TUTORA

Econ. Marlene Mariluz Mendoza Macías, PhD.

DIRECTORA DE LA CARRERA

Ing. Balladares Calderón Esther Georgina, Mgs.

Guayaquil, a los 23 días del mes de marzo del año 2017



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Macías Alcívar, Fernando Guillermo** y
Granda Granda, Carlos Aurelio
DECLARAMOS QUE:

El trabajo de titulación “**EMPRENDIMIENTOS SOCIALES EN ECUADOR. FORMAS DE GESTIÓN**”, previo a la obtención del Título de **Ingeniero Comercial**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de titulación referido.

Guayaquil, a los 23 días del mes de marzo del año 2017

LOS AUTORES

Macías Alcívar, Fernando Guillermo

Granda Granda, Carlos Aurelio



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Macías Alcívar, Fernando Guillermo** y

Granda Granda, Carlos Aurelio

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la Institución del Trabajo de Titulación: “**EMPRENDIMIENTOS SOCIALES EN ECUADOR. FORMAS DE GESTIÓN**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y autoría.

Guayaquil, a los 23 días del mes de marzo del año 2017

LOS AUTORES

Macías Alcívar, Fernando Guillermo

Granda Granda, Carlos Aurelio



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Informe de Revisión URKUND

The screenshot displays the URKUND interface with the following details:

- Documento:** [Trabajo Titulación 5 GRANDA Y MACIAS 15 DE MARZO.docx](#) (D26460946)
- Presentado:** 2017-03-16 10:24 (-05:00)
- Recibido:** marlene.mendoza.ucsg@analysis.orkund.com
- Mensaje:** [123456] [Mostrar el mensaje completo](#)

A yellow highlight indicates that 2% of the document's text is present in 5 sources. The text reads: "2% de esta aprox. 72 páginas de documentos largos se componen de texto presente en 5 fuentes."

The interface includes a toolbar at the bottom with icons for document analysis, navigation, and search.

Econ. Marlene Mariluz Mendoza Macías, PhD.
PROFESORA TUTORA REVISOR APROYECTO
DE GRADUACIÓN

Macías Alcívar, Fernando Guillermo
TUTELADO

Granda Granda, Carlos Aurelio
TUTELADO

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por la fuerza y constancia depositada en mí, por culminar con éxito ésta meta, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

Agradezco a mi familia, mis padres, hermanos y mi novia Katherine Ávalos por ser el pilar fundamental de los logros que con esfuerzo y dedicación los he conseguido, por sus consejos y enseñanzas me han ayudado a superar cualquier obstáculo que se me ha presentado a lo largo de ésta etapa como estudiante universitario.

Agradezco a mi tutora, Econ. Marlene Mariluz Mendoza Macías, por su apoyo incondicional por lograr culminar con éxito la realización de este trabajo.

Carlos Aurelio Granda Granda

AGRADECIMIENTO

Primeramente, agradezco a Dios por ser mi principal guía en todo momento, por darme las fuerzas necesarias para superar obstáculos a lo largo de mi vida y permitirme realizar este sueño.

También agradezco a mi familia que sin pedirlo ha sido un pilar fundamental en mi vida, motivándome a llegar hasta el final. A mi esposa por ser incondicional, apoyarme y creer en mí.

Finalmente agradezco a mi tutora, Econ. Marlene Mariluz Mendoza Macías que con su conocimiento, paciencia y dedicación, supo guiarnos para realizar con éxito este trabajo de titulación.

Fernando Guillermo Macías Alcívar

DEDICATORIA

La presente tesis de investigación está dedicada a Dios, gracias a él logré culminar mi carrera profesional, a mis padres quienes son el motor de mi vida, por su apoyo incondicional por sus consejos para hacer de mí una mejor persona, un mejor profesional.

Carlos Aurelio Granda Granda

DEDICATORIA

Este trabajo de titulación lo dedico a Dios y a mi familia, en especial a mis padres, hermanas y a mi esposa, quienes han estado ahí para ser mi apoyo constante en los buenos y malos momentos.

Fernando Guillermo Macías Alcívar



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Econ. Marlene Mariluz Mendoza Macías, PhD.

TUTOR

Ing. Esther Georgina Balladares Calderón, Mgs.

DIRECTOR DE CARRERA

Ing. Erick Paúl Murillo Delgado, Mgs.

COORDINADOR DEL ÁREA DE LA CARRERA

Guayaquil 23 de Marzo del 2017

Ingeniero

Freddy Camacho

COORDINADOR UTE B-2016

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Economista **Marlene Mariluz Mendoza Macías**, Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del proyecto de grado del señor **Carlos Aurelio Granda Granda**, cúmpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avalo el trabajo presentado por el estudiante, titulado **EMPRENDIMIENTOS SOCIALES EN ECUADOR. FORMAS DE GESTIÓN**, por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades. Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un **2%** de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre B-2016 a mi cargo, en la que me encuentro designado y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación **EMPRENDIMIENTOS SOCIALES EN ECUADOR. FORMAS DE GESTIÓN** somos el Tutor Marlene **Mariluz Mendoza Macías** y el Sr. **Carlos Aurelio Granda Granda** y eximo de toda responsabilidad al coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: 9/10 Nueve sobre Diez.

Atentamente,

ECON. MARLENE MARILUZ MENDOZA MACÍAS, PhD.
PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

CARLOS AURELIO GRANDA GRANDA
ESTUDIANTE DE UNIDAD DE TITULACIÓN

Guayaquil 23 de Marzo del 2017

Ingeniero

Freddy Camacho

COORDINADOR UTE B-2016

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Economista **Marlene Mariluz Mendoza Macías**, Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del proyecto de grado del Sr. **Fernando Guillermo Macías Alcívar**, cúpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avaló el trabajo presentado por el estudiante, titulado **EMPRENDIMIENTOS SOCIALES EN ECUADOR. FORMAS DE GESTIÓN**, por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades. Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un **2%** de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre B-2016 a mi cargo, en la que me encuentro designado y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación **EMPRENDIMIENTOS SOCIALES EN ECUADOR. FORMAS DE GESTIÓN** somos el Tutor Marlene **Mariluz Mendoza Macías** y el Sr. **Fernando Guillermo Macías Alcívar** y eximo de toda responsabilidad al coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: 9/10 Nueve sobre Diez.

Atentamente,

Econ. Marlene Mendoza Macías, PhD.
PROFESORA TUTORA-REVISORA PROYECTO DE GRADUACIÓN

Fernando Guillermo Macías Alcívar
ESTUDIANTE DE UNIDAD DE TITULACIÓN

Índice General

ÍNDICE GENERAL	XIII
ÍNDICE DE TABLAS.....	XVI
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XVII
RESUMEN	XVIII
ABSTRACT.....	XIX
CAPÍTULO I.....	20
1. INTRODUCCIÓN.....	20
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	22
OBJETIVO.....	25
1.1.1. <i>Objetivo General</i>	25
1.1.2. <i>Objetivos específicos</i>	25
JUSTIFICACIÓN.....	26
PROPOSICIÓN DE INVESTIGACIÓN.....	26
CAPÍTULO II	27
2. MARCO TEÓRICO	27
2.1. EMPRENDIMIENTO SOCIAL.....	27
2.1.1 <i>Características de los emprendimientos sociales</i>	29
2.2 EMPRENDEDOR SOCIAL.....	30
2.2.1 <i>Características del emprendedor social</i>	31
2.2.2 <i>Tipos de emprendedores sociales</i>	33
2.2.3 <i>Empresa Social</i>	34
2.3.1 <i>Tipos de empresas sociales</i>	35
2.3.2 <i>Características de las empresas sociales</i>	36
2.4 GESTIÓN DEL EMPRENDIMIENTO SOCIAL.....	37
2.4.1 <i>Modelo de gestión para la organización del emprendimiento social</i>	38
2.4.2 <i>Modelo de gestión del emprendimiento social en base a capacidades organizativas</i>	41
2.4.3 <i>Modelo de gestión del emprendimiento social en base a un ecosistema social</i>	44
2.5 PROPUESTA DE MODELO DE GESTIÓN DEL EMPRENDIMIENTO SOCIAL.....	47
2.6 FACTORES DETERMINANTES DEL DESARROLLO DE LOS EMPRENDIMIENTOS SOCIALES.....	49
2.6.1 <i>Formación del emprendedor social</i>	50
2.6.2 <i>Financiación al emprendedor social</i>	50

2.6.3	<i>Redes al emprendedor social</i>	51
2.6.4	<i>Equipo de trabajo del emprendedor social</i>	52
2.6.5	<i>Papel del gobierno en los emprendimientos sociales</i>	52
2.7	MARCO CONCEPTUAL.....	54
2.8	MARCO LEGAL.....	55
2.8.1	<i>Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017</i>	56
2.8.2	<i>Reglamento a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria 2015</i>	58
CAPÍTULO III.....		63
3 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.....		63
3.1	METODOLOGÍA.....	63
3.1.1	<i>Enfoque de investigación</i>	64
3.1.2	<i>Tipo de Investigación</i>	64
3.1.3	<i>Variables de investigación</i>	65
3.1.4	<i>Fuentes de recopilación de información</i>	66
3.1.5	<i>Instrumentos de recopilación de información</i>	66
3.1.6	<i>Población y muestra</i>	67
3.1.7	<i>Herramientas de análisis de información</i>	69
CAPÍTULO IV.....		70
4 EMPRENDIMIENTOS SOCIALES EN ECUADOR. ANÁLISIS ESPECÍFICO CASOS DE GUAYAQUIL.....		70
4.1	CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS SOCIALES EN ECUADOR.....	70
4.1.1	<i>Crecimiento de los emprendimientos sociales en Ecuador</i>	71
4.1.2	<i>Ingresos que generan los emprendimientos sociales en Ecuador</i>	72
4.1.3	<i>Empleo generado por los emprendimientos sociales en Ecuador</i>	74
4.2	CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS SOCIALES DE GUAYAQUIL.....	75
4.2.1	<i>Crecimiento de los emprendimientos sociales en Guayaquil</i>	75
4.2.2	<i>Ingresos que generan los emprendimientos sociales en Guayaquil</i>	77
4.2.3	<i>Empleo generado por los emprendimientos sociales en Guayaquil</i>	79
4.3	GESTIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS SOCIALES EN GUAYAQUIL.....	80
4.3.1	<i>Gestión del talento humano</i>	80
4.3.2	<i>Alianzas estratégicas en los emprendimientos sociales</i>	83
4.3.3	<i>Inclusión social en los emprendimientos sociales</i>	84
4.3.4	<i>Financiamiento en los emprendimientos sociales de Guayaquil</i>	86
4.3.5	<i>Innovación en los emprendimientos sociales de Guayaquil</i>	89
4.3.6	<i>Perfil del emprendedor social en los emprendimientos sociales de Guayaquil</i>	93
4.4	POLÍTICAS PÚBLICAS PARA EL DESARROLLO DE LOS EMPRENDIMIENTOS SOCIALES EN ECUADOR.....	95

4.5 LIMITANTES PARA EL DESARROLLO DE LOS EMPRENDIMIENTOS SOCIALES EN ECUADOR Y GUAYAQUIL.....	98
4.6 PROPUESTA DE ACCIONES PARA APORTAR AL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO SOCIAL EN ECUADOR Y GUAYAQUIL.....	98
CAPÍTULO V.....	100
5 CONCLUSIONES.....	100
5.1 CONCLUSIONES.....	100
5.2 RECOMENDACIONES.....	102
BIBLIOGRAFÍA.....	103
ANEXOS.....	109

Índice de Tablas

Tabla 1	Definiciones de Emprendimiento Social.....	29
Tabla 2	Distribución por sectores económicos de la muestra de los emprendimientos sociales de Guayaquil año 2017	68
Tabla 3	Emprendimientos sociales del Ecuador por Sector económico,.....	71
Tabla 4	Ingresos por ventas de los emprendimientos sociales según el sector público y privado, periodo 2013 al 2016.....	74
Tabla 5	Emprendimientos sociales de Guayaquil por Sector económico	77
Tabla 6	Percepción de ingresos por ventas de los emprendedores de Guayaquil, año 2017	78
Tabla 7	Empleos generados por sectores económicos, desde los emprendimientos sociales en Guayaquil al año 2017.....	79
Tabla 8	Formación académica en la organización de los emprendimientos sociales de Guayaquil año 2017	81
Tabla 9	Tipos de contratación del personal de los emprendimientos sociales de Guayaquil año 2017.....	82
Tabla 10	Alianzas estratégicas por sectores económicos en los emprendimientos sociales de Guayaquil, año 2017	83
Tabla 11	Inclusión social de los emprendimientos sociales en Guayaquil, año 2017.....	85
Tabla 12	Fuentes de financiamiento en los emprendimientos sociales de Guayaquil, año 2017	87
Tabla 13	Limitaciones de otorgamiento de crédito en los emprendimientos sociales de Guayaquil, año 2017	88
Tabla 14	Innovaciones en los bienes y/o servicios de los emprendimientos sociales en Guayaquil, año 2017	90
Tabla 15	Innovaciones en los procesos de producción de los emprendimientos sociales en Guayaquil, año 2017	91
Tabla 16	Riesgos en el desarrollo de innovación en los emprendimientos sociales de Guayaquil, año 2017	92
Tabla 17	Empleo generado por los emprendimientos sociales a los grupos vulnerables de Guayaquil, año 2017	93

Índice de Gráficos

Grafico 1 Modelo de gestión para la organización del emprendimiento social	38
Grafico 2 Modelo de gestión social en base a capacidades organizativas	42
Grafico 3 Modelo de gestión social en base a un ecosistema social.	45
Grafico 4. Esquema propuesto para el análisis de la gestión de los emprendimientos sociales	48
Grafico 5 Número de Emprendimientos sociales del Ecuador, período 2013 al 2016.....	71
Grafico 6 Ingreso por ventas de los emprendimientos sociales en Ecuador periodo 2013 al 2016.	73
Grafico 7 Empleos generados por los emprendimientos sociales en Ecuador, periodo 2013 al 2016	75
Grafico 8. Números de emprendimientos Sociales en Guayaquil, período 2013-2016	76

Resumen

El presente trabajo de investigación es un estudio del emprendimiento social y, por ende, del emprendedor de Ecuador y con mayor énfasis de Guayaquil, quienes conforman una organización con la finalidad de buscar un desarrollo sostenible (económico, social y ambiental), para sus actividades utilizan a personas excluidas. Éste estudio tiene como objetivo “*Analizar el desarrollo y formas de gestión de los emprendimientos sociales en el Ecuador*”. Se desarrolló el marco teórico en relación a los elementos fundamentales del emprendimiento social y los factores que forman parte de su gestión. Se analizó el desarrollo y la gestión de los emprendimientos sociales en el Ecuador de manera específica en la ciudad de Guayaquil. Para lo cual, se implementó el método cualitativo y cuantitativo. La investigación es de tipo descriptiva. Se levantó información desde fuentes primarias como lo son las encuestas que se aplicaron a 187 personas líderes de emprendimientos sociales de Guayaquil. Como principal resultado del análisis realizado, se obtuvo que ha habido un crecimiento y desarrollo de los emprendimientos sociales en el país y en especial en Guayaquil, sobre todo en los años 2015 y 2016, como consecuencia de las normativas legales establecidas para su apertura, las políticas instituidas y sobre todo por la iniciativa y motivación de los emprendedores. Todo lo cual ha permitido nuevas fuentes de ingresos y de empleos, así como la inclusión de personas con determinada vulnerabilidad. De igual manera, al analizar la gestión de los emprendimientos sociales en Guayaquil, se evidencia que existe debilidad en la gestión lo que limita el desarrollo de los emprendimientos sociales.

PALABRAS CLAVES: Emprendimiento social, emprendedor social, economía social, innovación, desarrollo, valor social.

Abstract

The present research is a study of social entrepreneurship and, therefore, the entrepreneur of Ecuador and with greater emphasis of Guayaquil, who form an organization with the aim of seeking a sustainable development (economic, social and environmental), for its activities Used by excluded people. This study aims to "Analyze the development and management of social entrepreneurship in Ecuador". The theoretical framework was developed in relation to the fundamental elements of social entrepreneurship and the factors that are part of its management. The development and management of social enterprises in Ecuador was analyzed specifically in the city of Guayaquil. For that, the qualitative and quantitative method was implemented. The research is descriptive. Information was collected from primary sources such as the surveys that were applied to 187 leaders of social enterprises in Guayaquil. As a main result of the analysis carried out, there was a growth and development of social enterprises in the country and especially in Guayaquil, especially in 2015 and 2016, as a result of the legal regulations established for its opening, Policies instituted and above all by the initiative and motivation of the entrepreneurs. All of which has allowed new sources of income and jobs, as well as the inclusion of people with a certain vulnerability. Similarly, when analyzing the management of social enterprises in Guayaquil, it is evident that there is weakness in management which limits the development of social enterprises

KEY WORDS: Social entrepreneurship, social entrepreneur, management models, resources, factors

Capítulo I

1. Introducción

Las economías a nivel mundial cambian constantemente, lo cual ha repercutido en el surgimiento del emprendimiento como una estrategia de adaptación al cambio y como una manera de enfrentar las diferentes situaciones económicas por las que atraviesan las sociedades (García, 2014).

En Ecuador existen acciones por parte del gobierno para incentivar esta actividad, sin embargo todavía existe desconocimiento en la sociedad de lo que significa emprender socialmente, además se considera que existen factores que inciden en el desarrollo y gestión de los emprendimientos sociales tales como la falta de: formación del emprendedor social, creación de una red social, acceso a recursos financieros, composición del equipo de trabajo y apoyo del gobierno.

En dicho sentido, se desconoce el desarrollo de los emprendimientos sociales en el Ecuador.

El objetivo de este trabajo de investigación es “*Analizar el desarrollo y formas de gestión de los emprendimientos sociales en Ecuador*”. Para lograr el propósito planteado se presenta la siguiente estructura:

En el Capítulo I, se realiza el planteamiento del problema, la interrogante de investigación, los objetivos generales y específicos, la respectiva justificación y se plantea la siguiente proposición de investigación: “Ecuador presenta un importante crecimiento de emprendimientos sociales, sin embargo, en el estudio específico de emprendimientos sociales en Guayaquil se evidencia debilidad en los factores de gestión”.

En el Capítulo II, se presenta el marco teórico en relación a las características y elementos del emprendimiento social, emprendedor social y empresa social. Se toma en consideración los diferentes modelos de gestión, factores determinantes del desarrollo de

los emprendimientos, internos y externos, formación, asesoramiento y financiamiento; redes, innovación, difusión para el emprendimiento social. Adicionalmente, se presenta el marco legal donde destaca la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria la cual busca incentivar y fortalecer el desarrollo de los emprendimientos sociales.

En el Capítulo III, se desarrolla la metodología de investigación. El método utilizado es el cualitativo y cuantitativo, el tipo de investigación es descriptiva. Ello es evidenciado a través de la descripción del desarrollo y gestión de los emprendimientos sociales en Ecuador, específicamente en la ciudad de Guayaquil.

El proceso de levantamiento de información se lo realizó por medio de fuentes primarias y secundarias. Como fuentes primarias se destaca la información recopilada directamente de los líderes de los emprendimientos sociales en Guayaquil, aplicando como instrumento principal de recopilación de información a la encuesta. Complementariamente, se realizó entrevistas a los coordinadores de diversas áreas del Instituto de Economía Popular y Solidaria (en adelante IEPS). En la recolección secundaria de datos, se revisó páginas oficiales de la Superintendencia de Compañías, del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (en adelante SEPS), además de gran diversidad de artículos científicos, libros de expertos que abordan y profundizan en la temática de emprendimiento, revistas científicas, entre otros.

En el Capítulo IV, se presenta el análisis e interpretación de resultados, a partir de la información previamente recopilada. Se realiza la presentación de gráficos en función de los temas relacionados a la caracterización y gestión en los emprendimientos sociales en Ecuador y en la ciudad de Guayaquil y, a su vez, acorde con las variables utilizadas para el desarrollo de la investigación, como son: crecimiento y gestión de los emprendimientos sociales.

En el Capítulo V, se muestran las conclusiones de la investigación, referente a los diversos enfoques teóricos existentes del emprendimiento social, así como a los factores que influyen en su gestión y desarrollo, se caracteriza la situación actual del emprendimiento social en Ecuador, se analizan las formas de gestión de los emprendimientos sociales en

Guayaquil, se describen las acciones gubernamentales en relación al desarrollo del emprendimiento social en Ecuador y se proponen acciones tendientes a impulsar el desarrollo de los emprendimientos sociales.

Finalmente, se detallan las referencias bibliográficas utilizadas en la investigación.

Planteamiento del problema

En Ecuador se evidencia el desconocimiento sobre el desarrollo y la gestión de emprendimientos sociales. Es importante destacar que, si bien existen acciones de parte de las autoridades para impulsar este tipo de organizaciones, aún el país está en un proceso de aprendizaje.

De acuerdo a lo publicado en el informe *Special Reporton Social Entrepreneurship*, publicado por *Global Entrepreneurship Research Association* (Bosma, Schott, Terjesen y Kew, 2015, p. 32), presentan un análisis sobre el desarrollo de emprendimientos sociales en todo el mundo. Este estudio indica el porcentaje de la población de cada país del mundo que emprendió una actividad, organización o iniciativa con el objetivo de lograr un impacto social, ambiental o comunitario en el año 2015. Respecto a los países en América Latina y el Caribe, éste estudio indica que Ecuador ocupa el octavo lugar de acuerdo al porcentaje de población que emprendió una actividad con un enfoque social, con un porcentaje del (1.6%), Perú registra el más alto porcentaje (10.1%), seguido por Colombia (8.7%) y Chile (8.4%); pero los más bajos son Brasil (0.5%), Panamá (0.6%) y Barbados (0.8%). Como se nota en los resultados de dicho estudio, Ecuador presenta una población que muy poco se dedica a crear emprendimientos con un enfoque social.

Ante tal situación, al investigar los factores que inciden en el bajo desarrollo de este tipo de emprendimientos se revelan algunos como: “la formación del emprendedor social” (Thompson, 2002, p. 412), “el establecimiento de una red social, la obtención a recursos financieros”(Shaw y Carter, 2007, p. 418), “la composición del equipo de trabajo” (Sharira y Lernerb, 2006, p. 7) y el “apoyo del gobierno” (Wallace, 1999, p. 153).

En cuanto a la formación del emprendedor, se considera que ésta afecta al desarrollo de los emprendimientos, debido que la falta de formación afecta indudablemente a la competitividad de las empresas sociales, ante ello, se encuentra el planteamiento de Vernis y Navarro (2012, p. 73), quienes consideran que, la escasa formación del emprendedor social es un factor determinante a la hora de emprender un proyecto social, los emprendedores por falta de ciertas capacidades suelen abandonar la aventura de emprender al no saber cómo actuar en el mercado y al no tener una cultura que les permita un fortalecimiento institucional.

Es decir, que la ausencia de conocimientos y habilidades en la formación del emprendedor se destaca como uno de los factores que limitan el desarrollo de los emprendimientos sociales.

Un segundo factor que incide en el desarrollo de los emprendimientos en mención es la falta de formación de redes sociales, según *Shaw y Carter* (2007, p. 427), la carencia de redes sociales origina que el emprendedor social no esté consciente de las necesidades y condiciones locales, ya que éstas facilitan a identificar las necesidades sociales y contribuye a desarrollar la confianza y la credibilidad requeridas, especialmente a nivel local, para alentar a la comunidad a apoyar las actividades del emprendimiento social.

Por este motivo la falta de creación de redes para emprendedores social, es considerado un factor que incide en el desarrollo y gestión de los emprendimientos sociales, debido que imposibilita al emprendedor social a establecer relaciones personales que beneficien a obtener información sobre problemas sociales, apoyo de la comunidad, recursos financieros, etc.

Por otra parte, otro factor que limita el desarrollo de los emprendimientos sociales es la dificultad de acceso a los recursos financieros, al respecto (Vernis y Navarro, 2012, p. 78) destaca:

En el mundo del emprendimiento social, encontrar capital semilla para emprender una aventura empresarial no es nada fácil, una de las razones principales es la incapacidad de cubrir con las garantías requeridas por las instituciones financieras y el elevado costo financiero, esto ha producido un retraso importante en este sector, es por eso que hasta ahora los emprendedores sociales se financiaban mediante una combinación de capital

filantrópico de las empresas privadas, acompañado de donaciones de fundaciones o dinero de las administraciones públicas.

Es por eso que se considera que la dificultad para obtener recursos financieros afecta el desarrollo y gestión de los emprendimientos sociales, ya que sin recursos financieros no se puede llevar a cabo las actividades de dichos emprendimientos.

Otro de los factores que intervienen en el desarrollo y gestión de los emprendimientos sociales es la incorrecta composición del equipo de trabajo, de acuerdo a (Bloom y Chatterji, 2008, p. 5), utilizan el término denominado staff dentro del desarrollo del emprendimiento social para referirse:

A la efectividad de la organización en la composición de equipos de trabajo para cubrir sus necesidades laborales, incluyendo sus puestos gerenciales, con personas que tienen las habilidades necesarias para los puestos necesarios, ya sea personal remunerado o voluntario. Un valor alto en este constructo reflejaría tener poca dificultad para llenar todos sus puestos de trabajo con personas competentes.

Además (Bloom y Chatterji, 2008, p. 6), también sostienen que, “las políticas y prácticas de recursos humanos dentro de una organización influirán en su desempeño. Cuando las organizaciones desarrollan capacidades en este campo, están más capacitadas para atraer, retener, entrenar e inspirar a sus empleados que sus competidores”.

Los autores destacan que la incorrecta composición del equipo de trabajo, afecta el desarrollo y gestión de los emprendimientos sociales, además, el no tener personal capacitado también dificulta los procesos en la organización.

Finalmente, otro factor que afecta el desarrollo de los emprendimientos sociales y que es considerado fundamental es la falta de apoyo del gobierno, al respecto, (Moreira y Urriolagotia, 2011, p. 26) señala, (...) en la creación y desarrollo de un emprendimiento social, es importante el apoyo del gobierno a través de la reducción de impuestos e incentivos específicos”.

Por otra parte, *Korosec y Berman* (2006, p. 449) mencionan que “el apoyo del gobierno al emprendedor social, dado en el acceso a recursos, en temas de coordinación e implementación y en la difusión del problema social que quieren abordar, mejora la frecuencia y la calidad del emprendimiento social”.

La falta de apoyo del gobierno se presenta como un factor que afecta a los emprendimientos sociales, los emprendedores destacan la falta de iniciativas gubernamentales como reducción de impuestos, incentivos específicos, acceso a recursos, coordinación, implementación y difusión del problema social en la comunidad entre otros, no favorece la puesta en marcha de un emprendimiento social.

En resumen, como se ha detallado en esta sección queda claro que la falta de formación del emprendedor social, el establecimiento de una red social, el acceso a recursos financieros, la composición del equipo de trabajo y el apoyo del gobierno son factores que inciden en el desarrollo de los emprendimientos sociales.

Pregunta de investigación:

En base al problema planteado se realiza el siguiente cuestionamiento para la investigación:

¿Cómo son los emprendimientos sociales en el Ecuador y cómo se gestionan?

Objetivos

1.1.1. Objetivo General

Analizar el desarrollo y formas de gestión de los emprendimientos sociales en el Ecuador.

1.1.2. Objetivos específicos

1. Describir los diversos enfoques teóricos respecto al emprendimiento social y los factores que influyen en la gestión y desarrollo.
2. Caracterizar la situación actual del emprendimiento social en Ecuador.
3. Analizar las formas de gestión de los emprendimientos sociales en Guayaquil.
4. Describir las acciones gubernamentales en relación al desarrollo del emprendimiento social en Ecuador
5. Proponer acciones tendientes a impulsar el desarrollo de los emprendimientos sociales.

Justificación

El emprendimiento social tiene importante repercusión en el ámbito económico, debido a que es considerado como una respuesta para poder enfrentar crisis económicas; esto por medio de la generación de plazas de empleos, las cuales sirven de aporte al desarrollo económico del país. Por tanto, el presente trabajo puede incentivar el desarrollo de emprendimientos sociales que sean a futuro generadores de nuevos ingresos.

El objetivo del emprendimiento social es mejorar la calidad de vida y el bienestar de la sociedad. Este trabajo es importante porque busca contribuir con información para crear conciencia sobre el desarrollo de empresas sociales, que se enfoquen en aportar a que la población tenga una vida digna.

Respecto a la importancia académica del presente trabajo, éste busca aportar conocimiento respecto a los emprendimientos sociales en Ecuador, contestando preguntas de ¿Cómo se gestionan? ¿Qué beneficios generan a la sociedad?, entre otros aspectos. Estará a disposición del público en general como una base para generar nuevas investigaciones debido a que el tema es de gran importancia para el desarrollo del país.

A nivel profesional, el presente trabajo permitió a sus autores obtener conocimientos sobre el desarrollo y gestión de los emprendimientos sociales, obteniendo experiencia en el tema, a su vez, generando oportunidades para desenvolverse dentro del mercado laboral relacionado a la gestión de emprendimientos sociales.

Proposición de investigación

En el presente trabajo se plantea la siguiente proposición de investigación:

“Ecuador presenta un importante desarrollo de emprendimientos sociales, sin embargo, en el estudio específico de emprendimientos sociales en Guayaquil se evidencia debilidad en los factores de gestión”.

Capítulo II

2. Marco teórico

En el presente capítulo se aborda la fundamentación teórica, conceptual y legal sobre el desarrollo y gestión de los emprendimientos sociales. Dentro del marco teórico se analizó las definiciones del emprendimiento social y sus características, las diferencias con otros tipos de emprendimientos, así como el papel del emprendedor social y sus características, tipos de emprendedores, también la definición de empresa social, sus tipos y características, además se aborda la gestión del emprendimiento, los diferentes modelos de emprendimiento, y la propuesta de modelo. Así también, se tratan los factores determinantes del desarrollo de los emprendimientos, tanto desde el punto de vista interno como externo.

Por otra parte, en el marco conceptual se definen los términos elementales sobre los cuales se desarrolla el análisis del emprendimiento social en la localidad, resultado que se presentan en los siguientes capítulos, éstos son: emprendimiento, emprendimiento social, emprendedor social, economía social y solidaria, y gestión social. Por último, en este capítulo se hace referencia al marco legal del Ecuador y Guayaquil sobre la que se basan los emprendimientos analizados, se destacan las políticas que incentivan esta actividad a través de diferentes normativas en el Ecuador.

2.1. Emprendimiento Social

En esta sección se trató sobre el emprendimiento social, en qué consiste desde la óptica de algunos autores.

El emprendimiento social es una ideología que cuenta con un impacto social e innovador que va en respaldo de los sectores excluidos contribuyendo a reducir las desigualdades sociales a través del desarrollo y la búsqueda de oportunidades, como lo indican Roberts y Woods (2005, p. 49) “El emprendimiento social es la construcción, la evaluación y la

búsqueda de oportunidades para el cambio social transformador realizado por personas visionarias y apasionadamente dedicadas”.

Además tal como lo expone Seelos y Mair (2005, p. 245), el emprendimiento social es “una estructura que permite a los individuos encontrar su propio equilibrio entre el deseo de hacer una contribución social y la necesidad personal de captar un retorno económico de la actividad profesional, a través de un amplio rango de proporciones posibles”.

Es decir, los emprendimientos construyen sociedades permitiendo el crecimiento económico de un país.

A criterio de Zahra, Gedajlovic, Neubaum, y Shulman(2009, p. 522) establecen que, “el emprendimiento social contiene las acciones y procesos indispensables para aumentar el progreso monetario de la sociedad a través de emprendimientos”. Los ingresos económicos de un Estado tienen que ver mucho con la incorporación de nuevos negocios ya que por medio de este genera empleo e ingresos que mejoran la sostenibilidad.

Por otra parte, según García (2014, p. 116), “el emprendimiento social no es más que poner la innovación a favor de los individuos (trabajador, personas), del medio ambiente, del bienestar de los individuos sin perjudicar la economía de la empresa”. Es por ello que se considera al emprendimiento social un beneficio para una nación, amigable con el ecosistema y la sustentabilidad financiera a favor de la comunidad.

Según las definiciones antes mencionadas, el emprendimiento social permite el desarrollo de la sociedad, incrementa el crecimiento productivo, incrementa el empleo, el nivel de ingresos y el beneficio colectivo de las comunidades en armonía con el medio ambiente.

Tabla 1 *Definiciones de Emprendimiento Social*

Emprendimiento social es:	Autor/es
“El emprendimiento social es la construcción, la evaluación y la búsqueda de oportunidades para el cambio social transformador realizado por personas visionarias y apasionadamente dedicadas”.	(Roberts y Woods, 2005, p. 49)
“una estructura que permite a los individuos encontrar su propio equilibrio entre el deseo de hacer una contribución y la necesidad personal de captar un retorno económico de la actividad profesional, a través de un amplio rango de proporciones posibles.”	(Seelos y Mair, 2005, p. 245)
“el emprendimiento social abarca las acciones y métodos necesarios para incrementar el desarrollo económico de la sociedad a través de emprendimientos innovadores”.	Zahra, Gedajlovic, Neubaum y Shulman, 2009, p. 522).
“el emprendimiento social no es más que poner la innovación al servicio de las personas (empleados, clientes), del medio ambiente, del bienestar social sin afectar la rentabilidad económica de la empresa”.	(García, 2014, p. 116)

Fuente: (Roberts y Woods, 2005), (Seelos y Mair, 2005), (Zahra, Gedajlovic, Neubaum, y Shulman, 2009) y (García, 2014)

En base a las definiciones planteadas se considera que el emprendimiento social es una actividad que implica construir, evaluar y captar oportunidades con el objetivo de solucionar un problema social mediante una respuesta basada en la innovación, realizada por empresas nuevas o ya existentes que pueden ser organizaciones con o sin ánimo de lucro u organismos gubernamentales.

2.1.1 Características de los emprendimientos sociales

Dentro de este epígrafe se señalan las características de los emprendimientos sociales desde la postura de diferentes autores.

Según, (Brouard y Larivet, 2010, p.45), los emprendimientos sociales presentan características primarias y secundarias, algunas de las características primarias que se

mencionan sobre el emprendimiento social es que: “representa una variedad de actividades y procesos; quiere crear y sostener valor social; tiene distintos grados de innovación y cambio; utiliza enfoque emprendedor para lo social”. Algunas de las características secundarias que se mencionan sobre el emprendimiento social son: “puede usar conceptos, principios, modelos y herramientas de los negocios; puede resolver fallas de mercado; puede invertir la utilidad en la propia actividad de la empresa en lugar de devolverla a los inversionistas” (Brouard y Larivet, 2010, p. 45).

Para el autor Guzmán y Trujillo (2008, p. 108), “La creación de valor social sostenible es la característica clave que diferencia el emprendimiento social de las obras de beneficencia o las actuaciones caritativas de individuos bien intencionados”.

De igual manera (Hlady Rispal y Boncler, 2010, p. 113), menciona seis características que poseen los emprendimientos sociales que permiten distinguirlas de otros negocios, estas son: “La utilidad no es el fin último; Beneficiar a la comunidad es un objetivo directo o indirecto; Viabilidad financiera es esencial; Decisiones son tomadas conjuntamente sin importar la participación de capital y la forma de incorporación; Participación conjunta de todas las partes afectadas”.

En resumen, considerando todos autores mencionados en esta sección, un emprendimiento social se caracteriza por ser una organización que busca un beneficio sostenible (social, económico y ambiental), con el objetivo de obtener desarrollo económico a través de la solución de problemas de la sociedad.

2.2 Emprendedor social

En esta parte del trabajo se realizó un esbozo del actor principal de un emprendimiento social, el emprendedor social.

Para algunos autores como, (Martin y Osberg, 2007, p. 39). El emprendedor social es un individuo que ayuda a la sociedad por medio de la implementación de negocios. Es alguien que enfoca su trabajo en un segmento desatendido y desfavorecido de la sociedad y que

aporta con su inspiración, acción directa, creatividad, valor y fortaleza para mejorar la situación de dicho segmento; y que apunta y afecta en última instancia al establecimiento de un nuevo equilibrio estable que asegure el beneficio permanente para el grupo apuntado y la sociedad en general.

Según la definición expuesta, este tipo de emprendedores se enfoca en la sociedad desafortunada, creando nuevos emprendimientos en el cual se involucre a estas personas mejorando su calidad de vida.

Un emprendedor social se enfoca en la objetividad de mejorar su comunidad, de acuerdo con (Dees y Anderson, 2006, p. 3) el emprendedor social:

(...) tiene una misión orientada al impacto social más que a lograr ganancias económicas porque considera que la misión social es lo más importante en la empresa y esto afecta al modo en que identifican las oportunidades de negocio debido a que para él la riqueza es solo un medio para obtener un fin.

Es decir que el emprendedor social tiene como misión social buscar oportunidades para solucionar problemas en la sociedad y no se enfoca en generar riquezas como último fin, sino como un medio para conseguir sus objetivos.

El emprendimiento social involucra a varios entes como lo indica Light (2006, p. 6) se puede considerar como un emprendedor social a una “persona, grupo de personas, una red, empresa o alianza con el objetivo de conseguir un desarrollo a largo plazo mediante estrategias que rompen patrones en qué o cómo los gobiernos, organizaciones sin fines que las empresas hacen para abordar problemas”.

Tomando en consideración las definiciones antes mencionadas se define al emprendedor social como un individuo o grupo, red, organización o alianza de organizaciones que tienen como objetivo lograr un desarrollo sostenible a gran escala mediante nuevas ideas que rompan los parámetros establecidos.

2.2.1 Características del emprendedor social

Este acápite aborda las características esenciales que posee un emprendedor social, que las distinguen de otras personas desde las perspectivas de diferentes puntos de vistas.

Según Dees (1998, p. 4) en, (Pareja, Bajo y Fernández, 2015, p. 73) El emprendedor social tiene las siguientes características.

Adopta la misión de crear y sostener valor social (no sólo valor privado), reconoce y persigue nuevas oportunidades para servir a esta misión, Sigue un proceso de innovación, adaptación y aprendizaje continuo, actúa con audacia y sin estar limitado por los recursos que actualmente posee y posee un alto sentido de la responsabilidad hacia los grupos atendidos y los resultados obtenidos.

Por otra parte, para Roa (2011, p. 3), las características de los emprendedores sociales son la innovación, el ingenio, la pasión y visión de transformar los problemas sociales, se considera que son muy creativos y buscan diversas formas para solucionar problemas sociales, aunque no tengan los recursos necesarios para emprender sus proyectos; también asegura que la pasión con la que realizan su trabajo es otra característica común entre los emprendedores sociales porque son personas que desean obtener grandes cambios en la sociedad y tienen identificadas las oportunidades e instituciones que pueden otorgarles apoyo o financiamiento.

Complementando la anterior definición, Luna (2011, p. 7) “identifica cinco características para los emprendedores sociales: innovación, ingenio, responsabilidad social, enfoque en su visión y liderazgo social. Destaca el papel del hombre, como la fuerza motriz principal en el desarrollo de esta actividad y la necesidad de cambio de la realidad actual a una mejor etapa en beneficio de todos”.

De acuerdo a Priede, López, y Rodríguez (2014, p. 5), una característica que se destaca en un emprendedor social es que:

Mediante la generación de ideas y la inversión de recursos, esfuerzo y compromiso personal, puede encontrar solución a cuestiones tales como el acceso a la vivienda, la inclusión de grupos vulnerables, el acceso al empleo y a la formación, la gestión de la dependencia, etc. (...). Es un tipo de emprendedor que identifica una oportunidad de negocio que está basada en la resolución de un problema social a través de una solución innovadora y creativa, apoyada en una buena idea y en el desarrollo de un proyecto empresarial (...). La clave de los emprendedores sociales se centra en la creación de valor social sostenible.

Los emprendedores sociales son entes que benefician a los desafortunados, de la misma forma, Dees y Anderson (2006, p. 50), indican que:

Los empresarios sociales desempeñan el papel de agentes del cambio en el sector social, mediante: adoptando una misión de creación y sostenimiento de valor social (no sólo de valor privado), reconociendo e incesantemente buscando maneras de cumplirla y mostrando un mayor sentido de rendición de cuentas a los grupos constituidos y por los resultados creados. Los emprendedores sociales ayudan a la humanidad a través de su emprendimiento, mejorando la vida de las personas y siendo amigables con el medio ambiente.

Por tanto, se considera que un emprendedor social se caracteriza por la innovación, el ingenio, la pasión y visión de transformar los problemas sociales, enfocados en lograr un cambio social y generar beneficios económicos para solucionar problemas sociales porque actúan como agentes de cambio en la sociedad.

2.2.2 Tipos de emprendedores sociales

En esta sección se señalan los diferentes tipos de emprendedores sociales.

De acuerdo a *Zahra, Gedajlovic, Neubaum, y Shulman* (2009, p. 523), existen tres tipos de emprendedores sociales:

Bricoleurs sociales, constructores sociales e ingenieros sociales. (...) Los Bricoleurs sociales perciben y actúan sobre oportunidades para atender a las necesidades sociales locales que están motivados y tienen la experiencia y los recursos para abordar. Los constructores sociales construyen y operan estructuras alternativas para proveer bienes y servicios dirigidos a necesidades sociales que los gobiernos, agencias y negocios no pueden. Los ingenieros sociales crean sistemas sociales más nuevos y más eficaces diseñados para reemplazar a los ya existentes cuando son inadecuados para atender necesidades sociales importantes.

Por otro lado, *Roper y Cheney* (2005), citado por *Moreira y Urriagoitia* (2011, p. 23), consideran que existen tres tipos de emprendedores sociales: el consejero delegado, que posee visión del negocio, reconoce oportunidades, innova sistemáticamente y que considera las actividades lucrativas como un medio para lograr el fin; el segundo es un grupo de personas que pertenecen al sector terciario y que poseen conocimiento sobre el problema social a resolver; y el tercero es el filántropo, que es considerado como el catalizador de cambio organizativo y social.

En base a lo expuesto, se considera que existen varios tipos de emprendedores sociales, dentro de los que se destacan los ingenieros sociales, arquitectos sociales y Bricoleurs, así como consejero delegado, grupos sociales y filántropo, los activos, los que concibe y

trabaja por una idea nueva, los agentes de cambio. Igualmente, su papel puede ser considerado como no catalítico cuando el emprendimiento social requiere de la intervención constante del emprendedor social, pero pasa a ser catalizador cuando su participación deja de ser necesaria y el emprendimiento social puede sostenerse a largo plazo.

En conclusión, todos los tipos de emprendedores sociales tienen en común las siguientes características: tiene que existir un liderazgo, personas que construyan y que evalúen el proceso de cambio, además el emprendedor social no se destaca por su coeficiente intelectual sino por sus habilidades sociales y emocionales que los diferencian de los demás. Es decir que posee la visión, la energía, y la fuerza necesaria para transformar los problemas en oportunidades, es empujada por su intuición y confianza, por su inteligencia emocional.

2.2.3 Empresa Social

Este acápite, con el fin de describir una empresa social se plantea las siguientes definiciones.

La empresa social permite la sustentabilidad económica, es definida por Alemán y Coronado (2014, p. 511), como “una empresa orientada al servicio a la comunidad que busca solucionar una problemática territorial y permite generar cambio en el territorio que impacta”.

Además, la empresa social está enfocada en “el desarrollo de bienes y servicios que conllevan a la auto sostenibilidad, que le permitirá generar impacto” Alemán y Coronado (2014, p. 511). Dichos autores también consideran que la empresa social aporta una visión novedosa debido a que “es una solución diseñada para maximizar la utilidad para los beneficiarios del proyecto y para implicarlos en el proceso de toma de decisiones” (Alemán y Coronado, 2014, p. 511).

También, Mair y Noboa (2006, p. 11), señalan que la empresa social “construye, adquiere, desarrolla, perfecciona y coordina recursos y capacidades con el fin de cumplir y amplificar su estrategia social, cuya formulación e implementación se dirigen hacia la solución de los problemas sociales para las personas de rentas bajas”. Indicando que la empresa mejora la sociedad permitiendo la sustentabilidad y el mejoramiento continuo.

Según (Smiddy, 2010, p.4), define la empresa social como “organizaciones de negocios guiadas por una misión, empresas con alma, negocios que lo hacen bien haciendo el bien, o negocios que miden su éxito por medio de una doble finalidad- alcanzando la rentabilidad y sirviendo a un bienestar público”.

Por tanto, la empresa social se define como una organización que está enfocada en beneficiar a la sociedad a través de la resolución de problemas sociales, crear bienes y servicios que permitan obtener sostenibilidad y autonomía a largo plazo para crear un impacto social y maximizar la utilidad para los beneficiarios e implicarlos en la toma de decisiones.

2.3.1 Tipos de empresas sociales

Dentro de esta sección se presentan los diferentes tipos de empresas sociales.

Las empresas sociales pueden adoptar diversas formas según Melián, Campos, y Sanchis (2011, p. 154), expresan:

De las diferentes investigaciones empíricas realizadas sobre las empresas sociales, se deduce que éstas pueden adoptar diversas formas, siendo las más destacadas las empresas de inserción, las organizaciones o entidades no lucrativas y las cooperativas. Todas ellas tienen la característica de que no son ni empresas públicas ni empresas tradicionales capitalistas, sino que son empresas participadas (usuarios, trabajadores, voluntarios) que tienen un interés general de servicio a la colectividad.

Es decir que estas empresas ayudan a la comunidad priorizando el beneficio social y ambiental sobre el beneficio económico.

En cuanto a la tipología de las empresas sociales Ojeda y Rodríguez (2015, p. 3), indican:

La Organización No Gubernamental (ONG) tradicional es considerada como una empresa sin fines de lucro con un objetivo social. La empresa social sin ánimo de lucro es una ONG

que desarrolla proyectos innovadores. La empresa social híbrida posee una estrategia para obtener beneficios económicos que está integrada a un sólo objetivo social. La empresa social con fines de lucro con ánimo de lucro no tiene un solo objetivo social y posee una estrategia clara para lograr beneficios económicos.

Según lo expresado, existe coincidencia en la tipología de las empresas sociales: consideradas como organizaciones no gubernamentales, sin ánimo de lucro, híbridas o con ánimo de lucro.

2.3.2 Características de las empresas sociales

En esta sección se mencionan las características de las empresas sociales de acuerdo a la aportación de distintos autores.

La empresa social no es una entidad que lucra de los individuos vulnerables, por el contrario, se encuentran motivados por ayudar y cambiar a la sociedad. Según Alemán y Coronado (2014, p. 511), la empresa social tiene las siguientes características: “el servicio a la comunidad, generar cambio, con o sin ánimo de lucro, orientación a la solución de una problemática, desarrollo de bienes y servicios, trabajo en red y auto sostenibilidad”. Es decir que sus actividades económicas están enfocadas en el beneficio social.

A consideración de Burlastegui (2010, p. 3), las empresas sociales poseen las siguientes características:

Acatamiento a las normas de mercado. Aumenta el mercado comunitario a espacios compartidos. Certifica la equivalencia de oportunidades impidiendo cualquier ejemplo de diferencia. Contiene a individuos con problemas de empleo y suministra aprendizaje y formación para la labor desde la Empresa Social. Convierte en personas productivas a personas que no tienen factibilidad para progresar. Crea asociaciones fructíferas, tanto ecuánime como personal, creando productos de bienes y servicios habituales y únicos. Es una contestación a insuficiencias sociales, por medio de la creación. Forma compañerismo y colaboración. Las acciones son establecidas cerca de un mercado empresarial. Las personas están verdaderamente implicadas, no son accionistas, sino que actúan directamente a favor de la empresa. Origina la invención financiera y nacional. Se fundamenta en financiamiento compuesto, siendo la meta la auto sustentación económica. Se fundamenta

en la ocupación de potencia de empleo progresivo más que de finanza. Se plantea objetivos financieros y sociales.

Por otro lado según, Según, (Smiddy, 2010, p.4), caracteriza a la empresa social como:

Una organización con un doble objetivo, compuesto por la persecución de un bien social y por la generación de utilidades, los cuales deben estar equilibrados, y en caso de no ser así, debe inclinarse hacia el objetivo social, de este modo, no corresponde ni a una empresa comercial que realiza caridad, ni a una fundación sin fines de lucro que depende de ingresos externos exclusivamente.

Por lo que se puede considerar, que la empresa social se caracteriza por la creación de valor social para una comunidad por medio de la sustentabilidad económica de sus actividades, las empresas sociales pueden trabajar en función de obtener lucro económico o no, pero siempre están orientadas a la solución de un problema social.

2.4 Gestión del Emprendimiento Social

En esta sección se procederá hacer referencia a la gestión del emprendimiento social, la cual incluye los diferentes modelos de gestión propuestos por los autores escogidos para la realización de esta investigación.

La gestión del emprendimiento social, incluye la creación de valor social, de acuerdo a un determinado nivel de innovación, pro actividad y la manera como se gestionan los riesgos. De acuerdo a Moreira y Urriolagoitia (2011, p. 30), “los emprendimientos sociales se enfocan en lograr la creación de un valor y una misión social que sea sostenible en el tiempo”. Mientras que Fisac, Moreno, Mataix y Palacios (2011, p. 53), consideran que “las empresas sociales no dependen de donaciones ni subvenciones, sino que generan los ingresos necesarios para desarrollar su actividad y permitir su crecimiento y mejora de manera auto sostenible”.

Por otro lado, según Vernis y Navarro (2011, p. 73), los emprendimientos sociales necesitan:

Centros de formación que acompañen a los emprendedores sociales en su actuar en el mercado y que ayuden a crear una “cultura” de sector. Una cultura que además de hacer avanzar el conocimiento de la profesión y de las herramientas de aprendizaje de la misma, también hace avanzar a las organizaciones del sector y contribuye a su fortalecimiento

institucional. La “gestión” de las organizaciones del sector, su eficiencia y eficacia, su capacidad de innovación, son las que van a permitir avanzar al sector como tal.

Por tanto, se puede destacar que la gestión del emprendimiento social permitirá el desarrollo de la organización como tal, a su vez se considera a la gestión como un proceso mediante el cual se crea valor social e involucra innovación, pro actividad y gestión de riesgos, con el fin de cumplir con una misión social y llegar a ser auto sustentable y auto sostenible.

2.4.1 Modelo de gestión para la organización del emprendimiento social

En este apartado, se procederá a desarrollar de forma más específica el modelo de gestión para la organización del emprendimiento social, propuesto por Fisac, Moreno, Mataix, y Palacios (2011, p. 53), quienes buscan responder a dos preguntas “¿qué elementos son necesarios para conformar una empresa social?” y “¿qué factores se presentan como fundamentales para asegurar su éxito?”. El modelo propuesto consta de nueve elementos fundamentales de las cuales se agrupan en diferentes categorías, véase gráfico 1.

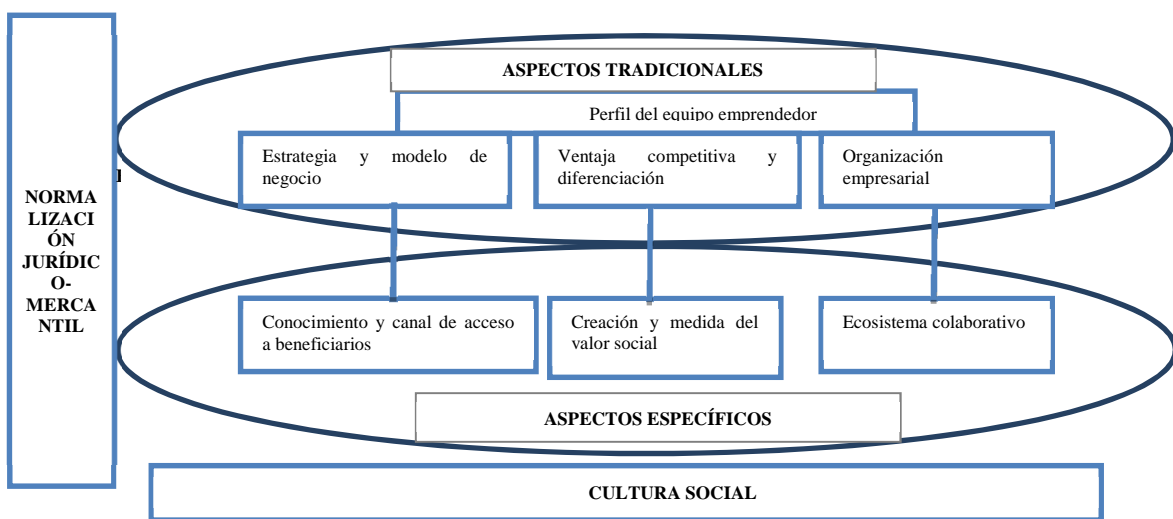


Grafico 1 Modelo de gestión para la organización del emprendimiento social

Fuente: Fisac, Moreno, Mataix, y Palacios (2011, p. 53).

Para el análisis de éste modelo de gestión Fisac, et al., (2011, p. 55), indica que “los elementos de su modelo organizativo que comparte con las empresas tradicionales son: el equipo emprendedor, la estrategia y el modelo de negocio, las ventajas competitivas necesarias para la viabilidad económica y todas las funciones necesarias en la organización

y operativa de una empresa” estos elementos forman el grupo denominado aspectos tradicionales empresariales.

Por otra parte, Fisac, et al., (2011, p. 55), menciona que el modelo de gestión “se compone de un segundo grupo de elementos que se han denominado específicos y que van a determinar el carácter de la empresa social”. Estos elementos son: El conocimiento y canal de acceso a colectivos beneficiarios, la creación de una proposición de valor y finalmente la creación de un ecosistema colaborativo. De la misma manera Fisac, et al., (2011, p. 56), menciona los dos componentes que se encuentran envolviendo al modelo organizativo los cuales son “la cultura social, que será el conjunto de valores compartidos sobre los que se asiente toda la organización y la formalización jurídico mercantil, que será el único elemento visible de la organización desde el exterior”.

En éste modelo de gestión a base de capacidades organizativas se van a desarrollar los elementos definidos como *específicos*, ya que éstos, son los elementos fundamentales que posee una empresa social versus una empresa convencional, a continuación se detalla cada elemento específico.

En lo que respecta al conocimiento y canal de acceso a beneficiarios, Fisac, et al., (2011, p. 57), menciona lo siguiente:

Las poblaciones con bajos ingresos no tienen canales para acceder a los mercados debido a diferentes factores económicos (falta de acceso a la financiación, poco poder adquisitivo), sociales (colectivos excluidos), geográficos (localización en zonas marginales o de difícil acceso) u organizativos (falta de canal de acceso, organización deficiente).

Como otro aspecto específico, se tiene a la creación de valor social y la medición del impacto, ante ello Fisac, et al., (2011, p. 58), indica que “la creación de una proposición de valor social es un proceso desde abajo hacia arriba, y la medida de su impacto es la comunidad”. Por lo tanto, desde un principio los emprendimientos sociales deben definir a quienes va orientado la actividad de la empresa.

Por otra parte, Yunus (2008) en Fisac, et al., (2011, p. 59), mencionan una serie de distintivos concretos que los hacen diferenciarse de las proposiciones de valor de otras compañías. A continuación, se detalla las características principales:

El valor social (o beneficio social) se antepone al beneficio económico, y tiene por destinatarios a los colectivos en riesgo de exclusión o que sufren algún problema que les sitúa en una situación de indefensión. Los beneficios económicos no son un objetivo de la empresa social, sino una restricción para garantizar la viabilidad de la empresa, ya que la creación de valor social se realiza sin necesidad de subsidios ni donaciones. El funcionamiento de la empresa está basado exclusivamente en una solución de mercado autosostenible que se financia mediante la venta de productos y servicios. Los colectivos en riesgo de exclusión no son simplemente beneficiarios, sino que están integrados directa y activamente de alguna manera en la empresa. Esta implicación se puede conseguir de diferentes maneras: mediante la propiedad de la empresa, o mediante la inclusión en alguna de las etapas de valor (proveedores, productores, distribuidores, socios, consumidores, etcétera). (...) El valor social no se limita a una acción concreta, sino que las empresas sociales buscan efectos multiplicativos en otros escenarios. Una de las características implícitas de las empresas sociales es que puedan ser adaptadas y trasladadas a otros contextos en los que existen problemáticas similares.

Respecto a la formación de un ecosistema colaborativo, Austin (2000) en Fisac, et al., (2011, p. 61), alude:

Aunque no es un aspecto fundamental de las empresas sociales, se ha detectado la importancia de la elaboración de un “ecosistema” de colaboración “multitipo” y “multistakeholder” entre diferentes actores de manera que se produzcan sinergias de alto potencial (Bornstein, 2004). Empresas, organizaciones de la sociedad civil, comunidades locales, universidades, administraciones y otros actores ponen en común diferentes capacidades estratégicas complementarias para mejorar la entrega de productos o servicios esenciales a poblaciones excluidas y favorecer así su inclusión social y económica

Es de importancia, la cooperación entre los distintos actores de las alianzas, ante ello Fisac, et al., (2011, p. 62) indica que “puede estar basada sobre diferentes grados de compromiso entre los actores, según la cantidad de recursos aportada, el nivel de interacción, el nivel de confianza y el valor estratégico. Las alianzas con mayor impacto serán aquellas que no se limitan a una simple transferencia de fondos, sino aquellas en las que se despliegan capacidades estratégicas de cada actor”. Por ende, la creación de un ecosistema colaborativo permitirá la implicación de las comunidades locales.

Por último, la cultura social, componente elemental para la estructuración de una empresa social. Ante ello Fisac, et al., (2011, p. 63) lo define “como el conjunto de valores compartidos por los trabajadores y colaboradores de la empresa”. Es de vital importancia que las organizaciones sociales hagan participar a todos los colaboradores en las decisiones de la empresa.

Adicionalmente, Fisac, et al., (2011, p. 64) en Yunus (2008), detalla los principios en los que se basa éstas organizaciones sociales, y que son compartidas por los propietarios en conjunto con los colaboradores:

Prioridad a los más pobres entre los pobres. Los primeros en ser ayudados deben ser aquellos que se encuentran en las peores condiciones de vida. Convencimiento de que la gente que sufre exclusión puede ser protagonista de su propio desarrollo y elemento activo fundamental en la generación de oportunidades. Responsabilidad. Las personas son responsables de su futuro, ofrecerles confianza genera autoestima y este hecho una herramienta para salir adelante. Integración de los colectivos en riesgo de exclusión. La manera de integrar a los colectivos se basa fundamentalmente en acciones proactivas, no en generar dependencia. Confianza, cercanía y fuerte contacto con la gente. (...) Desarrollo de soluciones *ad hoc* y desde abajo. Es fundamental conocer las necesidades de las personas, sus capacidades y la realidad local en la que viven para poder dar una respuesta adecuada a los problemas.

El modelo en base al análisis organizativo, permite entender mejor el funcionamiento de las empresas sociales e identificar los elementos importantes que otorgan el carácter a éstas organizaciones, que trabajan en la búsqueda de soluciones a problemas de pobreza y exclusión social.

2.4.2 Modelo de gestión del emprendimiento social en base a capacidades organizativas

En este segmento, se aborda el modelo de gestión del emprendimiento social en base a capacidades organizativas, propuesto por los autores Bloom y Chatterji.

El emprendimiento social se expande a gran escala. Según Bloom y Chatterji (2009, p. 117), “propone siete capacidades organizativas que puede estimular el éxito de la organización empresarial social”. Estas capacidades organizativas según propone el autor son: Plantilla, comunicación, construcción de alianzas lobby, obtención de ganancias, estimulación de las fuerzas de mercado y capacidad de réplica. A continuación, se detalla cada una de ellas. Véase en el gráfico N° 2



Grafico 2 Modelo de gestión social en base a capacidades organizativas

Fuente: Bloom y Chatterji (2009, p. 117)

En el modelo planteado por Bloom y Chatterji (2009, p. 117) se utiliza inicialmente la variable Plantilla, para hacer mención a “la efectividad del emprendimiento para satisfacer sus necesidades laborales con personas que poseen la capacidad necesaria”, esto con el objetivo de destacar que para obtener el éxito en el emprendimiento es necesario contar con los colaboradores adecuados, ya sean que los mismos perciban o no algún tipo de remuneración. Se considera, que dentro de las organizaciones en las que cuentan con un alto nivel en esta variable se disminuye la dificultad para enfrentar los problemas, ya que al contar con diferentes capacidades y habilidades se puede desarrollar soluciones más eficientes.

En cuanto a la segunda variable, los autores Bloom y Chaterjji (2009, p. 117) mencionan que la capacidad de comunicación hace referencia a “la efectividad con que el emprendimiento es capaz de persuadir a los grupos de interés clave sobre la necesidad de implantar la estrategia de cambio social que propone”, por lo que se considera que esta es una de las capacidades más importantes para la expansión a gran escala. Dentro de los emprendimientos sociales es clave mantener un alto nivel de comunicación, ya que esto permite que se incremente la confianza entre los colaboradores de la empresa, lo que

conlleva generalmente al incremento de productividad, a la disminución de conflictos internos y externos y finalmente abarcar más el mercado, esto último causado por la buena imagen causada a los externos.

Como una tercera capacidad organizativa se tiene a la construcción de alianzas, según los autores Bloom y Chaterjji (2009, p. 119), se refiere “a la eficacia con la que la organización ha forjado alianzas, coaliciones, joint ventures y otros para lograr los cambios deseados”, por lo tanto, las organizaciones sociales buscan los beneficios de esfuerzos unificados. Así mismo los autores mencionan que “Forjar alianzas requiere estar altamente en sintonía con el ecosistema en que la organización opera, en busca de otros grupos con los que organización tiene objetivos compartidos”. Cabe indicar que estas alianzas potenciales están predisuestas al cambio social.

En lo que respecta al Lobby, Bloom y Chaterjji (2009, p. 120) lo define como “la eficacia con que la organización es capaz de abogar por acciones gubernamentales que puedan funcionar en su favor”. Por lo tanto, que los emprendimientos sociales mantengan un alto grado de valor en el lobby representará la eficacia con lo que han logrado acceder a las Cortes Judiciales, líderes políticos, entre otras instituciones gubernamentales.

Según Bloom y Chaterjji (2009, p. 121) “Las acciones gubernamentales con frecuencia pueden marcar la diferencia para el impacto social”. A pesar de que el emprendimiento social puede ser regularmente una acción del gobierno, los esfuerzos no son suficientes para resolver problemas económicos, sociales y ambientales.

En el caso de la quinta variable los autores Bloom y Chaterjji (2009, p. 122) mencionan la capacidad de generación de ingresos, en el que aducen a “la efectividad del emprendimiento de generar un flujo de ingresos que superen los gastos”; por lo tanto, esta variable refleja el grado de capacidad que tiene la organización para auto sustentar sus actividades. Se conoce que el nivel en el que una empresa comience a incrementar sus esfuerzos a través del aporte de recursos financieros es una de las formas en las que se puede llegar a limitar la generación de ganancias para la organización.

Como una sexta variable se encuentra la capacidad de replicar, ante ello Bloom y Chaterji (2009, p. 122) refleja “la eficacia con la que la organización puede reproducir los programas y las iniciativas que ha originado”. Esto significa que todo servicio, programa de la organización social puede ser imitado, pero sin disminuir la calidad del mismo, esto se puede dar mediante franquicias, contrataciones entre otros. Por otra parte, Bloom y Chaterji (2009, p. 123) mencionan que “La organización empresarial social que es adecuada a la replicación debe ser capaz de llegar a más personas con servicios y programas de alta calidad”.

Finalmente, la última variable, se tiene a las fuerzas de mercado, ante ello Bloom y Chaterji (2009, p. 123), menciona “la eficacia con la cual la organización puede crear incentivos que alienten a las personas o instituciones para perseguir intereses privados mientras también sirven al bien público”.

Por otra parte, Bloom y Chaterji (2009, p. 124) hacen referencia a lo siguiente:

El estímulo de las fuerzas del mercado puede llevar a un cambio social significativo, consumidores, los vendedores, los prestatarios, los prestamistas, los inversionistas y otros pueden generar resultados tales como proporcionar más capital de préstamo a los pobres y pequeñas empresas, más empleos para los desempleados.

La forma con la que el estímulo de las fuerzas del mercado promueva a los emprendimientos sociales va a depender de la disponibilidad que se obtenga en los incentivos económicos, lo cual muestra la medida en la que el emprendimiento se desarrolla en un mercado en donde dichos incentivos económicos representan la principal motivación de los compartimientos de los individuos.

A modo de síntesis, el desarrollo de las siete capacidades organizativas permite la expansión de los emprendimientos sociales. Sin embargo, el nivel en el que dichas capacidades intervengan en el proceso de expansión del emprendimiento dependerá de las diversas eventualidades que se presenten durante el proceso del emprendimiento social.

2.4.3 Modelo de gestión del emprendimiento social en base a un ecosistema social

A lo largo de esta sección, se procederá a desarrollar el modelo de gestión social en base a un ecosistema social, el cual fue postulado por los autores Vernis y Navarro.

Actualmente, es necesario mencionar que el emprendimiento social se gestiona basado en el desarrollo de un ecosistema. De acuerdo con Vernis y Navarro (2011, p. 71) mencionan que en la actualidad la transición de organizaciones tradicionales a empresas con objetivos basados en el impacto social continúa en crecimiento, esto debido a que las organizaciones “reconocen que los retornos sociales y medioambientales se pueden traducir en beneficios para la marca, lealtad del consumidor, eficiencia de la cadena de valor o motivación y retención de sus empleados”, a causa de esto diversas empresas han implementado el cambio de sus empresas a emprendimientos sociales, pues se considera que los beneficios obtenidos a largo plazo son mayores, además el alto grado de innovación que estas organizaciones desarrollan su misión les brinda la oportunidad de destacarse dentro del mercado laboral en el que compiten.

De acuerdo a los autores Vernis y Navarro (2011, p. 71) es necesario que para que un emprendedor social se encuentre en la capacidad de igualdad para competir en un mercado, necesita contar por lo menos con seis de los siguientes elementos detallados a continuación, véase gráfico 3.



Gráfico 3 Modelo de gestión social en base a un ecosistema social.

Fuente: Vernis y Navarro (2011, p. 71)

En el caso del elemento de la formación e investigación, Vernis y Navarro (2011, p. 75) se refieren a que “un ecosistema de emprendimiento social necesita, pues, centros de formación que acompañen a los emprendedores sociales en su actuar en el mercado y que ayuden a crear una “cultura” de sector”. El cumplimiento de este elemento es esencial dentro de las organizaciones, debido a que permite que la cultura del conocimiento se expanda en los emprendimientos sociales, logrando así el incremento en la eficiencia, en la capacidad para la innovación, entre otros beneficios.

En cuanto al asesoramiento, los autores Vernis y Navarro (2011, p. 78) mencionan que “los emprendedores sociales necesitan que otras organizaciones les acompañen durante sus fases de desarrollo en el mercado”, esto a causa de las complejidades que se presentan en el mercado y las cuales representan un alto nivel de dificultad cuando los emprendimientos sociales se encuentran iniciando con sus actividades. Es necesario que los emprendedores desarrollen la capacidad para avanzar mientras que realizan sus asesoramientos, pero sin llegar a descuidar el eje principal de la organización.

El tercer elemento hace referencia a la financiación, Vernis y Navarro (2011, p. 80) hacen especial énfasis en este punto ya que lo consideran “una pieza fundamental en cualquier ecosistema de emprendimiento social si se quiere que los emprendedores avancen en el mercado”. Si bien es cierto, la obtención de capital para las empresas es una tarea difícil, el conseguir capital semilla para los emprendimientos sociales resulta mucho más dificultoso, por lo que el mundo anglosajón se encuentra en desarrollo de diversos instrumentos financieros, los mismos que se encuentran inspirados en el emprendimiento empresarial.

Con respecto a la innovación, Vernis y Navarro (2011, p. 81) mencionan a este elemento como “una combinación más eficaz y eficiente de los elementos existentes en la economía para solucionar un problema social, que necesita de la capacidad de los implicados y de la generación de apoyos para poder crear valor sostenible para toda la sociedad”, por lo que en definitiva se puede deducir que este elemento debe convertirse en una realidad frecuente dentro de los emprendimientos sociales; por esta razón en la actualidad se han creado institutos especializados en apoyar el avance a este sector del ecosistema.

Como quinto elemento se encuentran las redes y los autores Vernis y Navarro (2011, p. 82) consideran que este puede ser uno de los elementos en los que existe menor nivel de intervención ya que “muchas administraciones públicas que tratan de crear ecosistemas de emprendimiento, pues únicamente se limitan a apoyar uno o dos de estos elementos”, en la actualidad la creación de redes debe ser un elemento fundamental dentro de las organizaciones, ya que sin considerar la formalidad o informalidad es necesario mantener relación con el ecosistema.

En cuanto a la difusión Vernis y Navarro (2011, p. 83) menciona la importancia que tiene la relación de este elemento en conjunto con la comunicación, en este caso el autor menciona que “la difusión permite explicar historias de éxito y de fracaso dentro del ecosistema de las que todas las partes pueden aprender”, debido a que este es un factor que permite la atracción de más individuos al ecosistema debe ser tratado con frecuencia dentro de la organización y de esta forma continuar trabajándolo. En este punto se debe mencionar la necesidad de la utilización de las redes sociales ya que permite un mayor nivel en la difusión de la organización.

Basados en los elementos antes mencionados, se debe destacar que el ecosistema de apoyo ha beneficiado a múltiples emprendedores sociales. Es necesario que en la actualidad se promueva la generación de un tipo de ecosistema que se encuentre basado en el apoyo a los emprendedores sociales y donde se aplique diferentes iniciativas con el fin de innovar y crecer.

2.5 Propuesta de modelo de Gestión del emprendimiento social

En esta sección, se propone el modelo de gestión del emprendimiento social, con la finalidad de analizar la gestión realizada en los emprendimientos sociales.

El modelo de gestión del emprendimiento social establecido para el análisis de los emprendimientos sociales de la presente investigación, se basa en la combinación de variables que se destacan en los diversos modelos desarrollados en el marco teórico.

Los autores consideran que variables como: recursos humanos, alianzas estratégicas, inclusión social, financiamiento, e innovación son las variables que permiten realizar un análisis respecto a la gestión de los emprendimientos sociales. Cabe destacar que, éstas variables responden a definiciones claramente relacionadas con objetivos sociales, de tal manera, deben considerarse de acuerdo a los planteamientos teóricos expuestos previamente. Véase figura N° 4.



Grafico 4. Esquema propuesto para el análisis de la gestión de los emprendimientos sociales

Fuente: Los Autores

Respecto a recursos humanos, esta variable es tomada del modelo de gestión del emprendimiento social en base a capacidades organizativas propuesto por los autores Bloom y Chatterji (2009, p. 117), el cual menciona que el talento humano, debe poseer la capacidad necesaria para poder desempeñar cualquier función dentro de la organización, esto con la finalidad de desarrollar habilidades que permita resolver cualquier inconveniente.

En cuanto a una segunda variable de gestión, se tiene a las alianzas estratégicas, esta variable es tomada del modelo de gestión del emprendimiento social en base a capacidades

organizativas propuesto por los autores Bloom y Chatterji (2009, p. 119), se refiere a la efectividad en la formación de alianzas con otras organizaciones, al momento de realizar éstas alianzas estratégicas las organizaciones deben compartir objetivos comunes.

Continuando con la gestión de los emprendimientos sociales, otra variable que destaca es el canal de acceso a los colectivos financieros. Modelo propuesto por Fisac, Moreno, Mataix, y Palacios (2011, p. 57), quienes destacan que aquellas poblaciones que han sufrido exclusión social, por su lugar geográfico, o porque se encuentran en zonas marginales, lo que imposibilita el acceso a ellos de manera segura.

Como una cuarta variable, se tiene al financiamiento, propuesto por Vernis y Navarro (2011, p. 80), el encontrar el capital inicial o capital semilla como los autores lo denominan, es prioridad para poder desenvolverse y desarrollarse en el mercado, las altas tasas de interés y el exceso de garantías requeridas por las instituciones financieras dificultan el desarrollo en éste sector.

Como quinta variable de gestión, se tiene a la innovación, propuesto por Vernis y Navarro (2011, p. 81), la innovación en los emprendimientos sociales es de vital importancia para la solución a problemas sociales, la innovación se puede dar de todo tipo desde los procesos internos de la organización, así como los bienes y servicios ofertados por la empresa social. Sin embargo, se necesita todo el apoyo y predisposición de los involucrados para lograr crear el valor social sostenible para la organización como tal.

2.6 Factores determinantes del desarrollo de los emprendimientos sociales

En este epígrafe, se señala lo referente a los factores determinantes del desarrollo de los emprendimientos sociales.

Según, Vernis y Navarro (2011, p. 71), para que un emprendimiento se pueda desarrollar en el mercado debe de constar de cinco elementos: formación al emprendedor social, financiación al emprendedor social, redes al emprendedor social, equipo de trabajo del

emprendedor social y papel del gobierno en los emprendimientos. Los cuales son explicados a continuación:

2.6.1 Formación del emprendedor social

En esta sección, se hará referencia a lo concerniente al papel de la formación en el emprendedor social.

Las personas que inicien un emprendimiento deben dominar el marco empresarial de tal manera que si implementan un negocio no sucumba, como lo indican los autores Vernis y Navarro (2012, p. 73), los emprendedores sociales tienen múltiples conocimientos y distintas experiencias. Además, consideran que la comercialización de los bienes o los ingresos económicos de la empresa al inicio o después de un tiempo, un emprendedor debe ser un profesional que actué con lógica empresarial y ayude a los más necesitados con el objeto de no obtener solo beneficios lucrativos, sino también buscan el beneficio social y ambiental.

Además, según (Bello, Gomez, y Cáceres, 2016, p. 6), el emprendedor debe dedicar gran parte de su tiempo a la formación que le permitan adquirir las competencias básicas, laborales y empresariales necesarias para generar una idea innovadora y poder triunfar.

En resumen, la formación del emprendedor desempeña un rol importante en el emprendimiento social, debido a que por medio de esta vía los emprendedores adquieren los conocimientos esenciales para poder desarrollar su iniciativa empresarial.

2.6.2 Financiación al emprendedor social

En esta parte, se abordará lo relativo a la financiación al emprendedor social.

En cuanto a la financiación, Vernis y Navarro (2011, p. 78), indican que para obtener el capital para iniciar un emprendimiento social algunas empresas utilizan capital otorgado

por familiares, amistades, solicitando préstamos en entidades financieras o buscando que empresas grandes inviertan en el desarrollo de los emprendimientos.

Las empresas sociales tienen diferentes formas de acceder a recursos financieros, según (Nicolás y Rubio, 2014, p. 13), en *Lumpkin, Steirer y Wright (2011)* una de las formas de acceder a recursos financieros, es a través de donativos de individuos a favor de los problemas sociales, que permite la generación de la empresa, por lo que su financiamiento es muy provechoso, este tipo de financiación no involucra gastos para el negocio y el dinero invertido no es devuelto, los inversionistas en la empresa social apoyan sin ánimo de lucro solo buscan el bienestar de la comunidad.

En síntesis, los emprendimientos sociales se enfocan en que sus actividades sean sostenibles a pesar de que se desarrollen con escasos recursos.

2.6.3 Redes al emprendedor social

En este segmento, se esbozará lo referente a como incide las redes del emprendedor social en el desarrollo de los emprendimientos sociales.

De acuerdo, a la aportación de (Palacios, 2010, p. 581), los emprendedores sociales usan sus redes sociales para lograr ideas, cosechar información y examinar oportunidades (...). La empresa social está basada en redes sociales porque el valor social se basa en la información colaborada, la eficacia de levantamiento de capitales, así como en la anexión de las capacidades que tiene los constituyentes de la red. Este tipo de empresas implanta sus bases en las relaciones sociales (Palacios, 2010, p. 582).

En conclusión, se puede destacar el papel que pueden desempeñar las redes en el emprendimiento social, sobre todo ante la existencia de personas con bajos recursos financieros, pero con otras aportaciones individuales importantes, que utilizadas en redes pueden contribuir a las relaciones personales mediante las cuales obtengan información sobre problemas sociales, apoyo de la comunidad, recursos financieros.

2.6.4 Equipo de trabajo del emprendedor social

En lo que respecta al equipo de trabajo del emprendedor social los autores, (Austin, Stevenson, y Wei-Skillern, 2006, p. 5), señalan que el equipo de trabajo se define como, aquellos que participan activamente en la empresa o que aportan recursos a la empresa. Incluyen a los que están dentro de la organización y a los que están fuera, que deben participar para que la empresa tenga éxito, el trabajo en equipo permite alcanzar niveles altos de rendimiento, es capaz de romper paradigmas.

Según, (Sharira y Lernerb, 2006, p. 14). La práctica adquirida por el emprendedor social caracteriza la capacidad del mismo para consolidar un personal dedicado a la visión de la empresa desde sus primeros días.

En conclusión, se puede señalar que el equipo de trabajo desempeña un rol importante en el propósito de que el emprendedor social alcance éxito, es innegable que la efectividad de un equipo de trabajo supera el trabajo individual, de allí la necesidad de tenerlo en cuenta y de potenciarlo.

2.6.5 Papel del gobierno en los emprendimientos sociales

A continuación, se hará referencia al papel del gobierno en los emprendimientos sociales.

La amenaza económica a la cual están implicadas las empresas sociales ha ido en acrecentamiento en estos tiempos. No obstante, en estos días existe una mayor diversidad de capitales para invertir en este tipo de propósitos, las asistencias originarias de los Gobiernos se han limitado marcadamente y los inversionistas privados no han logrado indemnizar con sus participaciones. Comparablemente, la cifra de empresas sociales se ha incrementado y, en resultado, la capacidad para atraer recursos más factibles (Guzmán y Trujillo, 2008, p. 120).

Al mismo tiempo, es necesario destacar que el apoyo del gobierno en los emprendimientos sociales implica canalizar los recursos que necesitan el público objetivo y la participación de las empresas públicas en el establecimiento de reglamentos (Guzmán y Trujillo, 2008,

p. 120). Para la implantación de empresas sociales el gobierno debe distribuir por igual los recursos económicos para incentivar la producción sostenible.

Por otro lado, el acceso a la financiación de recursos financiero está cambiando para las empresas sociales y explican que en Estados Unidos, Reino Unido y Europa el gobierno invierte en fomentar el emprendimiento social porque las empresas sociales son vistas como una solución a la falla de recursos y al aumento de la demanda de productos sociales por parte de la colectividad (Nicolás y Rubio, 2014, p. 15). De ahí que los regímenes hayan resuelto avivar las empresas sociales predestinadas a este fin ya no sólo invirtiendo recursos, sino que incluso han alcanzado a cambiar su sistema ordenador para lograr acrecentar la cifra de empresas sociales.

Reza, y Westover (2010, p. 7), consideran que los líderes gubernamentales pueden ayudar en el cambio de problemas sociales cruciales mediante los cinco métodos estratégicos propuestos, los cuales se detallan a continuación.

Promover la innovación social. - la etapa inicio de un emprendimiento es esencial. Los innovadores públicos logran promover la innovación social y socorrer a inducir la factibilidad de nuevas visiones competentes para solucionar problemas sociales.

Generar un ambiente favorable para emprendimiento y la innovación social. - La innovación figura que los emprendedores sociales administrarán a una nueva región, estas empresas encuentran obstáculos según cómo avanzan. Los idealistas públicos logran alzar esas dificultades para los emprendedores sociales.

Condecorar las iniciativas empresariales para un ejercicio original. - Acceder a fuentes honestas de financiamiento es fundamental para el desarrollo y la sustentabilidad de las soluciones que desempeñan. Al relacionar las medidas sobre el financiamiento y los lucros al desempeño, el régimen puede asegurar que los medios que trabajan mantienen e incrementan su acción.

Nivel de direcciones exitosas - Aumentar la eficacia de un medio comprobado es casi siempre crítico si la solución se cambia en efectiva metamorfosis. Por otro lado, la ganancia del reconocimiento, el soporte a la propagación o la financiación para alcanzar una iniciativa triunfante es claramente dificultosa. El estado puede librar un papel decisivo en el incremento de la eficacia de los procedimientos que funcionan investigando lo que marcha y consintiendo que las soluciones se remonten.

Originar intuición - El régimen ya se utiliza como una partida crítica de información y reglas que socorren a los empresarios. Los innovadores públicos libran un papel esencial para responder que se promueva el conocimiento, se funden políticas más entendibles y se pueda adherirse sencillamente a los datos (Reza, Westover y Reza, 2010, p. 6).

En base a lo antes expuesto, se considera que el apoyo del gobierno en los emprendimientos sociales contribuye a la obtención de recursos e innovación mediante la reglamentación o la planeación. Además, el gobierno al establecer marcos reguladores que fomenten el desarrollo del emprendimiento social logra incrementar el número de empresas sociales.

2.7 Marco Conceptual

En esta sección se definen los términos elementales sobre los cuales se desarrolla el análisis del emprendimiento social en la localidad, resultado que se presentan en los siguientes capítulos, éstos son: emprendimiento, emprendimiento social, emprendedor social, economía social y solidaria, y gestión social.

Emprendimiento: El emprendimiento definido de manera muy sencilla es un proceso de transformación de recursos para satisfacer fines de distinta naturaleza. Un emprendimiento para que sea de calidad debe constituirse en procesos virtuosos que generen más beneficios que costos y que potencialmente agreguen valor y sustentabilidad a la actividad. Petit (2007, p. 499).

Emprendimiento social: una actividad innovadora, de creación de valor social, que ocurre al interior y a través de los sectores sin ánimo de lucro, de negocios y gubernamental. Guzmán y Trujillo (2008, p. 109).

Emprendedor social: El emprendedor social es un individuo que ayuda a la sociedad por medio de la implementación de negocios. Es alguien que enfoca su trabajo en un segmento desatendido y desfavorecido de la sociedad y que aporta con su inspiración, acción directa, creatividad, valor y fortaleza para mejorar la situación de dicho segmento. Martin y Osberg (2007, p. 39).

Economía social y solidaria: la economía social como corriente de pensamiento es un conjunto de iniciativas teóricas, epistemológicas y organizacionales propias de la economía, regidas por la ética human cuya complejidad es solo entendible desde un punto de vista interdisciplinar. Martínez (2012, p. 16).

Gestión Social: la gestión social tiene su base en la comunidad: sus necesidades, talento y su control continuo sobre los capitales y su destino. Austin, Stevenson y Wei-Skillen (2006, p. 13)

2.8 Marco Legal

El marco legal está conformado por las políticas que fomentan el emprendimiento social según la Constitución de la República del Ecuador (2008) y el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017. Además, incluye las condiciones y el proceso a seguir para legalizar un emprendimiento en el país; y los programas e instituciones de apoyo al emprendimiento.

Constitución de la República del Ecuador (2008)

Los artículos de la Constitución de la República del Ecuador (Asamblea Nacional del Ecuador, 2008), que apoyan al emprendimiento en el país son los siguientes la importancia de los jóvenes en la estabilidad económica del Ecuador de acuerdo al Art. 39.- El Gobierno

identificará a las jóvenes como figuras importantes del progreso del régimen, y les certificará la formación, salud, residencia, recreación, ejercicio, tiempo autónomo, autonomía de expresarse y agrupación. El gobierno promoverá su afiliación al trabajo en situaciones pugnas y consientes, con mira en el aprendizaje, la precaución de acceso a la primera ocupación y al desarrollo de sus destrezas de emprendimiento. Por tal razón los jóvenes son el principal motor económico de país, el estado vela por el bienestar de ellos y promueve la educación académica de estos.

Existen varias organizaciones sociales como se indica en el Art. 319.- Se identifican algunas representaciones de organización de la manufactura en la economía, entre otras las asociaciones, entidades empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, caseras, libres y compuestas. En conclusión, la acción de estas leyes funciona como el motor económico del estado.

2.8.1 Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017

Dentro de las políticas y lineamientos estratégicos del Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 (2013), se detallan los literales que fomentan el desarrollo de los emprendimientos en Ecuador. En el objetivo 5.4 del plan sobre suscitar las industrias y emprendimientos culturales, se expone:

(k) Estimular representaciones de organización financiera y copartícipe en los emprendimientos e industrias culturales y originales.

(l) Originar la innovación científica y la renovación de emprendimientos y manufacturas culturales e inventivas en los pilares de la secuencia fructífera.

(n) Excitar capitales de grado mediante la articulación de redes, puestos de encuentro y trabajo organizacional entre varios representantes de la secuencia productiva y las corporaciones públicas y particulares afines al sector de emprendimientos y manufacturas culturales e ideales.

El Estado ecuatoriano debe motivar a las personas para que generen emprendimientos innovadores, que produzca bienes y servicios y mejore la sustentabilidad del régimen.

En objetivo 5.6 del Plan sobre promover la integración intercultural en los procesos contra hegemónicos de integración regional se determina: Edificar redes de tráfico de expresiones y contextos culturales diversos y característicos de las manufacturas y emprendimientos culturales e ideales, con enfoque en la ALBA y la UNASUR. En conclusión, el estado debe incentivar una cultura que emprenda con pensamiento innovador.

El emprendimiento debe ser amigable con el ambiente siendo ese auto sostenible en el tiempo y el espacio como se indica en el objetivo 7.3 sobre consolidar la gestión sostenible de los bosques, enmarcada en el modelo de gobernanza forestal se estipula:

(e) Originar sociedades fructíferas y emprendimientos empresariales particulares, gubernamentales y/o corporativos que creen elecciones financieras locales a la deforestación y al negocio de vida silvestre.

En el objetivo 8.9 sobre profundizar las relaciones del Estado con el sector popular y solidario, los literales que fomentan el emprendimiento son:

(d) Instituir contextos preferentes a los miembros de la economía pública en la dirección a financiamiento y expedición de tasas de interés, para emprendimientos y/o al incremento de su movimiento fructífero actual.

(h) Normalizar técnicas especiales para la reducción de diligencias en la creación de emprendimientos, así como para la obediencia de las necesidades con el régimen.

Indicando que el Estado debe financiar los emprendimientos, fomentar procesos y legislar para la generación de nuevos e innovadores negocios.

Dentro del objetivo 9.1 sobre impulsar actividades económicas que permitan generar y conservar trabajos dignos y contribuir a la consecución del pleno empleo priorizando a los grupos históricamente excluidos, el literal que fomentan el emprendimiento es:

(g) Fortificar los eventos encaminados en la asociación de del género femenino y de conjuntos de cuidado preferente al mercado de ocupación, ya sea de carácter económico o por medio del soporte de sus emprendimientos.

Incentivar el emprendimiento de mujeres y grupos de personas permitiendo la sustentabilidad y la innovación de negocios.

Dentro del objetivo 10.5 se estipula: Simplificar los trámites para los emprendimientos productivos y de servicios de las micros, pequeñas y medianas unidades productivas.

Dentro de las principales líneas de acción del Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, la línea 2.1 sobre la transformación de la matriz productiva, se refiere a Fortificar las capitales públicos y copartícipes con el propósito de originar bienes y servicios que presentemente se incumben en la región, fortaleciendo un marco económico responsable para el diseño de emprendimientos y generalizando el acceso a solución de producción.

2.8.2 Reglamento a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria 2015

A continuación, se detallan los artículos con las normativas sobre la constitución de las organizaciones sujetas a dicha ley, los Organismos de Integración, Entidades de Apoyo, fomento, promoción e incentivos, acceso a beneficios y revocatoria de los mismos en caso de incumplimiento de la ley (Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, 2015).

Respecto a las normas sobre la organización de la Economía Popular y Solidaria, en el Art. 2, se estipula que se realiza una asamblea constitutiva con las personas que integran la empresa para la elección de un directorio conformado por un representante legal en el caso de las organizaciones comunitarias; las asociaciones están conformadas por un

administrador, presidente, secretario, junta directiva, junta de vigilancia; y las cooperativas están constituidas por un gerente, consejos de administración y de vigilancia, con sus respectivos presidentes y secretarios. La persona que sea nombrada como representante legal de la empresa realizará las gestiones para que los estatutos y la constitución de la compañía sean aprobados legalmente (Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, 2015).

Las personas que integren una organización están en la obligación de crear autoridades para que les representen para gestionar las leyes para que su empresa este dentro del ámbito legal.

En el Art. 5 se indica que los requisitos que se deben presentar ante la Superintendencia para que las organizaciones comunitarias sean aprobadas legalmente están constituidos por: acta constitutiva suscrita por los miembros fundadores, copia de cédula del representante legal, certificado de depósito del aporte al fondo social inicial, que será determinado por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social (Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, 2015).

Las empresas para su debido funcionamiento den constar con actas, documentos del ente principal, certificados de aportación.

En cuanto a las asociaciones, en el Art. 6 se indica que para su constitución legal requieren presentar ante la Superintendencia la reserva de su denominación, el acta constitutiva suscrita por los asociados fundadores, la copia de cédula de los directivos, el estatuto social, el certificado de depósito del aporte al capital social inicial (Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, 2015). Toda organización considerada como empresa debe presentarse con todos los papeles en regla para poder ejercer su labor.

Los requisitos para la constitución legal de las cooperativas están detallados en el Art. 7, el cual indica que deben presentar un estudio técnico, económico y financiero que demuestre la factibilidad del proyecto por el que se va a establecer la empresa y un plan de trabajo si se trata de una cooperativa de ahorro y crédito (Reglamento a Ley Orgánica Economía

Popular y Solidaria, 2015). Las entidades financieras deben tener un estudio y plan para poder implantar su negocio.

En el Art. 8 se indica que la aprobación está a cargo de la Superintendencia, la cual la concede a las empresas que cumplan con los requisitos descritos anteriormente. En el lapso de 30 días, luego de recibir la documentación de la empresa, la Superintendencia realiza una inspección para determinar si se concede su constitución legal y lo notifica al Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social para que pueda ser inscrita en el Registro Público (Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, 2015). La Superintendencia es la encargada de la aprobación de empresas, indicando si es o idónea para ejecutarse.

El Art. 119 determina que el capital social con el que se constituirán las compañías será de un valor equivalente a veinte salarios básicos unificados (Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, 2015).

En el Art. 120 se establece que las uniones, redes, federaciones y confederaciones se administran en base a las mismas normas y estructura interna de las cooperativas (Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, 2015).

Según el Art. 121 las asambleas que realicen las federaciones y confederaciones serán una vez al año para presentar los estados económicos, informes administrativos y planes de trabajo. Pero las confederaciones nacionales realizan cada dos años un congreso nacional para fortalecer la Economía Popular y Solidaria (Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, 2015).

En el Art. 123 se indica que deberán contar con una auditoría interna y externa anual los organismos que tengan más de doscientos mil dólares reportados como activos, y los que tengan un valor menor a este como activos deberán contar con una auditoría interna que la realizara el Consejo de Vigilancia (Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, 2015).

El Art. 126 establece que las entidades de apoyo son las fundaciones, corporaciones, uniones, asociaciones y federaciones que otorguen capacitaciones y ayuda a las unidades económicas populares, organizaciones comunitarias, asociativas y cooperativistas, y deberán informar anualmente sobre el cumplimiento de dichos programas de ayuda (Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, 2015). Se indica que toda entidad pública de apoyo otorgue ayuda y capacitación a las empresas sociales.

El Art. 128 indica que los ministerios, secretarías de estado, instituciones financieras públicas, institutos de investigación estatales, universidades, gobiernos autónomos descentralizados fomentan y promocionan las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria mediante acciones como otorgar márgenes de preferencia, flexibilizar entrega de requisitos y garantías, realización de trámites, mejorar las condiciones de pago para beneficiar a dichas organizaciones (Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, 2015).

Toda entidad pública y privada está en la obligación de cumplir con los reglamentos gubernamentales.

En el Art. 131 se establece que el Banco Nacional de Fomento y la Corporación Financiera Nacional incluirán en su presupuesto anual recursos financieros que se otorgarían como prestaciones otorgadas con condiciones preferenciales a los organismos de la Economía Popular y Solidaria (Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, 2015). El estado debe destinar fondos para las empresas sociales del presupuesto anualizado.

En el Art. 133 se indica que las entidades públicas que confieran financiamiento o cofinanciamiento a las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria deberán priorizar la concesión de programas y proyectos que fomenten la inclusión social y estén articulados según el Plan Nacional de Desarrollo para dar privilegio a la generación de empleo, participación de mujeres jefes de familia y migrantes (Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, 2015). El gobierno debe motivar la inclusión social por medio de financiamiento a las empresas sociales.

Respecto a los programas de capacitación, en el Art. 134 se establece que serán organizados por la Secretaria Técnica de Capacitación y Formación Profesional, junto con el Instituto, dentro del Plan Anual de Capacitación y Formación Profesional para ser dirigidos a los grupos de atención prioritaria e integrantes de la Economía Popular y Solidaria, y se enfocaran en temas como especialización de procesos económicos, organizativos, acreditación, investigaciones, desarrollo e inteligencia de mercados y gestiones de importación y exportación, y tópicos incluidos dentro de las políticas dictadas por el Comité Interinstitucional (Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, 2015).

El estado debe capacitar por medio de sus departamentos encargados, promoviendo la ciencia, el progreso de los emprendimientos y manejo de los bienes tanto internos como externos.

En el Art. 136 se establece que el certificado de cumplimiento de obligaciones que se otorga a las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria será válido por un año y les permite que obtengan beneficios legales y que puedan estar inscritas en el Registro Público (Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, 2015). Toda empresa debe renovar el certificado de acatamiento de obligaciones para obtener los favores estatales.

Según el Art. 137, La Superintendencia suspenderá los beneficios legales a la organización comunitaria, asociación EPS o cooperativa, que realice un mal uso de dichos beneficios notificando a las autoridades correspondientes y a la respectiva organización

Capítulo III

3 Metodología de investigación

En el presente capítulo se aborda la metodología de la investigación, que contiene el enfoque, los métodos, las variables, fuentes e instrumentos de recopilación de información, así como la población y muestra y las herramientas de análisis de información. El método de investigación es mixto, es decir, cuantitativo y cualitativo, el tipo de investigación es descriptiva.

3.1 Metodología

La metodología de la investigación científica, según Hernández y Coello (2011, p. 17), es definida como:

La reflexión sistemática acerca del método, los procedimientos y las técnicas utilizadas para obtener conocimientos verdaderos y objetivos. Es la utilización consciente de los principios (...) en el trabajo de investigación que se realiza y consiste en la manera de enfocar los problemas y buscar sus respuestas.

A través del concepto anterior, se presenta la metodología de investigación. El método empleado es mixto cualitativo y cuantitativo. Además, es de tipo descriptiva, puesto que se describe la caracterización de los emprendimientos sociales del Ecuador y de Guayaquil, así como de las formas de gestión que se emplean en dichos emprendimientos.

3.1.1 Enfoque de investigación

Refiere Hernández Sampieri, Fernández y Baptista (2006, p. 13), que el enfoque de la investigación puede ser clasificado como cuantitativo, cualitativo o mixto.

En este sentido, Lara (2013, p. 136) define el método mixto:

Es una combinación de los métodos cuantitativo y cualitativo, debido a que recolecta, analiza y vincula datos de los dos métodos, para dar respuesta al planteamiento del problema. Utilizar un enfoque mixto no significa que los enfoques cualitativo y cuantitativo no importen o sean menos importantes, sino que la investigación mixta utiliza las fortalezas de ambos utilizando las estrategias mixtas para responder a las preguntas de investigación y/o comprobar hipótesis.

3.1.2 Tipo de Investigación

En el presente trabajo se utiliza la investigación de tipo descriptiva. Para una investigación, refiere Hernández Sampieri et al (2006, p. 79) las exploraciones descriptivas tienen como finalidad detallar los rasgos y peculiaridades de individuos, grupos, conglomerados, comunidades, sistemas o diversas fenomenologías que sean analizadas exhaustivamente.

Es necesario resaltar que el método descriptivo solamente intenta recopilar o ponderar información y datos de modo independiente sobre las variables sujetas a estudio, lo que significa que su finalidad no radica en establecer una relación de causalidad entre las mismas. En la presente investigación, este método es evidenciado a través de la descripción del desarrollo y gestión de los emprendimientos sociales en Ecuador, detallando las características de los mismos.

Método analítico-sintético.

Para el proyecto de investigación, se desarrolla básicamente el método deductivo, ya que se parte de la teoría de los emprendimientos sociales para analizar la realidad de los emprendimientos sociales de Ecuador y específicamente de Guayaquil.

Para ello se hace uso del método analítico-sintético, que de acuerdo a Bernal (2006, p. 57) “estudia los hechos, partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas en forma individual (análisis), y luego se integran dichas partes para tener luego una visión integral (síntesis)”.

Se evidencia la utilización de este método en el presente proyecto en la relación de conceptualizaciones globales con el análisis de la información recopilada mediante los instrumentos empleados con dicha finalidad.

3.1.3 Variables de investigación

De acuerdo a la proposición de investigación planteada, se tienen las siguientes variables:

Desarrollo de emprendimientos sociales:

- Perfil del emprendedor social
- Crecimiento de emprendimientos sociales
- Ingresos generados por los emprendimientos sociales
- Empleos generados desde los emprendimientos

Factores de Gestión de los emprendimientos sociales:

- Gestión del talento humano
- Alianzas estratégicas
- Inclusión social
- Financiamiento
- Innovación

3.1.4 Fuentes de recopilación de información

Para la presente sección, la información fue recopilada a través de fuentes informativas primarias y secundarias.

Para el proyecto que se desarrolla, se recopiló información primaria respecto a caracterización y gestión de los emprendimientos sociales en Guayaquil, aplicando una encuesta.

La encuesta, se la aplicó a los líderes de los emprendimientos sociales en la ciudad de Guayaquil, con la finalidad de obtener información referente a la caracterización, gestión y apoyo por parte del Gobierno.

En la recolección secundaria de datos se revisaron páginas oficiales como Superintendencia de Compañías, Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS), Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) además de gran diversidad de artículos científicos, libros, informes oficiales, informes de Rendición de Cuentas entre otros.

3.1.5 Instrumentos de recopilación de información

El instrumento de recopilación de información aplicado para la presente investigación es la encuesta. Según los autores Arnau, Anguera y Gómez (2000, p. 239) es un instrumento que:

intenta obtener información cuantitativa sobre una población –ya sea en términos descriptivos o de relación entre variables medidas- utilizando diseños que controlen de modo externo las condiciones de producción de la conducta mediante la adecuada selección de las unidades de análisis y la sistematización de la recogida de información.

Para proceder con el levantamiento de la información primaria de las variables mencionadas anteriormente, se estructuró la encuesta de la siguiente manera:

En la sección 1 se encuentra los datos generales del encuestado e instrucciones, en la sección 2 se encuentra al emprendimiento social como modelo de negocio, sección 3 se

refiere al emprendedor social, finalmente en la sección 4 se basa en detallar como es la gestión de los emprendimientos sociales (ver Anexo 1).

3.1.6 Población y muestra

En este acápite, se define la población y muestra del presente proyecto, donde las unidades de investigación son los emprendimientos sociales registrados en Ecuador.

3.1.6.1 Población

La población es entendida como “cualquier conjunto de elementos que tengan una o más propiedades en común definidas por el investigador y que puede ser desde toda la realidad, hasta un grupo muy reducido de fenómenos” (Hernández y Coello, 2011, p. 50).

La población seleccionada, son los emprendimientos sociales en Ecuador, según los datos proporcionado por el (SEPS, 2016). Ecuador cuenta con un total de 9165 emprendimientos sociales. Para este estudio, se define como población a los emprendimientos sociales correspondientes a Guayaquil, conformando los mismos un número de **603**, según los datos obtenidos del catastro de empresas que adoptan esta modalidad, proporcionado por Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS, 2016).

3.1.6.2 Muestra

Una muestra es conceptualizada como “un grupo relativamente pequeño de unidades de estudio que representa las características de la población” (Hernández y Coello, 2011, p. 50).

Por otra parte, el tamaño muestra según Hernández y Coello (2011, p. 54):

Debe determinarse de acuerdo con los objetivos de la investigación, el conjunto de técnicas y métodos que se emplean para hacer la selección y el grado de homogeneidad de la población desde el punto de vista de las cualidades que se emplean para su estudio.

Dentro de los métodos para calcular el tamaño de la muestra, se aplica para esta investigación el de población finita, ya que la misma es conocida. Entonces, según Abascal y Grande (2005), se debe aplicar la fórmula siguiente:

Poblaciones finitas con N conocida

$$n = \frac{N * \sigma^2 * (Z_{\alpha/2})^2}{\sigma^2 * (Z_{\alpha/2})^2 + (N-1) * e^2}$$

Dónde:

- n: Tamaño de muestra
- N: tamaño de la población
- σ : Desviación estándar de la población que cuando no se tiene suele usarse 0,5.
- $Z_{\alpha/2}$: Valor obtenido mediante niveles de confianza (0,95; 0,90 o 0,99) a los cuales corresponden valores obtenidos en las tablas de la distribución normal (1,96; 1,645; 2,58). Cuando este valor no se conoce se tomará a criterio del investigador.
- e: Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse los valores 1% (0,01), 5% (0,05) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del investigador.

El nivel de confianza que se utilizará = 0,90 por tanto $Z_{\alpha/2}=1,64$ (Tabla de la Distribución Normal)

$$\sigma=0,5$$

$$e= 0,05$$

$$n = \frac{603 * (0,5)^2 * (1,64)^2}{(0,5)^2 * (1,64)^2 + (603-1) * (0,05)^2}$$

$$n = 186,5 \approx \mathbf{187}$$

Entonces el tamaño de muestra para esta investigación será de **187** emprendimientos sociales.

Para analizar esta muestra se realizó una clasificación por sectores económicos, distribuidos de la siguiente forma (ver tabla 2).

En donde se observa que los sectores con más participación son el sector, agrícola y el sector de alimentación, con el 39.04%, 12.30%, 11.23% respectivamente.

Tabla 2 *Distribución por sectores económicos de la muestra de los emprendimientos sociales de Guayaquil año 2017*

Sector	Número de Emprendimientos Sociales en Guayaquil	% Participación sobre el total
Textil	73	39.04
Agrícola	23	12.3
Alimentación	21	11.23
Limpieza	20	10.7
Agropecuaria	14	7.49
Pesquera	12	6.42
Acuícola	9	4.82
Mantenimiento	7	3.74
Artesanal	5	2.67
Metalmecánica	3	1.6
TOTAL	187	100%

Elaborado por: Los autores

3.1.7 Herramientas de análisis de información

La herramienta que se utilizó para analizar la información de la investigación es el programa operativo Microsoft Excel, con esta herramienta se realizó la tabulación de la información obtenida de las encuestas realizadas en la ciudad de Guayaquil.

De la misma manera, se elaboró tablas y diversos gráficos representados en columnas, circulares, barras y mixtos etc. Con ésta herramienta, se logró concluir con el análisis de los resultados obtenidos, y poder establecer las conclusiones y recomendaciones sobre el tema planteado.

Capítulo IV

4 Emprendimientos sociales en Ecuador. Análisis específico casos de Guayaquil

En el presente capítulo, se trata del análisis de los emprendimientos sociales en Ecuador, y de emprendimientos específicos en Guayaquil, se realiza la caracterización de los emprendimientos sociales. Además, se aborda el análisis de la gestión de los emprendimientos en Guayaquil. También se revisan aspectos de la política pública para el desarrollo de los emprendimientos sociales en Ecuador.

4.1 Caracterización de los emprendimientos sociales en Ecuador

En esta sección se desarrollan temas que permiten caracterizar los emprendimientos sociales en Ecuador, tales como: crecimiento de los emprendimientos sociales, su clasificación por sectores económicos, ingresos y empleo que generan los emprendimientos sociales.

4.1.1 Crecimiento de los emprendimientos sociales en Ecuador

Desde el año 2013, los emprendimientos sociales en Ecuador han incrementado a gran escala en un 108,29% al pasar de 4.400 emprendimientos sociales al 2013 a 9.165 emprendimientos sociales al 2016 (Ver gráfico 5).

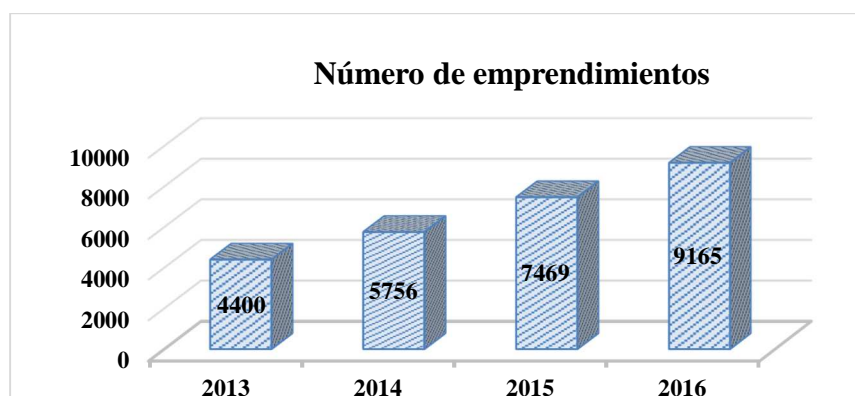


Gráfico 5 Número de Emprendimientos sociales del Ecuador, período 2013 al 2016.

Fuente: Base de datos otorgada por la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria, (SEPS, 2016)

Elaborado por: Los autores.

Así también, los emprendimientos sociales en el Ecuador se encuentran distribuidos en 27 sectores económicos en todo el país. Sin embargo, dentro del estado jurídico de los emprendimientos sociales en Ecuador, se evidencia 256 emprendimientos en proceso de liquidación y 6 emprendimientos sociales ya liquidadas en diferentes provincias y cantones del Ecuador.

A continuación, se muestra los emprendimientos sociales del Ecuador por sectores económicos (Ver tabla 3).

Se puede evidenciar que los sectores económicos más atractivos para iniciar un emprendimiento social son: el sector textil, el agropecuario y emprendimientos en el sector alimentación, con una participación del 7.35%, 4.67% y 4.15% respectivamente, debido a que el Estado promueve más participación para estos sectores en contratos públicos.

Tabla 3 *Emprendimientos sociales del Ecuador por Sector económico, (Periodo 2013 al 2016)*

Sector	Números de emprendimientos sociales en Ecuador, al año 2016.	% Porcentaje de participación sobre el total
Acuícola	62	0.68
Agrícola	253	2.76
Agropecuaria	428	4.67
Alimentación	380	4.15
Artesanal	75	0.82
Avícola	10	0.11
Bienes y productos	19	0.21
Capacitación	18	0.20
Exequiales	8	0.09
Ganadería	22	0.24
Industrial	20	0.22
Limpieza	316	3.45
Maderera	13	0.14
Mantenimiento	58	0.63
Materias Primas	1	0.01
Metalmecánica	33	0.36
Minería	26	0.28
Pecuaria	25	0.27
Peluquería	3	0.03
Pesquera	68	0.74
Reciclaje	41	0.45
Silvícola	1	0.01
Textil	674	7.35
Reparación	1	0.01
Transporte	8	0.09
Turístico	79	0.86
Otros	6523	71.7
TOTAL	9165	100

Fuente: Base de datos otorgada por la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria (SEPS, 2016).

Elaborado por: Los autores

Nota: Otros, significa que existen 6.523 emprendimientos sociales, en los que no se conoce de forma específica a que sector pertenecen (SEPS, 2016).

4.1.2 Ingresos que generan los emprendimientos sociales en Ecuador

En esta sección se hace un análisis de los ingresos por ventas de los emprendimientos sociales desde el año 2013 a noviembre de 2016.

En el año 2013, los emprendimientos sociales en su totalidad obtuvieron ingresos por ventas de \$ 60'176.114,29 de dólares, mientras que al año 2016 los emprendimientos sociales alcanzaron un ingreso por venta de 92'014.112,01 de dólares, presentando una tasa de crecimiento de 52.99% en el periodo referido, (Informe de Rendición de Cuentas del IEPS período 2012 al 2016) (ver gráfico 6).

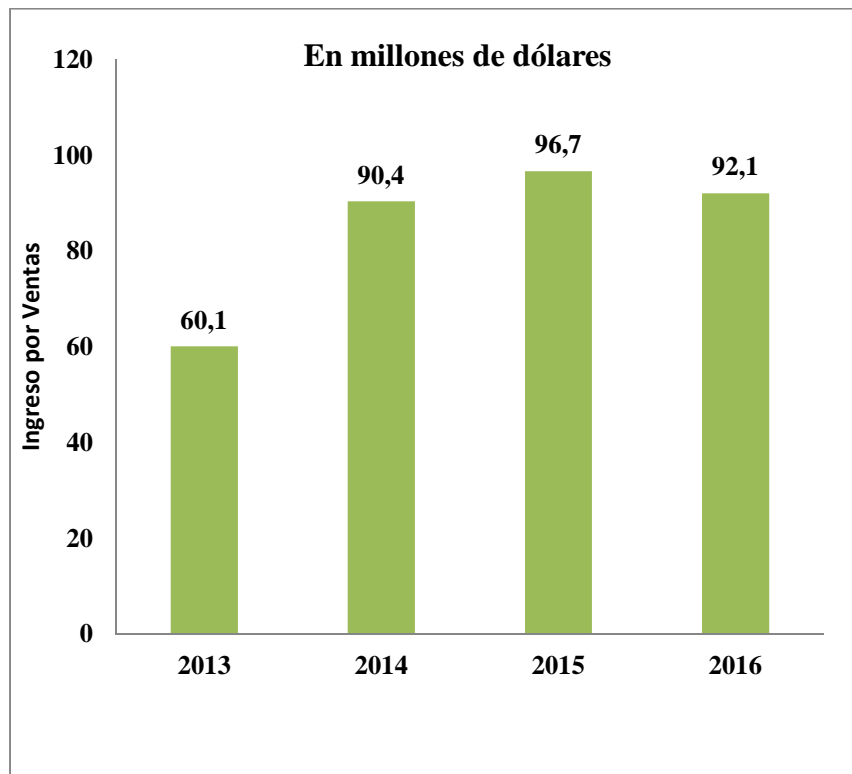


Grafico 6 Ingreso por ventas de los emprendimientos sociales en Ecuador periodo 2013 al 2016.

Fuente: Informe de Rendición de Cuentas del IEPS período 2012 al 2016.

Elaborado por: Los autores

Dichos ingresos de los emprendimientos sociales provinieron del sector público y privado, (Ver tabla 4). Cabe destacar que el ingreso por ventas provenientes del sector público en relación con el sector privado siempre lo ha superado, debido a que el gobierno está impulsando el desarrollo de este tipo de organizaciones.

Así los datos evidencian que el sector público participó con en el 2013 con el 95.67% del total de los ingresos de los emprendimientos sociales del Ecuador, mientras que el sector público solo participa con el 4.33%.

Al 2016 el sector público participó con el 88.07% de los ingresos de los emprendimientos sociales, mientras que el sector público solo participó con 11.93%.

Tabla 4 *Ingresos por ventas de los emprendimientos sociales según el sector público y privado, periodo 2013 al 2016*

(En millones de dólares y en porcentaje de participación)

Año	ingreso total sector público	% participación sector público	Ingreso total sector privado	% participación del sector privado	Total de ingresos
2013	\$ 57.5	95.67	\$ 2.6	4.33	\$ 60.1
2104	\$ 80.6	89.16	\$ 9.8	10.84	\$ 90.4
2015	\$ 87.8	90.79	\$ 8.9	9.21	\$ 96.7
2016	\$ 81.1	88.07	\$ 11.0	11.93	\$ 92.1

Fuente: Informe de Rendición de Cuentas del IEPS período 2012 al 2016.

Elaborado por: Los autores

4.1.3 Empleo generado por los emprendimientos sociales en Ecuador

En esta sección se muestra los niveles de empleos generados desde los emprendimientos sociales en el Ecuador.

En el Ecuador en el año 2013 los emprendimientos sociales generaron 8.622 empleos directos, mientras que en el año 2016 se incrementó a 12.474 (IEPS, 2016) Los datos revelan una tasa de incremento de 44.67% en los tres años.

Cabe resaltar que el pico más alto en cuanto a la generación de empleo se da en el año 2014, con una cantidad total de 17. 400 empleos. Hubo un incremento importante respecto al 2013, se puede considerar que esto se debió a las condiciones económicas positivas del

entorno. En el año 2016 se evidencia una caída del empleo, pese a que hay un crecimiento de los emprendimientos, se puede conjeturar que uno de las causas más relevantes fue el terremoto en abril del 2016 y la crisis económica y social por las que el país atravesó.

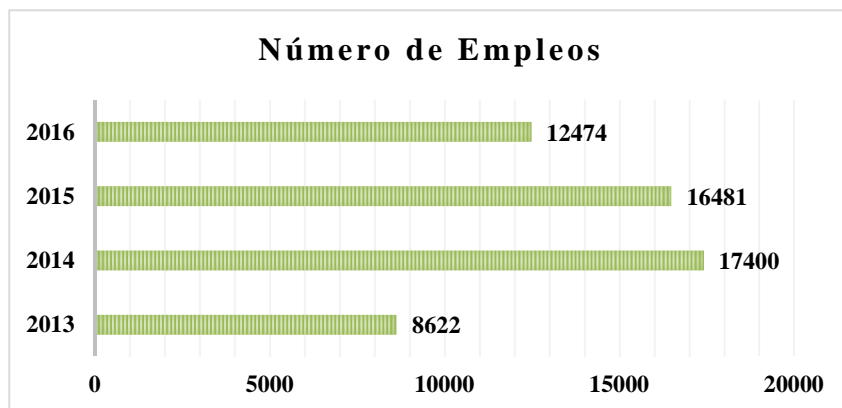


Grafico 7 Empleos generados por los emprendimientos sociales en Ecuador, periodo 2013 al 2016

Fuente: Informe de Rendición de Cuentas del IEPS período 2012 al 2016.

Elaborado por: Los autores

4.2 Caracterización de los emprendimientos sociales de Guayaquil

En esta sección se presenta la caracterización de los emprendimientos sociales de Guayaquil, para ello se analizan las siguientes variables: El crecimiento, ingreso por ventas y empleo generado por los emprendimientos sociales en Guayaquil.

4.2.1 Crecimiento de los emprendimientos sociales en Guayaquil

En Guayaquil los emprendimientos sociales son 609 de acuerdo a la base de datos presentada por el IEPS (2016).

En el gráfico N°8 se evidencia un continuo crecimiento de los emprendimientos sociales en Guayaquil, con una tasa de 117,50% entre los años 2013 al 2016. Ya que pasan de 280 emprendimientos en el 2013 a 609 en total en Guayaquil al 2016.

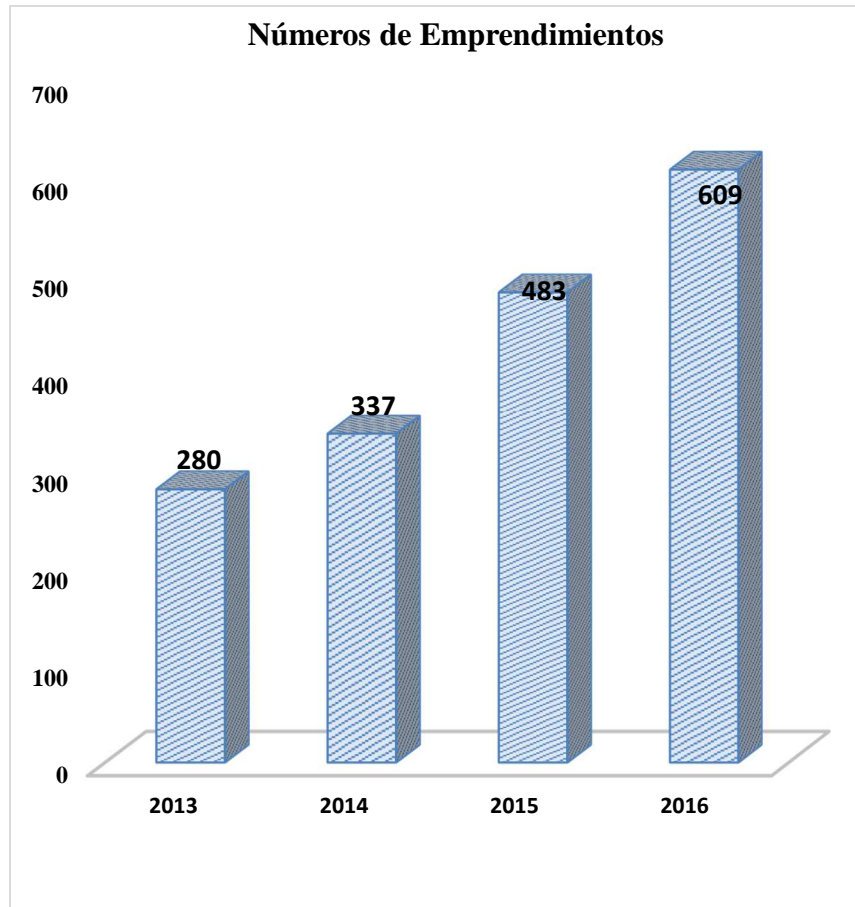


Grafico 8. Números de emprendimientos Sociales en Guayaquil, período 2013-2016

Fuente: Base de datos, Instituto de la Economía Popular y Solidaria (IEPS, 2016).

Elaborado por: Los autores

De acuerdo a la base de datos proporcionada por el IEPS, los emprendimientos sociales de Guayaquil están repartidos en 18 sectores económicos, siendo los sectores con mayor participación el textil, sector agrícola y el sector de alimentación, reafirmando en Guayaquil la estructura sectorial que se presenta a nivel de Ecuador (ver tabla 5).

Tabla 5 *Emprendimientos sociales de Guayaquil por Sector económico*

(Periodo 2013 al 2016)

Sector	Números de emprendimientos sociales en Guayaquil	% Porcentaje de participación sobre el total
Acuícola	12	1.97%
Agrícola	28	4.60%
Agropecuaria	18	2.96%
Alimentación	25	4.11%
Artesanal	7	1.15%
Avícola	1	0.16%
Bienes y productos	1	0.16%
Capacitación	4	0.66%
Exequiales	2	0.33%
Industrial	1	0.16%
Limpieza	24	3.94%
Maderera	1	0.16%
Mantenimiento	10	1.64%
Metalmecánica	6	0.99%
Pesquera	15	2.46%
Textil	82	13.46%
Turístico	1	0.16%
Otros	371	60.92%
TOTAL	609	100

Fuente: Bases de Datos otorgada por la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria, (SEPS, 2016).

Elaborado por: Los autores

Nota: Otros, significa que existe 371 emprendimientos sociales, en los que no se conoce de forma específica a que sector pertenecen (SEPS, 2016).

Los sectores con más participación son el textil, el agrícola y el de alimentación, ya que muestran un porcentaje de participación del 13.46%, 4.60% y 4.11% respectivamente.

4.2.2 Ingresos que generan los emprendimientos sociales en Guayaquil

En este epígrafe se va analizar los ingresos de los emprendimientos sociales en Guayaquil desde la percepción obtenida de 187 líderes de emprendimientos sociales encuestados. De acuerdo a la información levantada en la encuesta, se realizó una distribución de los emprendimientos sociales en 10 sectores económicos.

Desde la óptica de los líderes de los emprendimientos sociales en Guayaquil, la percepción por ingresos que tienen los emprendimientos sociales al año 2017 es de \$10, 56 millones de dólares. Dichos ingresos de los emprendimientos sociales provinieron del sector público y privado, evidenciando una mayor participación en el sector público, debido a las políticas públicas que promueve el gobierno para incentivar el desarrollo de estas organizaciones.

Los sectores con mayor nivel de ingresos son el sector textil, el agrícola y el sector de alimentación, según los resultados de la percepción de los emprendedores encuestados en Guayaquil, ya que muestran una participación del total de ingresos de 21.78%, 17.05% y 16.19% respectivamente (ver tabla 6).

Tabla 6 *Percepción de ingresos por ventas de los emprendedores de Guayaquil, año 2017*

(En millones de dólares en porcentajes de participación)

Emprendimientos por sectores	Números de emprendimientos sociales	Ingresos por ventas al año (millones de dólares) 2017	Ingresos provenientes del sector público x compras (millones de dólares) 2017	Ingresos provenientes del sector privado (millones de dólares) 2017	% de Participación del sector público	% de Participación del sector privado
Textil	73	2.30	1.58	0.72	68.70	31.30
Agrícola	23	1.80	1.22	0.58	67.78	32.22
Alimentación	21	1.71	1.35	0.35	78.94	20.46
Limpieza	20	1.05	0.82	0.23	78.10	21.90
Agropecuaria	14	1.11	0.58	0.53	52.25	47.75
Pesquera	12	0,75	0.15	0.60	20.00	80.00
Acuícola	9	0.35	0.21	0.14	60.00	40.00
Mantenimiento	7	1.09	0.58	0.51	53.21	46.79
Artesanal	5	0.23	0.00	0.23	0.00	100.00
Metalmecánica	3	0.17	0.00	0.17	0.00	100.00
Total	187	10.56	6.49	4.07		

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores sociales de Guayaquil, año 2017

Elaborado por: Los autores

Los sectores que generan menos ingresos son la metalmecánica y el artesanal, además estos emprendimientos solo tienen participación en el sector privado.

4.2.3 Empleo generado por los emprendimientos sociales en Guayaquil.

En esta sección se muestran los niveles de empleos generados desde los emprendimientos sociales en Guayaquil.

En el 2017 según los datos proporcionados en la encuesta por los líderes de los emprendimientos sociales se generaron 3.873 en su totalidad. Los niveles de empleo se presentan aquí por sectores económicos a los que pertenecen los 187 emprendimientos analizados.

Se destaca que el sector textil es el que más empleos generó con un 47% que corresponde a 1. 833 empleos. Mientras que el sector que menos generó es el de metalmecánica con un porcentaje del 0.80% que representa 31 empleos al 2017 (ver tabla 7).

Tabla 7 Empleos generados por sectores económicos, desde los emprendimientos sociales en Guayaquil al año 2017

Emprendimientos por sectores	Números de Emprendimientos Sociales	Empleos generados por los Emprendimientos Sociales	Porcentaje participación
Textil	73	1.833	47.32%
Agrícola	23	576	14.87%
Alimentación	21	489	12.63%
Limpieza	20	311	8.03%
Agropecuaria	14	245	6.32%
Pesquera	12	186	4.80%
Acuícola	9	82	2.11%
Mantenimiento	7	63	1.63%
Artesanal	5	57	1.49%
Metalmecánica	3	31	0.8%
Total	187	3.873	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores sociales de Guayaquil, año 2017

Elaborado por: Los autores

En resumen, desde la percepción de los líderes de los emprendimientos sociales en Guayaquil, el sector económico que generó más ingresos y generación de empleos es el sector textil que muestra una tasa de participación de 21.78% y 47.32% respectivamente, en relación con el sector metalmecánica que fue el que menos ingresos generó con una tasa de participación de 1.60% y menos empleos generados con una tasa de participación de 0.80%.

4.3 Gestión de los emprendimientos sociales en Guayaquil

En esta sección se describe la gestión de los emprendimientos sociales en Guayaquil, en relación a cada variable que se propuso en el modelo teórico de gestión, en las cuales constan: Gestión del talento humano, alianzas estratégicas, inclusión social, financiamiento e innovación, posteriormente se analizó el perfil del emprendedor social guayaquileño.

4.3.1 Gestión del talento humano

Para analizar la gestión del talento humano en los emprendimientos sociales de Guayaquil, se consideró la información brindada por los emprendedores sociales a través de la encuesta. Para éste análisis se utilizó variables como el nivel de formación de la organización, y los tipos de la contratación del talento humano que realizan estas organizaciones sociales.

Respecto a la formación académica, los líderes de los emprendimientos sociales por sectores económicos, indicaron que su organización cuenta con diferentes niveles de formación los cuales son: Básico, bachillerato, universitario y posgrado. Véase tabla

Tabla 8 Formación académica en la organización de los emprendimientos sociales de Guayaquil año 2017

(En % de participación)

Emprendimientos por sectores económicos	Básico	Bachillerato	Universitario	Posgrado	Total	% de participación sobre el total
Textil	50	23			73	39.04%
Agrícola	15	5	3		23	12.30%
Alimentación	11	8	2		21	11.23%
Limpieza	12	8			20	10.70%
Agropecuaria	8	5	1		14	7.49%
Pesquera	9	3			12	6.42%
Acuícola	4	3	2		9	4.81%
Mantenimiento	7				7	3.74%
Artesanal	3	2			5	2.67%
Metalmecánica	3				3	1.60%
Total	122	57	8	0	187	100%
Total en % de participación	65.24%	30.48%	4.28%	0.00%	100.00%	

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores sociales de Guayaquil, año 2017

Elaborado por: Los autores

Es así, como el nivel de formación básico en los emprendimientos sociales de Guayaquil, obtiene un total de 65.24% superando de manera significativa a las demás formaciones académicas siendo el sector textil el más representativas con el 40.98%, por otro lado los 187 líderes, indicaron que no poseen en sus organizaciones personal con formación de académica de posgrado, según la percepción de los líderes de los emprendimientos sociales se puede considerar que la falta formación académica influye en la productividad de la organización.

Otra de las variables para medir la gestión del talento humano en los emprendimientos sociales de Guayaquil, es el tipo de contratación que realizan, los cuales son: contratación del personal fijos, contratación temporal, contratación por horas, contratación voluntaria,

éste último se da en este tipo de organización y es el que lo diferencia de la empresa tradicional. Véase Tabla 9.

Tabla 9 *Tipos de contratación del personal de los emprendimientos sociales de Guayaquil año 2017*

(En % de participación)

Emprendimientos por sectores económicos	Emprendimientos por sectores económicos	Empleos generados por los emprendimientos sociales en Guayaquil	Contratos fijos	Contratos Temporales	Contratos por horas	Contratos de voluntarios
Textil	73	1833	1527	273	25	8
Agrícola	23	576	500	44	28	4
Alimentación	21	489	400	45	42	2
Limpieza	20	311	270	18	22	1
Agropecuaria	14	245	215	18	10	2
Pesquera	12	186	170	10	6	
Acuícola	9	82	70	10	2	
Mantenimiento	7	63	40	20	3	
Artesanal	5	57	50	5	1	1
Metalmecánica	3	31	23	6	2	
Total	187	3873	3265	449	141	18
Total en % de participación			84.30%	11.59%	3.64%	0.46%

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores sociales de Guayaquil, año 2017

Elaborado por: Los autores

En el 2017, según los datos proporcionados en la encuesta por los 187 líderes de los emprendimientos sociales se contrataron 3. 873 personas.

De acuerdo al tipo de contratación que realizaron los emprendedores sociales, se evidencia que el contrato para personal voluntario presenta un índice mínimo del 0.46% de participación del total del mercado laboral, siendo así el sector textil el que más ha contratado personal con este rol con un total de 8 voluntarios.

En base a esta información se puede considerar que los emprendimientos sociales en Guayaquil no están cumpliendo con este requisito que es parte de la gestión de talento humano de los emprendimientos sociales.

4.3.2 Alianzas estratégicas en los emprendimientos sociales

La esencia de las alianzas estratégicas es la creación de una relación basada en el valor social.

Para analizar a profundidad las alianzas estratégicas en los emprendimientos sociales de Guayaquil se consideró la información proporcionada por los líderes de los emprendimientos sociales analizados en Guayaquil. Se tiene como resultado que el 75% de los emprendimientos sociales no tienen alianzas estratégicas, mientras que el 25% si las tienen.

De los 47 emprendimientos sociales por sectores económicos, que respondieron que efectivamente tienen alianzas estratégicas, éstos han respondido que tienen preferencia por los siguientes tipos de alianzas, los cuales son: Alianzas de mercadotecnia, alianzas de producción y desarrollo de bienes y/o servicios, alianzas para la adquisición e inversión de capital y por último alianzas de desarrollo tecnológico. Véase tabla 10

Tabla 10 Alianzas estratégicas por sectores económicos en los emprendimientos sociales de Guayaquil, año 2017

(En % de participación)

Emprendimientos por sectores económicos	Alianza de Mercadotecnia	Alianza de producción y desarrollo de bienes y/o servicios	Alianza para la adquisición e inversión de capital	Alianzas de desarrollo tecnológico	Total Número de emprendimientos sociales	% de participación sobre el total
Textil	1	6	3	4	14	29.79%
Agrícola		3	3	2	8	17.02%
Alimentación		2	1		3	6.38%
Limpieza	1		1		2	4.26%
Agropecuaria		1	5	4	10	21.28%
Pesquera		2	2		4	8.51%
Acuícola		4		2	6	12.77%
Total	2	18	15	12	47	100.00%
Total en % de participación	4.26%	38.30%	31.91%	25.53%		

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores sociales de Guayaquil, año 2017

Elaborado por: Los autores

Basándose en la tabla anterior, el sector textil, cuentan con el 29.79% siendo éste el más representativo entre todos los sectores económicos, este sector tiende a preferir alianzas de producción y desarrollo de bienes y/o servicios, respecto al sector agropecuario el 21.28% indicaron que poseen alianzas estratégicas para la adquisición e inversión de capital, los líderes de los emprendimientos sociales de éste sector económico mencionaron la constante necesidad de capital en sus emprendimientos, esto a causa de la naturaleza de los mismos. Por otro lado, el sector de limpieza quien posee la menor participación de alianzas con respecto a los demás sectores económicos con el 4.26% teniendo preferencia por las alianzas de mercadotecnia y adquisición de capital.

La finalidad de las alianzas estratégicas en los emprendimientos sociales es crear el valor social, siempre y cuando el beneficio social supere al beneficio económico. Haciendo un énfasis en la importancia del valor social en las alianzas estratégicas, se puede evidenciar que los emprendimientos sociales en Guayaquil, no cumplen con el verdadero objetivo de crear valor social, según las encuestas realizadas se aprecia que el beneficio económico es el principal motivo para la formación de estas alianzas.

4.3.3 Inclusión social en los emprendimientos sociales

La inclusión social se destaca como una de las variables de gestión del emprendimiento social, ya que buscan eliminar las barreras que limitan el desarrollo de cierto grupo de la sociedad.

Para objeto de éste análisis se ha seleccionado el siguiente conjunto de personas que se ha considerado como vulnerables o excluidos por la sociedad, éstas son: Madres solteras, privados de la libertad, discapacitados, adultos mayores, y estudiantes universitarios. Véase tabla 11

Tabla 11 *Inclusión social de los emprendimientos sociales en Guayaquil, año 2017*

(En % de participación)

Emprendimientos por sectores económicos	Privados de libertad	Madres solteras	Estudiantes universitarios	Adultos mayores	Discapacitados	Total de emprendimientos sociales	% de participación sobre el total
Textil	2	20	9	12	10	53	35.33%
Agrícola	1	10	3	3	4	21	14.00%
Alimentación	1	5	2	3	4	15	10.00%
Limpieza	1	7		2	7	17	11.33%
Agropecuaria		6	2	3	2	13	8.67%
Pesquera	2	3		3	3	11	7.33%
Acuícola	1	4	2		1	8	5.33%
Mantenimiento	2	2	2			6	4.00%
Artesanal		1		2	1	4	2.67%
Metalmecánica		1	1			2	1.33%
Total	10	59	21	28	32	150	100%
Total en % de participación	6.67%	39.33%	14.00%	18.67%	21.33%		

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores sociales de Guayaquil, año 2017

Elaborado por: Los autores

Respecto a la inclusión social en los emprendimientos sociales en Guayaquil, el 80% de los líderes indicaron que han realizado inclusión social en sus organizaciones, mientras que el 20% asegura que no han hecho. Basándose en la información mostrada en la tabla N°11 el sector textil, con el 35.33% posee la mayor participación en lo que respecta a la inclusión social, siendo las madres solteras las más beneficiada en dicho sector, los líderes de los emprendimientos sociales mencionaron que debido al giro del negocio la contratación del

personal femenino es más competente, a causa de la experiencia en la manufactura, como grupo vulnerable a destacar son los discapacitados obteniendo el segundo mayor porcentaje del 21.33% seguidos de los adultos mayores con el 18.67%.

El objetivo de la inclusión social es eliminar ciertas de las barreras que limitan o excluyen a grupos vulnerables de la sociedad. En el caso de los emprendimientos sociales en Guayaquil se reconoce el alto nivel de participación que mantienen los excluidos sociales en los diferentes sectores económicos de Guayaquil, lo cual da como resultado la eficiente gestión de emprendimientos sociales en cuanto a la variable de inclusión social.

4.3.4 Financiamiento en los emprendimientos sociales de Guayaquil

Como parte esencial de la gestión de los emprendimientos sociales se encuentra la variable financiamiento, en la cual es necesario encontrar la capital semilla para el desarrollo y la sostenibilidad de la empresa social.

Esta variable se medirá a través de la necesidad crediticia por sectores económicos de los emprendimientos sociales de Guayaquil, así como también las fuentes de financiamiento existentes, y finalmente con las limitaciones de otorgamiento de créditos a emprendedores sociales por parte de las instituciones financieras.

Respecto a la necesidad de crédito, el 66% del total de los encuestados indican que tienen necesidad crediticia. Por otra parte, el 34% mencionó que no tienen necesidad de crédito por el momento, y en el caso que requieran de recursos financieros ellos cuentan con los recursos propios.

El 66% de los emprendedores sociales que sí tienen necesidad crediticia representan 123 emprendedores, y cuentan con diferentes fuentes de financiamiento los cuales se detallan a continuación, véase Tabla 12.

Tabla 12 Fuentes de financiamiento en los emprendimientos sociales de Guayaquil, año 2017

(En % de participación)

Emprendimientos por sectores económicos	Fundaciones	Gobierno	Instituciones financieras	Familiares	Total de emprendimientos sociales	% de participación sobre el total
Textil		21	11	6	38	30.89%
Agrícola		10	8	3	21	17.07%
Alimentación	3	7	3	2	15	12.20%
Limpieza	4	8	5		17	13.82%
Agropecuaria		7	4	2	13	10.57%
Pesquera		8	3		11	8.94%
Acuícola		2	6		8	6.50%
Total	7	63	40	13	123	100.00%
% Total de participación	5.69%	51.22%	32.52%	10.57%		

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores sociales de Guayaquil, año 2017

Elaborado por: Los autores

De acuerdo a la encuesta realizada a los líderes de los emprendimientos sociales en Guayaquil, el 51.22% de las fuentes de financiamiento son instituciones estatales como la Corporación Financiera Nacional (CFN), Banco Central, Banco Solidario, y Banco de Desarrollo, ya que estas son más accesibles para ellos. Seguido de esto, el 32.52% de las fuentes de financiamiento son de instituciones financieras privadas, entre los más representativos se destacan el Banco de Pichincha, Banco de Guayaquil y Produbanco.

Los emprendimientos sociales que pertenecen al sector textil y agrícola representan el mayor porcentaje que han adquirido fuentes de financiamiento con el 30.89% y 17.07%

respectivamente. Por otro lado, existe un gran número de emprendimientos que, en el caso de tener necesidad de financiamiento cuentan con el apoyo de sus familiares para financiar sus operaciones éstos representan el 10.57%. Complementariamente, el sector de alimentación y limpieza, obtuvieron fuentes de financiamiento mediante una combinación de capital filantrópico de las empresas privadas, acompañado de donaciones de fundaciones.

Los líderes de los emprendimientos sociales indicaron la importancia de escoger la institución financiera con la que realicen sus créditos, puesto que ciertos factores como: altas tasas de interés, montos pequeños, plazos de pago, exceso de requisitos y garantías, también repercuten en la gestión de los emprendimientos sociales. Véase Tabla 13

Tabla 13 *Limitaciones de otorgamiento de crédito en los emprendimientos sociales de Guayaquil, año 2017*
(En % de participación)

Emprendimientos por sectores económicos	Altas tasas de interés	Montos pequeños	Plazos de pago	Exceso de requisitos	Garantías	Total de emprendimientos sociales	% de participación sobre el total
Textil	13	2	4	12	7	38	30.89%
Agrícola	7		3	5	6	21	17.07%
Alimentación	4	3	2	2	4	15	12.20%
Limpieza	6	3	4	2	2	17	13.82%
Agropecuaria	4	1	2	2	4	13	10.57%
Pesquera	3	2	1	2	3	11	8.94%
Acuícola	2	1	1	2	2	8	6.50%
Total	39	12	17	27	28	123	100.00%
% total de participación	31.71%	9.76%	13.82%	21.95%	22.76%		

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores sociales de Guayaquil, año 2017

Elaborado por: Los autores

Respecto a las limitaciones de otorgamiento de crédito, los emprendedores sociales indicaron que la principal limitación que tienen al momento de adquirir un préstamo son altas tasas de interés con el 31.71% seguido con las garantías que exigen los entes

financieros con el 22.76%, lo que hace que el Gobierno sea el más atractivo por los emprendedores al momento de adquirir créditos en relación a la banca privada.

El financiamiento en los emprendimientos sociales, para la generación del beneficio económico no es el objetivo de las empresas sociales sino, son una limitante para asegurar y garantizar la viabilidad del emprendimiento, ya que la creación del beneficio social se realiza sin necesidad de donaciones ni subsidios, en lo que respecta a los emprendimientos sociales en Guayaquil se evidencia que el Gobierno nacional ha impulsado el desarrollo de los emprendimientos sociales otorgando créditos financieros con la finalidad de generar nuevos e innovadores negocios sociales otorgando créditos. Por otro lado según los líderes de los emprendimientos sociales, los Bancos privados, no dan facilidad de crédito debido a las garantías que exigen, al exceso de requisitos y por último las altas tasas de interés.

4.3.5 Innovación en los emprendimientos sociales de Guayaquil

La innovación en los emprendimientos sociales, es la combinación de elementos tecnológicos y financieros, los cuales ayudan a la innovación de los bienes y/o servicios, así como también a los procesos internos de la organización, dando como resultado la solución a un problema social, para poder medir ésta variable de gestión se considera si los emprendimientos sociales por sectores económicos han realizado innovaciones en sus procesos internos, así como los bienes o servicios, y qué factores han limitado en no realizarlo.

Para analizar a profundidad la innovación en los emprendimientos sociales de Guayaquil se consideró la información proporcionada por los líderes de los emprendimientos sociales analizados en Guayaquil. Se tiene como resultado que el 25% de los emprendimientos sociales han realizado alguna innovación respecto a los bienes y/o servicios, mientras que el 75% no han realizado ninguna innovación. Véase tabla 14

Tabla 14 *Innovaciones en los bienes y/o servicios de los emprendimientos sociales en Guayaquil, año 2017*

(En % de participación)

Emprendimientos por sectores económicos	Números de emprendimientos sociales	% de Participación del total
Textil	14	29.79%
Agrícola	8	17.02%
Alimentación	5	10.64%
Agropecuaria	7	14.89%
Pesquera	7	14.89%
Acuícola	6	12.77%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores sociales de Guayaquil, año 2017

Elaborado por: Los autores

Basándose en la tabla precedente, se muestra que el sector textil es el que más innovado en bienes y/o servicios respecto a los demás sectores económicos con el 29.79%, los emprendedores sociales indicaron que éste sector siempre tiene que estar en constante innovación debido a la competitividad que existe en el mercado. Por otro lado, el sector

agrícola, es el segundo sector económico que más ha innovado en bienes y/o servicios con el 17.02%. Conjuntamente, estos dos sectores económicos presentan altos índices de innovación en los procesos de producción, véase Tabla 15

Tabla 15 *Innovaciones en los procesos de producción de los emprendimientos sociales en Guayaquil, año 2017*
(En % de participación)

Emprendimientos por sectores económicos	Números de emprendimientos sociales	% de Participación del total
Textil	12	22.64%
Agrícola	17	32.08%
Alimentación	4	7.55%
Agropecuaria	5	9.43%
Pesquera	6	11.32%
Acuícola	9	16.98%
Total	53	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores sociales de Guayaquil, año 2017

Elaborado por: Los autores

Respecto a la innovación en los procesos de producción, el sector agrícola es el que más innovado según los líderes de los emprendimientos sociales con el 32.08%, seguido del sector textil y acuícola, por otro lado el sector de alimentos representa la menor participación respecto a la innovación de procesos de producción con el 7.55%, sin embargo según los encuestados indicaron que existe una serie de factores que influyen en

la poca innovación en los emprendimientos sociales en Guayaquil, los cuales son: Riesgos económicos excesivos, costes de innovación elevados, falta de fuentes de financiamiento, falta de personal cualificado, falta de información sobre la tecnología, rigidez en la organización (miedo al cambio) véase Tabla 16

Tabla 16 *Riesgos en el desarrollo de innovación en los emprendimientos sociales de Guayaquil, año 2017*

(En % de participación)

Emprendimientos por sectores económicos	Riesgos económicos excesivos	Costes de innovación elevados	Falta de fuentes de financiamiento	Falta de personal cualificado	Falta de información sobre tecnología	Rigidez en la organización (miedo al cambio)	Total	% de participación sobre el total
Textil	25	14	8	12	5	9	73	39.04%
Agrícola		7	8		8		23	12.30%
Alimentación	9	4	6	2			21	11.23%
Limpieza	6	9	5				20	10.70%
Agropecuaria	3	3	4	4			14	7.49%
Pesquera	2	3	1	3		3	12	6.42%
Acuícola	2	2	3	1		1	9	4.81%
Mantenimiento	2	2	2			1	7	3.74%
Artisanal	1	1	3				5	2.67%
Metalmecánica		1		2			3	1.60%
Total	50	46	40	24	13	14	187	100%
Total en % de participación	26.74%	24.60%	21.39%	12.83%	6.95%	7.49%	100.00%	

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores sociales de Guayaquil, año 2017

Elaborado por: Los autores.

Como riesgo más incidente en la innovación de los emprendimientos sociales en Guayaquil, según los encuestados mencionaron es el riesgo económico con el 26.74%, siendo el sector textil y agrícola los más representativos, como otro factor incidente son los costes elevados de innovación con el 24.60%, los líderes sociales indicaron que existe la incertidumbre de que la inversión realizada no se recupere en el tiempo estimado. Como otro factor que incide en la baja innovación, es la falta de fuentes de financiamiento

representada por el 21.39%. Por otro lado, según los encuestados la falta de información sobre la tecnología siendo este el más bajo representa el 6.95%.

Basados en la información analizada se determina que las innovaciones en los emprendimientos sociales de Guayaquil no tienen una cultura innovadora, reflejando el bajo porcentaje de innovación de procesos internos de la organización y en los bienes y/o servicios, ni tampoco están enfocados en la resolución de un problema social.

4.3.6 Perfil del emprendedor social en los emprendimientos sociales de Guayaquil

Los individuos que se inician un emprendimiento social buscan desarrollar proyectos que sean rentables, sostenibles y sustentables, en base a esto es necesario conocer el perfil del emprendedor social que llevará a cabo la realización de estos emprendimientos sociales.

Basados en la teoría de Priede, López y Rodríguez (2014, p. 5) en donde mencionan que una de las características del emprendedor social es el compromiso personal para la inclusión de los grupos vulnerables, en cuanto a aspectos de acceso a la vivienda, empleo y otros. Se considera que los emprendedores sociales de Guayaquil cumplen con el objetivo de la inclusión social, (ver tabla N^a11) a través de creación de empleos para personas vulnerables tales como privados de libertad, madres solteras, adultos mayores, discapacitados, y estudiantes universitarios. Ver tabla 17

Tabla 17 Empleo generado por los emprendimientos sociales a los grupos vulnerables de Guayaquil, año 2017
(En % de participación)

Emprendimientos por sectores económicos	Privados de libertad	Madres solteras	Estudiantes universitarios	Adultos mayores	Discapacitados	Total de personas incluidas por sectores económicos	% de participación sobre el total
Textil	8	215	32	85	80	420	44.30%
Agrícola	3	68	8	23	30	132	13.92%
Alimentación	2	102	15	8	22	149	15.72%
Limpieza	4	78	5	1	20	108	11.39%
Agropecuaria		16	4	8	13	41	4.32%
Pesquera	1	35	2	3	9	50	5.27%

Acuícola		6	1	4	3	14	1.48%
Mantenimiento	1	7		3	2	13	1.37%
Artisanal		11		2	1	14	1.48%
Metalmecánica	1	3	2		1	7	0.74%
Total	20	541	69	137	181	948	100.00%
% de participación sobre el total	2.11%	57.07%	7.28%	14.45%	19.09%		

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores sociales de Guayaquil, año 2017

Elaborado por: Los autores

Se evidencia que, en los emprendimientos sociales de Guayaquil, según los datos proporcionados por los líderes de los emprendimientos existe inclusión social a los grupos considerados vulnerables por la sociedad. Siendo así, que las madres solteras predominan la inclusión social con el 57.07% entre los sectores más representativos constan el sector agrícola con el 39.71%, seguido del sector de alimentación con el 18.85%.

Por otro lado, los discapacitados siendo estos el segundo grupo con mayor inclusión en los emprendimientos sociales obtuvieron un total del 19.09%, los emprendedores sociales mencionaron que en su mayoría se acogen a la Ley Orgánica de Discapacidades.

Como punto a destacar se está dando la oportunidad a los privados de la libertad, aunque su inclusión es mínima con respecto a los demás grupos vulnerables, se evidencia un avance significativo en la inclusión social de Guayaquil.

Según la teoría propuesta por Luna (2011, p. 7) destaca la innovación como característica que perfila al emprendedor social, pues menciona que permite que el desarrollo de los emprendimientos sociales resulte en un mayor beneficio para todos los involucrados.

En base a las encuestas a los emprendedores sociales en Guayaquil, mencionan que a pesar de considerar esta característica como idónea para el desarrollo de su negocio, les resulta complicado lograr el progreso de su negocio, es por esto que tan solo 47 emprendedores de 187 indicaron que efectivamente han realizado alguna innovación en los productos y/o servicios (ver tabla N^a 14). Así mismo los encuestados indicaron que existen una serie de factores que inciden en la falta de innovación en los emprendimientos sociales, destacando los riesgos económicos excesivos, los costes de innovación la falta de fuentes de financiamiento y la falta de personal cualificado (ver tabla16).

Por lo antes expuesto, se puede concluir que el perfil del emprendedor social guayaquileño, aunque no tiene una cultura innovadora, y la escasa innovación que han desarrollado según las encuestas éstas tampoco están centradas en la solución a un problema social, sin embargo una de las características más representativas que tiene el emprendedor social de Guayaquil es el compromiso social con la sociedad ya que presenta un alto nivel de participación de los excluidos sociales en los emprendimientos.

4.4 Políticas Públicas para el desarrollo de los emprendimientos sociales en Ecuador

En lo que se refiere a las Políticas Públicas a favor de los emprendimientos sociales, en el periodo (2007-2010), se evidencian políticas que buscan fomentar el crecimiento económico del país.

En esta sección se detallan las políticas públicas que impulsan el desarrollo de los emprendimientos sociales en Ecuador, se presentan en tres grupos: Capacitación, normativas y financiamiento.

Capacitación

En lo que a capacitación se refiere, el Gobierno con el fin de aportar al desarrollo de los emprendimientos sociales, a través de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), creó el Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS), este es una entidad adscrita al Ministerio de Inclusión Económica y Social que propone y ejecuta la política pública, coordina, organiza y aplica los planes, programas y proyectos que contribuyen a la construcción del Sistema Económico Social y Solidario.

En el 2014, el IEPS capacitó a un total de 19.216 personas, de las cuales 12.466 corresponden a capacitaciones de competencias asociativas y 6750 a competencias técnicas.

En el 2015, el IEPS brindó servicios de capacitaciones administrativas; organizativas y técnicas a 709 organizaciones y 28.278 personas, recibiendo un total de 14.990,5 horas de

capacitación a nivel nacional; además 28 organizaciones recibieron asesoría en el proceso de constitución legal de sus asociaciones ante la SEPS.

Finalmente, a noviembre de 2016 desde la Dirección de Fortalecimiento de Actores, se brindó servicios de capacitación a 15.847 personas aproximadamente, en un total de 11.841 horas, éstos emprendedores forman parte de las asociaciones del EPS.

Se debe mencionar que actualmente, las capacitaciones no deben ser tomadas como una obligación, sino que deberían ser consideradas una inversión que incrementa los beneficios tanto para el emprendedor, como para las personas colaboradoras en los emprendimientos.

Normativas

Las propuestas del Plan Nacional del Buen Vivir del Ecuador 2013-2017, incluye la “Política sectorial de fomento a la inversión generadora de empleo” en donde se propone fomentar la inversión privada y también pública en sectores con alto potencial de generación de empleos y enlaces productivos internos, así como la inversión social que fortalezca, entre otros, las capacidades de empleabilidad y emprendibilidad de la fuerza laboral considerando las especificidades de género, así como los ámbitos de influencia en el campo laboral. Se plantean sistemas de incentivos y fomento a la inversión privada intensiva en empleo y que además busca generar riqueza (PLANDETUR-2020, 2007, p. 28).

Parte de las políticas públicas promueven el empleo, también generando inclusión, para ello el gobierno crea la Subsecretaría de Economía Popular y Solidaria. Por un lado, se articuló el movimiento de la economía social y solidaria del Ecuador (MESSE), con el objetivo de constituirse en un interlocutor del Estado para la construcción de organizaciones representativas de la economía popular y solidaria y, por otro lado, se consolidó una institucionalidad pública con sus programas y proyectos específicos para apoyar el sector de la economía popular y solidaria.

La Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal, aprobada el 22 de diciembre de 2014, estableció importantes incentivos tributarios para fomentar la producción nacional y atraer inversiones en sectores prioritarios para la economía.

Entre las políticas públicas establecidas en la ley para el desarrollo productivo se encuentra:

- La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta;
- Las deducciones adicionales para el cálculo del impuesto a la renta, como mecanismos para incentivar la mejora de productividad, innovación y para la producción ecoeficiente;
- Los beneficios para la apertura del capital social de las empresas a favor de sus trabajadores; Las facilidades de pago en tributos al comercio exterior;
- La deducción para el cálculo del impuesto a la renta de la compensación adicional para el pago del salario digno;
- La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo;
- La exoneración del anticipo al impuesto a la renta por cinco años para toda inversión nueva;
- La reforma al cálculo del anticipo del impuesto a la renta. 100% adicional del costo o gasto de depreciación anual que generen las inversiones de activos fijos nuevos y productivos.

Financiamiento

La Constitución de la República del Ecuador 2008, en el artículo 310 manifiesta en el:

Art. 310. El sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que otorgue se orientará de manera preferente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del Plan de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía.

Además, el gobierno del Econ. Rafael Correa Delgado creó en mayo del 2011, mediante Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria “La Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias” (CONAFIPS), ésta institución busca facilitar el acceso a financiamiento por parte de las organizaciones del sector financiero popular y solidario (OSFPS), con costos moderados y un plazo adecuado para que financien a emprendedores de la EPS, con énfasis en localidades geográficas desatendidas o marginalmente atendidas.

4.5 Limitantes para el desarrollo de los emprendimientos sociales en Ecuador y Guayaquil

Dentro de la gestión para el financiamiento es evidente que la dificultad para acceder a recursos financieros es un factor que limita el desarrollo de los emprendimientos sociales debido a que sin recursos económicos no se podrán llevar a cabo las actividades de dichos emprendimientos.

Además, se considera que la falta de formación académica del emprendedor social es otro de los factores que incide en el desarrollo de los emprendimientos sociales y su buena gestión.

Por otra parte, según la investigación realizada se observa que los emprendimientos sociales cuentan con pocas alianzas estratégicas y las que existen, son con organizaciones que solo buscan el beneficio económico y no priorizan crear valor social.

Finalmente, se puede considerar que la falta de innovación es otro factor que limita el desarrollo de los emprendimientos sociales ya que afecta la competitividad de dichas organizaciones, ya sean en los procesos internos o en los bienes y servicios que ofertan.

4.6 Propuesta de acciones para aportar al desarrollo del emprendimiento social en Ecuador y Guayaquil

Unas de las propuestas para solucionar el problema del acceso a financiamiento es disminuir el costo financiero de los créditos y reducir las garantías que solicitan las

instituciones financieras, con la finalidad de facilitar la gestión para el financiamiento y así incrementar la productividad de los emprendimientos sociales.

Para mejorar la gestión en función del talento humano se considera necesario la creación de centros de formación y capacitación para emprendedores sociales, con el propósito de que adquieran conocimientos y habilidades necesario para su desarrollo profesional dentro del ámbito laboral.

Otra propuesta planteada con el fin de mejorar las alianzas estratégicas, consiste en que el gobierno cree una política pública que incentive a las organizaciones a realizar alianzas estratégicas priorizando el valor social.

Capítulo V

5 Conclusiones

5.1 Conclusiones

A continuación, se plantean las conclusiones con respecto a los objetivos propuestos:

En la revisión de la literatura sobre el tema en cuestión, existen diversos enfoques teóricos relativo al emprendimiento social, por lo que se considera que es una actividad que conlleva la edificación, evaluación e identifica oportunidades con la finalidad de dar respuesta a un problema social, a través de la innovación social, efectuada por nuevas empresas sociales o las ya creadas, que pueden asumir la forma de organizaciones con o sin ánimo de lucro u organismos gubernamentales.

De igual forma, existen una serie de factores internos y externos que influyen en la gestión y desarrollo de los emprendimientos sociales, relativo a las personas, con sus motivaciones, necesidades, deseos, iniciativas, así como del contexto en que se desarrolla, bajo la influencia y comportamiento de variables, económicas, legales, culturales, educacionales, etc.

El emprendimiento social actual en Ecuador se caracteriza por presentar una situación de desarrollo, sobre todo en el período de 2013-2016, que se corrobora con los resultados de los datos recopilados tanto en el crecimiento del número de emprendimientos, ventas, empleo, ingresos e inclusión social.

Existen múltiples formas de gestionar los emprendimientos sociales. Generalmente, las organizaciones sociales inician su proceso de gestión en base a un sistema poco organizado. Considerando las teorías y modelos propuestas por diversos autores se planteó la forma en la que un emprendimiento social brinde mayor eficacia y eficiencia para la organización social. Se consideró variables tales como gestión del talento humano, alianzas estratégicas, inclusión social, financiamiento e innovación, todo en cuanto a los emprendimientos sociales. La interacción de cada una de estas variables permite que la gestión y desarrollo de los emprendimientos sociales resulte en un mayor beneficio para todos los involucrados, en los cuales se incluye a los emprendedores sociales, colaboradores de la organización y a los consumidores de sus bienes y/o servicios.

Finalmente, en la gestión para los emprendimientos sociales en Guayaquil se ha podido determinar que los líderes sociales tratan de implementar una adecuada gestión en sus organizaciones, no obstante, existen factores que no permiten que la mayor parte de los emprendimientos sociales puedan desarrollar una gestión apropiada. Entre las principales limitantes se encuentra la falta de cultura del valor social en Guayaquil, además de factores como el financiamiento, lo cual obstaculiza el crecimiento de los emprendimientos sociales, la falta de alianzas estratégicas, lo cual no permite la interacción y relación entre emprendimientos sociales. Sin embargo, en la actualidad en conjunto con las nuevas instituciones públicas que brindan apoyo a los emprendedores sociales se ha logrado mejorar en cierta parte la gestión con la que trabajan los emprendedores sociales.

En cuanto a la política pública, el Gobierno Nacional ha impulsado el desarrollo y fortalecimiento de los emprendimientos sociales, a través de la creación de distintas leyes, normativas, Ministerios e Instituciones públicas como el Instituto de Economía Popular el cual propone y ejecuta la política pública, coordina, organiza y aplica los planes, programas y proyectos que contribuyen a la construcción del Sistema Económico Social y Solidario. Se encontró limitaciones, en la dificultad de acceder a créditos financieros, en la formación de los emprendedores sociales, el mal enfoque que se le está dando a las alianzas y finalmente a la poca innovación que existen en los emprendimientos sociales.

Ante lo cual, como principal acción propuesta se considera la creación de centros de formación y capacitación para los emprendedores sociales, con la finalidad de que estas organizaciones cuenten con profesionales que ayuden a fortalecer estos negocios sociales.

5.2 Recomendaciones

Los emprendimientos sociales deben crear alianzas estratégicas con organizaciones que al incursionar en las actividades sociales aporten en la planificación y desarrollo y además que busquen un mismo objetivo social.

Es necesario que los emprendedores sociales desarrollen capacitación en habilidades y competencias laborales que les permitan desarrollarse en sus puestos de trabajo y de esta manera poder competir en el mercado público y privado de forma eficiente y eficaz.

Se recomienda que desde el gobierno se generen las políticas y los medios adecuados para facilitar el acceso al crédito y en montos necesarios para los emprendimientos sociales, con la finalidad de financiar a estas organizaciones para que cumplan con sus objetivos.

Bibliografía

- Abascal, E., & Grande, I. (2005). *Análisis de Encuestas*. Madrid: ESIC.
- Aguirre, F. (2005). Características económicas de las empresas sociales. *Revista Vinculando*, 1.
- Alemán, F., & Camilo, C. (2014). *Emprendimiento social innovador: el caso de BIODER Colombia SAS en Antioquia Colombia*. ISSN 2168-0612 FLASH DRIVE ISSN 1941-9589 . Colombia: Universidad Militar Nueva Granada-Universidad Nacional de Colombia.
- Alvira, R. (2007). *Emprendedores sociales, líderes solidarios*. Panamá: Centro de Investigaciones Humanismo y Empresa.
- Andrea, B., & Robin, M. (2016). Desarrollo del emprendimiento en el Ecuador. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*, 1.
- Arboleda, O., & Zabala, H. (2011). *Condiciones clave para el éxito y sostenibilidad de los emprendimientos solidarios de Medellín*. Medellín: Universidad de Medellín.
- Arboleda, O., & Zabala, H. (2011). Condiciones clave para el éxito y sostenibilidad de los emprendimientos solidarios de Medellín. *Revista de la Universidad de Medellín*, 77-90.
- Arnau, J., Anguera, M., & Gómez, J. (2000). *Metodología de la investigación en ciencias del comportamiento* (Segunda ed.). Murcia: Universidad de Murcia.

- Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (Enero de 2006). Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both? *Entrepreneurship Theory and Practice*. *Baylor University*, 30(1), 22.
- Baque Solís, A. J. (2009). Factores de emprendimiento. *Factores de emprendimiento*. Viña del Mar.
- Becerra, Cortés, & Alegría, M. &. (2014). Factores Detonadores del Emprendimiento Social, Base para el Análisis de Casos de Éxito. *International Review of Business Research Papers*, 152.
- Bello Gomezcaeres, S. (2016). el emprendimiento y la investigacion formativa.
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación: para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México D.F.: Pearson Educación.
- Bloom, P., & Chatterji, A. (2008). *Scaling social entrepreneurial impact*. Estados Unidos: Fuqua School of Business Duke University.
- Bloom, P., & Chatterji, A. (2009). *Scaling social entrepreneurial impact*. Estados Unidos: Fuqua School of Business Duke University.
- Brito, D. (4 de 03 de 2014). *Tipos de emprendimiento*. Obtenido de <https://prezi.com/is1tw12mbqeh/tipos-de-emprendimiento/>
- Burlastegui, M. (2010). *introduccion al concepto de empresa social y su importancia en la construccion de la ciudadania*. argentina: universidad nacional de mar del plata .
- Camargo, F. (2010). Factores de éxito de las alianzas estratégicas: caso de las empresas --- integradoras mexicanas . *Revista de la Universidad de Sonora*, 1-22.
- Casani, F., Lizcano, J. L., Pablo, I., & Fernández, A. (2012). *emprendimiento y empresa social: clarificacion conceptual, elementos distintivos y algunas evidencias empíricas*. Madrid: Universidad Autonoma de Madrid.
- De Souza, J. (2007). El Emprendimiento Social en el Cambio de Época . *Worlds & Knowledges Otherwise*, 16.

- Dees, G., & Anderson, B. (2006). Framing a theory of social entrepreneurship: Building on two schools of practice and thought. *ARNOVA*, 39-66.
- Fisac, R., Moreno, A., Mataix, C., & Palacios, M. (2011). Emprendimiento Social. *Revista Española del Tercer Sector*, 34.
- Fisac, R., Moreno, A., Palacios, M., & Uribe, D. (2011). *La empresa social como modelo organizativo para la implicación de la universidad en iniciativas de cooperación al desarrollo*. Madrid-España: Universidad Politécnica de Madrid.
- Fuentes, M. C. (2015). Museología, comunicología, emprendimiento social. *RAZÓN Y PALABRA*.
- Galindo Cáceres, L. J. (2015). *Ingeniería en comunicación social. Hacia un programa general*. México: Benemérita Universidad de Puebla.
- García, G. (2014). *Bioética, emprendimiento e innovación en el contexto latinoamericano*. España: Universidad de Alicante.
- Guzmán, A., & Trujillo, M. (2008). Emprendimiento social - revisión de literatura. *Redalib.org*, 105-125.
- Hernández Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Hernández Sampieri, R., Fernández, C., & Batista, M. d. (2006). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: Mc Graw.
- Hernández, R. A., & Coello, S. (2011). *El proceso de la Investigación Científica*. La Habana: Editorial Universitaria.
- Hernández, R. A., & Coello, S. (2011). *El Proceso de la Investigación Científica*. La Habana: Editorial Universitaria.
- Johnson, S. (2000). *Literature review on social entrepreneurship*. Canadian Center for. Canadá: Mc Graw Hill.
- Lara, E. (2013). *Fundamentos de investigación: un enfoque por competencias*. México D.F: Alfaomega Grupo Editor.

- Light, P. (2006). *Reshaping Social Entrepreneurship*. Estados Unidos: STANFORD SOCIAL INNOVATION REVIEW.
- Lorca, P. (2013). *Modelo de Factores que inciden en el éxito de Emprendimientos Sociales en América Latina*. Chile: Universidad de Chile.
- Luna, L. (2011). *5 Características de los emprendimientos sociales*. Disponible en: <https://emprendesocial.com/2011/12/19/5-caracteristicas-de-emprendedores-sociales/>.
- Mair, J., & Marti, I. (2006). *Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight*. España: University of Navarra .
- Martin, R., & Osberg, S. (2007). *Social Entrepreneurship: The Case for Definition*. Estados Unidos: Stanford Social Innovation Review.
- Martínez, H., & Avila, C. (2010). *Metodología de la investigación*. México D.F.: Cengage Learning.
- Melián, A., Campos, V., & Sanchis, J. (4 de Mayo de 2011). Emprendimiento social y empresas de inserción en España: Aplicación del método Delphi para la determinación del perfil del emprendedor y las empresas sociales creadas por emprendedores. *REVESCO*, 106, 150-171.
- Millán Díaz, F., & Marcuello, C. (2012). *Las empresas sociales en España: concepto y características*. Zaragoza: Universidad de Zaragoza.
- Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad. (5 de Julio de 2013). Plan de mejora de la competitiva de la Piña. *Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad*, pág. 7.
- Moreira, P., & Urriagoitia, L. (2011). Emprendimiento Social. *Revista Española*.
- Moreira, P., & Urriolagoltia, L. (Enero de 2011). Emprendimiento Social. *Tercer sector*, 17, 232.
- Network, S. (2006). *Gestión efectiva de emprendimientos sociales*. Estados Unidos: Harvard University.

- Nicolás, C., & Rubio, A. (2014). Gestión de recursos en la empresa social: Un reto ineludible. *Revista de Estudios Empresariales. Segunda época*, 7-25.
- Ojeda, E., & Rodríguez, A. (Diciembre de 2015). La innovación en los emprendimientos sociales: una tipología. *DEBATES IESA*, 20, 26-30. Obtenido de <http://www.debatesiesa.com/debatesweb/wp-content/uploads/2016/09/03-Ojeda-Rodr%C3%ADguez-La-innovaci%C3%B3n-en-emprendimientos-sociales-Debates-IESA-XX-4-Qui%C3%A9n-lleva-las-riendas-de-la-innovaci%C3%B3n-oct-dic-2015.pdf>
- Palacios, G. (Octubre de 2010). Emprendimiento social: integrando a los excluidos en el ámbito rural. *Serviluz*, 16(4), 579 - 590.
- Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017. (2013). Quito, Ecuador: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo – Senplades.
- Priede, T., López, C., & Rodríguez, Á. (2014). *Análisis del marco económico-jurídico específico para los emprendedores sociales. Un estudio comparado entre diversos países*. España: CIRIEC.
- PRO ECUADOR. (2013). *Guía Comercial de Alemania*. Hamburgo, Alemania: Oficina Comercial de Ecuador en Hamburgo.
- Radrigán, M., Dávila, A. M., & Penaglia, F. (2012). Gestión y Liderazgos en los Emprendimientos Sociales: El caso del Sector No Lucrativo Chileno. *Revista de la Universidad Bolivariana*, 148.
- Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria. (12 de Junio de 2015). Quito, Ecuador: Constitución del Ecuador.
- Reza, M., Westover, J., & Reza, G. (2010). *An exploration of social entrepreneurship in the entrepreneurship era*. Iran: Islamic Azad University, Kaleibar, Iran .
- Roa, M. (2011). DEFINICION Y ALCANCES DEL EMPRENDIMIENTO SOCIAL. *Ashoka Emprendedores Sociales*, 1-3.
- Roberts, D., & Woods, C. (2005). *Changing the world on a shoestring: The concept of social entrepreneurship*. Nueva Zelanda: University of Auckland Business.

- Seelos, C., & Mair, J. (2005). *Social entrepreneurship: Creating new business models to serve the poor*. España: Business Horizons.
- Shaw, E., & Carter, S. (2007). Social entrepreneurship. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14(3), 418-434.
- Thompson, J. (2002). The world of the social entrepreneur. *International journal of public sector management*. *International Journal of public sector management*, 15(5), 412-431.
- Trivedi, C. (2010). Towards a social ecological framework for social entrepreneurship. *The Journal of Entrepreneurship*, , 63-80.
- Vernis, A., & Navarro, C. (2012). El concepto de ecosistema para el emprendimiento social. *Revista española del tercer sector*, 67-86.
- Vidal, M. (2015). *Gestión y Emprendimiento*.
- Wallace, S. (1999). Social entrepreneurship: The role of social purpose enterprises in facilitating community economic development. *Journal of developmental entrepreneurship*, 4(2), 153.
- Zahra, S., Gedajlovic, E., Neubaum, D., & Shulman, J. (2009). A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. *Journal of Business Venturing*, 519-532.

Anexos

Anexo 1.- Encuesta a los líderes de los emprendimientos sociales en la ciudad de Guayaquil



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

ENCUESTA SOBRE EMPRENDIMIENTO SOCIAL Y SU FORMA DE GESTIÓN EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

Objetivo: La encuesta busca de manera muy puntual caracterizar el desarrollo de los emprendimientos sociales y las formas de gestión en la ciudad de Guayaquil, con la finalidad de concluir el trabajo de titulación que nos permitirá obtener el título de Ingeniero Comercial en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Agradecemos de antemano su colaboración.

SECCIÓN 1: DATOS GENERALES.

Nombre: _____ **Profesión:** _____
Edad: _____ **Dirección del emprendimiento:** _____
Sector **Emprendimiento:** _____
Nombre del emprendimiento: _____

INSTRUCCIONES.

Seleccionar con una X la opción respectiva:

SECCIÓN 2: EMPRENDIMIENTO SOCIAL.

1. **¿Cuáles fueron sus motivos para desarrollar su emprendimiento social?**

Independencia laboral ____
Tradición familiar ____
Escasez o inexistencia de oportunidades laborales ____
Otro (s) ____ Menciónelo (s) _____

2. **A su criterio, ¿cuál es la principal ventaja que le ofrece su emprendimiento social?**

Utilidades____
Autorrealización____
Inclusión social____
Empleo____
Otra (s) ____ Menciónela (s) _____

3. **¿En su emprendimiento social ha realizado una inclusión social?**

Si.....
No.....
¿Por qué?

3.1. ¿A quiénes ha incluido en su emprendimiento social?

Mujeres____
Jóvenes____
Estudiantes universitarios____
Adultos mayores____
Privados de la libertad____
Discapacitados____
Madres solteras____
Otra (s) ____ Menciónela (s) _____

3.2 ¿Cuántas plazas de empleo ha generado su emprendimiento social?

Inicialmente____
Actualmente____
Ninguna ____ ¿Por qué?

SECCIÓN 3: Emprendedor social

4. **Por otra parte ¿Cómo emprendedor social cuáles son los principales inconvenientes que enfrenta?**

Riesgo de inversión ____
Efectos de la inestabilidad política ____
Incremento de la competencia____
Falta de demanda privada____
Acceso al crédito____
Otro (s) ____ Menciónelo (s) _____

4.1 ¿Tiene acceso a los contratos públicos?

Si.....

No.....

¿Por qué?

4.2 ¿Con qué frecuencia al año realiza contratos públicos?

Mensualmente___

Trimestralmente___

Semestralmente___

Otro (s) ___ Menciónelo (s) _____

4.3 ¿Cuál es el monto de crédito que otorga a los contratos públicos?

..... ¿Por qué?
.....

4.4 ¿Cuáles son las formas de pago del gobierno con respecto a los contratos públicos?

Contado

Crédito

Otro (s) ___ Menciónelo (s) _____

Temática: Demanda Privada

4.5 ¿Conoce el número de competidores?

Si.....

No.....

¿Por qué?

¿Cuántos?.....

4.6 ¿Cuál es su porcentaje de participación en el mercado?

..... ¿Por qué?
.....

4.7 ¿Cuál es el porcentaje de sus ventas en relación con la demanda pública?

..... ¿Por qué?
.....

4.8 ¿Cuánto de lo que usted vende es al sector privado y cuánto al sector público?

..... ¿Por qué?
.....

5. ¿Qué tipo de formación cree que debe tener un emprendedor social?

Primaria ___
Secundaria ___
Superior ___
Post Grado ___
Otra (s) ___ Menciónela (s) _____

5.1 ¿De acuerdo a su experiencia considera necesario que un emprendedor social tenga formación universitaria?

Si.....
No.....
¿Por qué?

¿Cuál?.....

5.2 ¿Cómo emprendedor social qué conocimientos gerenciales usted domina?

Administración ___
Economía ___
Contabilidad ___
Tributación ___
Finanzas ___
Gestión comercial (mercadotecnia, ventas, publicidad) ___
Gestión del talento humano ___
Gestión de la Calidad ___
Gestión de procesos ___
Negociación ___
Tecnología
TIC ___
Otra (s) ___ Menciónela (s) _____

5.3 ¿Qué nivel de escolaridad presenta el talento humano de su organización?

Básico ___
Bachillerato ___
Universitario ___
Postgrado ___
Otra (s) ___ Menciónela (s) _____

a. ¿Capacita a sus empleados?

Sí.....
No.....
¿Por qué?

5.4 ¿En qué área del conocimiento considera usted que sus colaboradores deben ser capacitados?

Administración ____
Economía, contabilidad y finanzas ____
Gestión comercial (mercadotecnia, ventas, publicidad) ____
Gestión del talento humano ____
Gestión de la Calidad ____
Gestión de procesos ____
Negociación y habilidades gerenciales ____
Tecnología de la informática y las telecomunicaciones ____
Otra (s) ____ Menciónela (s) _____

6. ¿A su criterio qué característica fundamental debe tener el emprendedor social?

Conocimiento especializado Si.....No.....
Administrativo____
Ambiental____
Comercial____
Agricultura____
Tecnología____
Tributario____

Liderazgo Si.....No.....
Creatividad Si.....No.....
Facilidad de comunicación Si.....No.....
Otra (s) ____ Menciónela (s) _____

SECCIÓN 4: Gestión del emprendimiento social

7. ¿A qué grupo de interés se generan beneficios desde su emprendimiento social?

Comunidad ____
¿Cómo?

Medio ambiente ____
¿Cómo?

Clientes directos ____
¿Cómo?

Proveedores ____
¿Cómo?

Empleados ____
¿Cómo?

Propietarios ____
¿Cómo?

Otros.....
¿Cómo?

8. **¿Qué beneficio aporta su emprendimiento social a los grupos de interés?**
Mejoramiento de la calidad de vida de las personas y la comunidad ____
Potenciación de valores éticos sociales e inherentes a la organización ____
Altos ratios de utilidades y rentabilidad para la organización ____
Clima organizacional agradable y satisfacción laboral ____

9. **¿Qué instituciones financieras le han facilitado un crédito?**

CFN____
Banco Central del Ecuador____
Banco Solidario____
Banco de Desarrollo____
Banco Nacional de Fomento
Cooperativas____
Otra (s) ____ Menciónela (s) _____

9.1 **¿Tiene necesidad de crédito actualmente?**

Si.....
No.....
¿Por qué?

9.2 **Sus fuentes de financiamiento han sido:**

Propias____
Instituciones financieras ____ ¿Cuáles?.....
Fundaciones____
Gobierno____
Familiares____
Otra (s) ____ Menciónela (s) _____

10. **¿Qué exigencias de las instituciones financieras limitan el otorgamiento de créditos a los emprendimientos sociales?**

Altas tasas de interés____ ¿cuánto es la tasa que le cobran? ____
Montos pequeños____
Plazos cortos____
Demasiados requisitos____
Piden como garantía la escritura de casa____
Otra (s) ____ Menciónela (s) _____

11. ¿Cuáles son las razones prioritarias para solicitar préstamos (créditos) para su emprendimiento social?

Adquisición de materias primas y materiales ____

Adquisición de tecnología y equipos ____

Adquisición de propiedades, locales y talleres y otros ____

Pago de otras obligaciones contraídas con terceros ____

Pago de obligaciones internas (remuneración salarial, compensaciones, pagos extraordinarios y otras) ____

Otra (s) ____ Menciónela (s) _____

12. ¿Desde el inicio de sus actividades, ha introducido su emprendimiento social en el mercado productos (bienes o servicios) nuevos o sensiblemente mejorados?

Si.....

No.....

¿Por qué?

13. Desde el inicio de sus actividades, ¿ha introducido su emprendimiento social procesos de producción nuevos o sensiblemente mejorados, incluidos métodos de suministro de servicios y modos de distribución de productos?

Si.....

No.....

¿Por qué?

14. ¿Cuáles son las razones que han dificultado a su emprendimiento social respecto a la a la innovación?

Riesgos económicos excesivos _ ____

Costes de innovación demasiados elevados ____

Falta de fuentes apropiadas de financiación ____

Falta de personal cualificado ____

Falta de información sobre tecnología ____

Falta de información sobre mercados ____

Rigideces de organización en la empresa ____

15. De acuerdo a que determina los precios de sus productos y/o servicios?

Competencia ____

Precio de compra más el valor de ganancia ____

Otro (s) ____ Menciónelo (s) _____

16. ¿Lleva un registro contable?

Sí.....

No.....

¿Por qué?

16.1 ¿Quién hace el registro contable y la declaración tributaria?

Contado(a)___

Asesor técnico del gobierno (a)___

Otro (s) ___ Menciónelo (s) _____

16.2 ¿Paga al asesor técnico del gobierno por el servicio de asesoría contable y tributaria?

Sí.....

No.....

¿Por qué?

16.3 ¿Cuánta paga al asesor técnico del gobierno por el servicio de asesoría contable y tributaria?

.....

16.4 ¿Con que frecuencia paga al asesor técnico del gobierno por el servicio de asesoría contable y tributaria?

Mensualmente___

Trimestralmente___

Semestralmente___

Otra (s) ___ Menciónela (s) _____

17. ¿Qué porcentaje representan las utilidades de su organización con respecto al nivel de costos?

Menos del 5%___

5%-10% ___

10%-20% ___

Más del 20% ___

Otros (No sabe)

.....

18. ¿Tiene su emprendimiento social alianzas estratégicas?

Sí.....

No.....

¿Por qué?

18.1 ¿Cuáles son las alianzas estratégicas de su emprendimiento social?

Alianza de mercadotecnia ___

Alianza de producción y desarrollo de bienes y/o servicios ___

Alianza para la adquisición e inversión de capital ___

Alianza de desarrollo tecnológico ___

Otra (s) ___ Menciónela (s) _____

18.2 ¿Con quiénes tiene alianzas estratégicas su emprendimiento social?

.....
...

¿Por qué?

18.3 ¿Para qué considera que debe tener alianzas estratégicas su emprendimiento social?

.....
...

¿Por qué?

19. ¿Su emprendimiento social se ha beneficiado de algún incentivo tributario?

Por realizar inversiones ___ ¿Cuál es el incentivo?

Por generar empleos ___ ¿Cuál es el incentivo?

Por producir bienes de primera necesidad ___ ¿Cuál es el incentivo?

.....
Por priorizar la producción nacional ___ ¿Cuál es el incentivo?

.....
Otro(s) tipo(s) de incentivo(s) ___ Menciónelo (s)

20. ¿De qué manera controla la gestión de su emprendimiento social?

En base a la experiencia personal (Empíricamente) ___

En base a la generación de información (Indicadores) sobre:

Producción

Productividad

Utilidad

Índices financieros (deuda)

Costos

Empleo

Cuidado ambiente

Otros (indicadores) ___

Otra (s) ___ Menciónela (s) _____

20.1 ¿Qué indicadores de gestión deben controlarse en un emprendimiento social?

Satisfacción de clientes

Ganancia de las Ventas

Financiamiento

Otro (s) ___ Menciónelo (s) _____

21. ¿Antes de este emprendimiento social ha tenido otro?

Sí.....
No.....
¿Por qué?

22.1 ¿Cuánto tiempo duró su emprendimiento social?

.....

23.2 ¿Por qué cerró su emprendimiento social?

.....

24 ¿Cuál sería su recomendación para potenciales emprendedores sociales para que no fracasen?

...

25 ¿En qué área del sector económico se encuentra su emprendimiento social?

Agrícola___
Agropecuaria___
Alimentación ___
Textil ___
Limpieza___
Pesquera ___
Artesanal___
Otro ___ Menciónelo _____

26 Indique el ingreso anual que generó su emprendimiento social en el 2016.

\$0,00 a \$20.000___
\$21.000 a \$40.000___
\$41.000 a \$60.000___
\$61.000 a \$80.000___
\$81.000 a \$100.000___
\$\$100.000 a más___

27 ¿Su empresa generó empleos el último año? Mencione con exactitud cuántos.

Sí.....
No..... cuantos?.....

Anexo 2.-Informe de rendición de cuentas 2012-2016, proporcionado por el IEPS.



**INFORME DE RENDICIÓN DE
CUENTAS
2012-2016**

DICIEMBRE DEL 2016

1 LOGROS ALCANZADOS

El IEPS desde su inicio de vida institucional – Decreto Ejecutivo de creación de Junio 2009 heredó, de un grupo de proyectos de desarrollo rural y desarrollo local, recursos para canalizar como cofinanciamiento, a emprendimientos de las organizaciones de la EPS, preferentemente de los quintiles 1, 2, 3, es decir, de aquellos grupos poblacionales vulnerables a la pobreza que requieren apoyo financiero para superar sus economías de subsistencias.

El presente Informe contempla los avances y logros alcanzados, producto de la gestión realizada a partir del mes del año 2012. Se toma como base las metas planificadas tanto del nivel estratégico y nivel operativo, así como los resultados alcanzados en los proyectos de inversión que ejecuta el Instituto. Los logros y avances de actividades durante los años mencionados, contribuyen a alcanzar los siguientes Objetivos Estratégicos Institucionales:

LOGROS 2012

Se ha logro la cristalización en 18 provincias, logrando la provisión a 596 CIBVs, a través de 228 organizaciones que agrupan a 3.773 productores.

Desarrollo productivo

- Se han articulado 9.147 CDH que representa 7'575.960.00 USD integrados en 161 proyectos productivos. La herramienta CDH en espacios de la Sierra Central se constituyó una herramienta importante para la articulación y financiamiento de proyectos productivos.
- Con el BNF se articularon 121 créditos por un monto de \$917.943,00 USD dirigidos a los actores articulados a los programas impulsados por el instituto: Hilando el Desarrollo y Socio Vulcanizador.
- La implementación del Convenio entre el IEPS, PNFPEES y la CTB, para la ejecución del componente tres de Proyecto de Desarrollo Rural del Norte PDRN, se ejecutaron 463 créditos por un monto de 1'232.700.00 USD en las provincias de Carchi y Esmeraldas.
- 228 organizaciones conformadas por 3.773 productores en la provisión de 596 CIBV que representa un total de \$933.494.00 en transacciones comerciales.
- Construcción de ocho proyectos de Agrocentro, aprobados por el Comité de Proyectos conformado por el IEPS, CONAFIPS y las OSFP.
- Creación de un fondo de Fomento Productivo de bienes y servicios de los actores de la EPS \$400.000,00 USD operado por la CONAFIPS. Es un logro haber estructurado el mecanismo de operación que guarda coherencia con el mandato legal expresado en el Reglamento de la LOEPS.

LOGROS 2013

Se ha priorizado la intervención institucional en el circuito CIBVs, universalizando la cobertura a nivel nacional, especialmente en aquellas provincias que tiene un gran potencial productivo, lo que significa una provisión de alimentos a 2.170 CIBVs que atiende a 73.091 niños y niñas \$9'077.00,00 USD entre frutas, legumbres, verduras y lácteos.

Fortalecimiento de Actores

- El total de personas que recibieron algún tipo de información o fueron capacitadas como parte de la gestión de fortalecimiento de actores de la EPS fue de 151.548. De este total, casi 6 de cada 10 actores recibieron capacitación en temas relacionados con capacidades productivas (87.304). Más de la cuarta parte (42.702), lo hicieron en temas relacionados con asociatividad.
- Se brindó asistencia técnica legal a 839 organizaciones conformadas por actores de la economía popular y solidaria para iniciar el trámite de registro y/o adecuación de estatutos en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, SEPS

Fomento Productivo

- 38 Circuitos de servicios implementados (infraestructura y equipamiento).

- 20.152 Emprendimientos generados (unipersonales y/o asociativos, incluyen 19.904 CDH).
- 47 Eventos comunicacionales realizados (foros, encuentros, diálogos, seminarios).
- 13.206 Iniciativas de trabajo asociativo.
- 784 Articulación a proveedores de servicio de alimentación a los CIBV a nivel nacional, con generación de 1.622 empleos directos.
- Se ha articulado a 784 proveedoras de servicio de alimentación a los CIBVs a nivel nacional, con generación de 8622 empleos directos.
- En el 2013 la colocación de CDH asociativo ha sido la más alta respecto de años anteriores (19.904 CDH asociativos a nivel nacional, con monto total de USD. 22.563.538, con 771 proyectos productivos generados).
- En el 2013 se diseñó el “Reglamento para el cofinanciamiento con capital semilla y capital de riesgo de programas y proyectos de la economía popular y solidaria”.

Intercambio y Mercado

- A diciembre 2013, ha gestionado la participación de los actores de la EPS en los mercados público y privado por un monto acumulado de USD \$ 60'176,114.29 dólares, valor distribuido en USD \$ 57'549,924.45 en compras públicas, y USD \$ 2'626,189.84 en privadas y solidarias.

LOGROS 2014

Fortalecimiento de Actores

- 19.216 personas capacitadas para integrarse a empleos directos, de las cuales 12.466 corresponden a competencias asociativas y 6.750 a competencias técnicas; de estas, 1700 personas vinculadas al programa “Hilando el Desarrollo”, recibieron por primera vez capacitación práctica en ajuste de máquinas de confección textil; lo cual les ha ayudado a mejorar costos ya que ellos calibran sus propias máquinas.
- 292 emprendimientos capacitados en temas administrativos. Diseño y creación de un programa de educación en Economía Popular y Solidaria “Juventud’ess, la juventud en la economía social y solidaria” con herramientas no convencionales - obra de teatro popular, radionovela e historia gráfica – a través del cual se capacitó a 31.991 personas.
- En el Programa Juventud’ess cabe mencionar que se capacitaron a 81 jóvenes, y se formaron en 9 grupos, es decir, uno en cada dirección zonal del IEPS; con el fin de difundir el programa en territorio.
- 496 organizaciones atendidas en su proceso de constitución legal a nivel territorial, de las cuales 166 organizaciones han sido constituidas.
- 18.927 personas que asisten a eventos de la difusión de la normativa.

Fomento Productivo

- 11.000 personas articuladas al cambio de la matriz productiva.
- 236 iniciativas productivas cofinanciadas por el Crédito de Desarrollo Humano - CDH, generando 4038 empleos directos.

- 9 circuitos económicos consolidados que han generado 2.535 plazas de trabajo.
- 288 emprendimientos productivos generados en su mayoría al sector agropecuario con el 54%.
- 17.400 empleos directos generados

Intercambio y Mercado

- USD 90.414.271,88 en participación de la EPS en compras públicas y privadas, es decir se tiene un incremento con respecto al año 2013 del 48%.
- 949 espacios de comercialización generados en el mercado público y privado.
- 16.182 personas vinculadas al mercado público y privado.

LOGROS 2015

Los resultados alcanzados en el año 2015 a nivel estratégico, corresponden a las metas de los indicadores planteados en la herramienta de gestión por resultados -GPR-, es así que se desprenden los siguientes logros:

- 96.7 millones en ventas de organizaciones y UEPS al mercado público y privado, de los cuales 87.8 millones corresponde al mercado público y 8.9 millones al mercado privado.
- 6.804 UEPS que recibieron al menos un servicio del IEPS.
- 20.737 personas con plazas de trabajo por servicios de cofinanciamiento y acceso al mercado público y privado.
- 9 circuitos económicos que recibieron al menos un servicio de Fortalecimiento de Actores, Fomento Productivo, e Intercambio y Mercados.
- 14.990 horas de capacitación dirigidas a organizaciones de la EPS.
- 110 organizaciones de la EPS que recibieron al menos un servicio de Fortalecimiento de Actores, Fomento Productivo e Intercambio de Mercados.
- 1.192 organizaciones de la EPS que recibieron al menos un servicio del IEPS en el 2015.
- 100% de avance en la elaboración de dos propuestas de políticas públicas presentadas al Comité Interinstitucional.
- 32.956 personas que conforman las organizaciones o UEPS que han recibido al menos un servicio del IEPS y que se encuentran en la estrategia para el cambio de la matriz productiva.

Fortalecimiento de Actores

- Una de las acciones más relevantes dentro de la gestión para el fortalecimiento de actores de la EPS es el Proyecto de Fomento y Fortalecimiento Organizativo “Hilando Juntos”, que tiene como componentes foros, taller de formación de articuladores, reuniones de articulación y capacitación técnica; cuyo objetivo es promover y conformar grupos asociativos con las personas vinculadas al programa Hilando el Desarrollo, con el fin de mejorar sus emprendimientos e incrementar su

participación en el mercado. En el año 2015 se ha realizado 11 seminarios-talleres a nivel nacional que contó con la participación de 2623 personas y se conformó un equipo de 35 técnicos del IEPS como articuladores que promoverán la conformación de grupos asociativos dentro del Programa Hilando el Desarrollo.

- Se brindó el servicio de capacitación administrativa y organizativa a 709 organizaciones; y además 28 organizaciones recibieron acompañamiento en el proceso de constitución legal ante la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Adicionalmente se realizaron capacitaciones en temas administrativos y organizativos, así como capacitación técnica, a 347 Unidades de la Economía Popular y Solidaria.
- Se dictaron 14.990,5 horas de capacitación a nivel nacional, orientadas al fortalecimiento organizativo, administrativo y técnico de las organizaciones de la EPS y Unidades Económicas Populares.
- Se han realizado 26 eventos para diálogos sociales, en los cuales han participado 5.652 personas.
- A través del programa JUVENTUD'ESS con la obra de teatro "Hilando el bienestar"; se realizaron 270 eventos de capacitación en Economía, Popular y Solidaria, con un total de 28.278 personas capacitados a nivel nacional.

Fomento Productivo

- 517 organizaciones de la EPS, han recibido al menos un servicio de la Dirección de Fomento Productivo; de las cuales, 319 organizaciones han recibido procesos de asistencia técnica administrativa a través de los técnicos de fomento; 152 organizaciones han accedido a recursos financieros para acceder a activos productivos; se ha asesorado a 92 organizaciones para elaboración de planes de negocio solidarios; en tanto que se articuló a 23 organizaciones en procesos de asistencia técnica en procesos operativos mediante alianzas estratégicas.
- Se han articulado un total de 5.006 personas a plazas de trabajo a través de cofinanciamiento y del crédito de desarrollo humano – CDH para emprender en iniciativas productivas, a nivel nacional.
- El Crédito de Desarrollo Humano – CDH ha realizado una inversión total de US \$ **3'633.303,14**

Intercambio y Mercado

- En el año 2015, la Dirección de Intercambio y Mercados ha gestionado la articulación de actores de la EPS en la compra pública principalmente en el Programa Hilando el Desarrollo, así también, en la provisión de mobiliario escolar al MINEDUC para ciclo sierra. La elaboración de pupitres ha logrado un monto

aproximado de 14.8 millones de dólares de compra adjudicados a actores de la EPS.

- En referencia al monto en ventas de las organizaciones de la EPS, se ha generado 96.7 millones de dólares en ventas de organizaciones y UEPS al mercado público y privado; de los cuales, 87.8 millones de dólares corresponde al mercado público y 8.8 millones de dólares al mercado privado.
- Se brindó asistencia técnica en procesos comerciales y acompañamiento en el proceso de compras públicas a 13.598 personas que conforman las organizaciones y UEPS que se enmarcan en la Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva.
- Se registraron 16.481 personas que acceden a plazas de trabajo por acceso público o privado; de la cuales la mayoría corresponden a la zona 9 con 1.384 número de plazas de trabajo.

LOGROS 2016 (Enero a Noviembre)

Los resultados alcanzados entre enero a noviembre del año 2016 a nivel estratégico, corresponden a las metas de los indicadores planteados en la herramienta de gestión por resultados -GPR-, es así que se desprenden los siguientes logros:

- 92.1 millones en ventas de organizaciones y UEPS al mercado público y privado, de los cuales 81.1 millones corresponde al mercado público y 11.0 millones al mercado privado.
- 5.136 UEPS que recibieron al menos un servicio del IEPS.
- 17.532 personas con plazas de trabajo por servicios de cofinanciamiento y acceso al mercado público y privado.
- 17 circuitos económicos que recibieron al menos un servicio de Fortalecimiento de Actores, Fomento Productivo, e Intercambio y Mercados.
- 11.841 horas de capacitación dirigidas a organizaciones de la EPS.
- 53 organizaciones de la EPS que recibieron al menos un servicio de Fortalecimiento de Actores, Fomento Productivo e Intercambio de Mercados
- 1.299 organizaciones de la EPS que recibieron al menos un servicio del IEPS en el 2015.
- 26.532 personas que conforman las organizaciones o UEPS que han recibido al menos un servicio del IEPS y que se encuentran en la estrategia para el cambio de la matriz productiva.

Fortalecimiento de Actores

- 11.841 horas de capacitación dirigida hacia las organizaciones de la EPS.

- 473 organizaciones de la EPS que recibieron al menos un servicio de la Dirección de Fortalecimiento de Actores.
- 1.504 Unidades de la Economía Popular (UEP) que recibieron al menos un servicio de la Dirección de Fortalecimiento de Actores.
- 20 circuitos económicos que han recibido al menos un servicio de la Dirección de Fortalecimiento de Actores.
- 15.847 personas que conforman las organizaciones o UEPS, que han recibido al menos un servicio de la Dirección de Fortalecimiento de Actores y que se encuentren en la estrategia del cambio de la matriz productiva.
- 20 eventos para los diálogos sociales.
- 351 nuevas organizaciones de la EPS que recibieron al menos un servicio de la Dirección de Fortalecimiento de Actores
- 7.857 personas que asistieron a capacitación en EPS

Fomento Productivo

- 179 organizaciones de la EPS que recibieron al menos un servicio de Fomento Productivo.
- 67 Unidades de la Economía Popular (UEP) que recibieron al menos un servicio de la Dirección de Fomento Productivo.
- 16 circuitos económicos que hayan recibido al menos un servicio de la Dirección de Fomento Productivo.
- 5.424 personas con plazas de trabajo por servicios de cofinanciamiento.
- 10.726 personas que conforman las organizaciones o UEP que han recibido al menos un servicio de la Dirección de Fomento Productivo y que se encuentran enmarcados en la Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva.
- 302 nuevas organizaciones de la EPS que recibieron al menos un servicio de la Dirección de Fomento Productivo.
- 138 organizaciones de la EPS que recibieron asistencia técnica en procesos administrativos.

Intercambio y Mercado

- 81.1 millones de dólares como monto en venta de organizaciones y UEPS al mercado público.
- 11.0 millones de dólares como monto en venta de organizaciones y UEPS al mercado privado.
- 444 organizaciones de la EPS que recibieron al menos un servicio de la Dirección de Intercambio y Mercados.
- 3.794 Unidades de la Economía Popular (UEP) que recibieron al menos un servicio de la Dirección de Intercambio y Mercados.

- 12.091 personas que conforman las organizaciones y UEPS que han recibido al menos un servicio de la Dirección de Intercambio y Mercados y que se encuentran en la estrategia para el cambio de matriz productiva.
- 17 circuitos económicos que hayan recibido al menos un servicio de la Dirección de Intercambio y Mercados.
- 12.474 personas de la EPS con plazas de trabajo por acceso a mercado público o privado.
- 206 nuevas organizaciones de la EPS que recibieron al menos un servicio de la Dirección de Intercambio y Mercados.
- 6 organizaciones que reciben un servicio de la Dirección de Intercambio y Mercados relativo a Comercio Justo Nacional e Internacional.



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Granda Granda, Carlos Aurelio con C.C: # 0940711203 autor del trabajo de titulación: **Emprendimientos sociales en Ecuador. Formas de gestión** previo a la obtención del título de **Ingeniero Comercial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 23 de marzo de 2017

f. _____

Granda Granda, Carlos Aurelio

C.C 0940711203



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Macías Alcívar, Fernando Guillermo con C.C: #0925448953 autor del trabajo de titulación: **Emprendimientos sociales en Ecuador. Formas de gestión** previo a la obtención del título de **Ingeniero Comercial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 23 de marzo de 2017

f. _____

Macías Alcívar, Fernando Guillermo

C.C: 0925448953



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Emprendimientos sociales en Ecuador. Formas de gestión		
AUTOR(ES)	Carlos Aurelio Granda Granda, Fernando Guillermo Macías Alcívar		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ec. Mendoza Macías Marlene Mariluz, PhD.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero Comercial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	23 de marzo del 2017	No. DE PÁGINAS:	130
ÁREAS TEMÁTICAS:	Emprendimiento social, Economía social.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Emprendimiento social, emprendedor social, economía social, innovación, desarrollo, valor social.		
RESUMEN/ABSTRACT (134 palabras):			
<p>El presente trabajo de investigación es un estudio del emprendimiento social y, por ende, del emprendedor de Ecuador y con mayor énfasis de Guayaquil, quienes conforman una organización con la finalidad de buscar un desarrollo sostenible (económico, social y ambiental), para sus actividades utilizan a personas excluidas. Éste estudio tiene como objetivo “Analizar el desarrollo y formas de gestión de los emprendimientos sociales en el Ecuador”. Se desarrolló el marco teórico en relación a los elementos fundamentales del emprendimiento social y los factores que forman parte de su gestión. Se analizó el desarrollo y la gestión de los emprendimientos sociales en el Ecuador de manera específica en la ciudad de Guayaquil. Para lo cual, se implementó el método cualitativo y cuantitativo. La investigación es de tipo descriptiva. Se levantó información desde fuentes primarias como lo son las encuestas que se aplicaron a 187 personas líderes de emprendimientos sociales de Guayaquil. Como principal resultado del análisis realizado, se obtuvo que ha habido un crecimiento y desarrollo de los emprendimientos sociales en el país y en especial en Guayaquil, sobre todo en los años 2015 y 2016, como consecuencia de las normativas legales establecidas para su apertura, las políticas instituidas y sobre todo por la iniciativa y motivación de los emprendedores. Todo lo cual ha permitido nuevas fuentes de ingresos y de empleos, así como la inclusión de personas con determinada vulnerabilidad. De igual manera, al analizar la gestión de los emprendimientos sociales en Guayaquil, se evidencia que existe debilidad en la gestión lo que limita el desarrollo de los emprendimientos sociales.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/>	SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593996870963 +593996267096		E-mail: carlos.granda92@gmail.com fernando_macias1402@hotmail.com
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Freddy Camacho Villagómez Teléfono: +593-4-200864 E-mail: freddy.camacho.villagomez@gmail.com		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			